

TUGAS AKHIR

“Proyeksi Laporan Keuangan Proforma dalam Rangka Perencanaan Laba Pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation”

Tugas Akhir ini Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat dalam
Penyelesaian Program Diploma IV Administrasi Bisnis Otomotif di
Politeknik STMI Jakarta



Disusun Oleh :

Tsamarah Dzubyanni Atmoko

1715089

Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif

Politeknik STMI Jakarta

2019

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL TUGAS AKHIR

PROYEKSI LAPORAN KEUANGAN PROFORMA DALAM RANGKA PERENCANAAN LABA PADA PT ASTRA INTERNATIONAL TBK – BMW SALES OPERATION

DISUSUN OLEH:

NAMA : TSAMARAH DZUBYANNI ATMOKO

NIM : 1715089

PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

**Telah Diperiksa dan Disetujui untuk Diajukan dan
Dipertahankan dalam Ujian Tugas Akhir
Politeknik STMI Jakarta**

Jakarta, 29 April 2019

**Menyetujui,
Dosen Pembimbing**



Dra. Sri Darvuni, MM

NIP : 19540629 1982032 003

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
POLITEKNIK STMI JAKARTA**

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR:

**“PROYEKSI LAPORAN KEUANGAN PROFORMA DALAM RANGKA
PERENCANAAN LABA PADA PT ASTRA INTERNATIONAL TBK – BMW
SALES OPERATION”**

DISUSUN OLEH:

NAMA : TSAMARAH DZUBYANNI ATMOKO

NIM : 1715089

PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

**Telah diuji oleh Tim Penguji Sidang Tugas Akhir Jurusan Administrasi Bisnis
Otomotif Politeknik STMI Jakarta pada hari Senin, tanggal 20 Mei 2019.**

Jakarta, 23 Mei 2019

Penguji 1



Dra. Sri Daryuni, MM
NIP : 19540629 1982032 003

Penguji 3



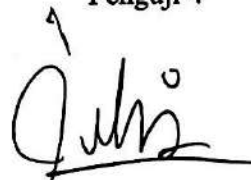
Drs. Mulyono, MM
NIP : 1953090013775

Penguji 2



Drs. P Immanuel Bangun, MM
NIP : 19580611 1987031 102

Penguji 4



Yulius Jatmiko Nuryatno, SE., MM
NIP : 19860726 2014021 001

LEMBAR BIMBINGAN PENYUSUNAN LAPORAN PKL

Nama : TSAMARAH DZUBYANNI ATMOKO
NIM : 1715089
Judul Laporan PKL : PROYEKSI LAPORAN KEUANGAN PROFORMA DALAM RANGKA PERENCANAAN LABA PADA PT ASTRA INTERNATIONAL TBK - BMW SALES OPERATION
Nama Perusahaan : PT ASTRA INTERNATIONAL - BMW SALES OPERATION
Alamat Perusahaan : JALAN GAYA MOTOR SELATAN NO. 1, SUNTER II, JAKARTA UTARA
Pembimbing : Dra. Sri Daryuni, MM
Asisten Pembimbing : -

Tanggal	Bab	Keterangan	Paraf
21 / 01 / 19		Diskusi pengambilan judul tugas akhir	Ch
28 / 01 / 19		Pengajuan proposal tugas akhir	Ch
06 / 02 / 19		Pengumpulan Bab I	Ch
12 / 02 / 19		Acc Bab II dan pengumpulan Bab II	Ch
22 / 03 / 19		Revisi Bab II dan pengumpulan Bab III	Ch
25 / 03 / 19		Acc Bab II dan Revisi Bab III	Ch
28 / 03 / 19		Revisi Bab III dan pengumpulan Bab IV	Ch
01 / 04 / 19		Acc Bab III dan Bab IV	Ch
05 / 04 / 19		Pengumpulan Bab V dan Bab VI	Ch
24 / 04 / 19		Pengumpulan Revisi dan Acc Bab V dan Bab VI	Ch

Mengetahui,
Ka Prodi Administrasi Bisnis Otomotif

Dra. Sri Daryuni, MM

NIP. 19540629 1982032 003

Pembimbing

Dra. Sri Daryuni, MM

NIP. 19540629 1982032 003

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Tsamarah Dzubyanni Atmoko

NIM : 1715089

Berstatus sebagai mahasiswa jurusan Administrasi Bisnis Otomotif di Politeknik STMI Jakarta, dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang telah saya buat dengan judul **“Proyeksi Laporan Keuangan Proforma dalam Rangka Perencanaan Laba pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation”**.

- Dibuat dan diselesaikan sendiri dengan menggunakan literatur hasil kuliah, survei lapangan, asistensi 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, 29 April 2019

Yang Membuat Pernyataan



Tsamarah Dzubyanni A

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merencanakan laba melalui proyeksi laporan keuangan proforma untuk tahun 2019 pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation. Perencanaan ini menggunakan penghitungan pada proyeksi laporan laba rugi dan laporan neraca perusahaan. Pada proyeksi laporan laba rugi dilakukan beberapa penghitungan proyeksi melalui perkembangan seperti pertumbuhan penjualan sebesar 7,243%, proyeksi laba kotor sebesar 22,564%, proyeksi beban administrasi, umum, dan penjualan sebesar 6,527%, proyeksi beban penyusutan 3,532%, proyeksi beban bunga sebesar 11,1%, dan proyeksi beban pajak sebesar 6,261%. Dengan menggunakan melihat berbagai aspek mengenai tingkat aktivitas ekonomi makro yang diharapkan, peta persaingan, peraturan pemerintah, maka kemudian diasumsikan bahwa rasio-rasio pada tahun 2018 akan digunakan untuk proyeksi pada tahun 2019. Sehingga didapati laba bersih yang diproyeksikan akan didapatkan oleh PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation yaitu sebesar Rp 490.852.429.951. Kemudian pada proyeksi laporan neraca perusahaan dengan menghitung tingkat perputaran piutang yaitu sebesar 7,400, tingkat perputaran persediaan sebesar 24,817, tingkat perputaran utang usaha sebesar 87,504, dan tingkat perputaran biaya yang masih harus dibayar yaitu sebesar 1211,254. Dengan menggunakan berbagai perkembangan yang telah dihitung pada proyeksi dan asumsi yang ada, sehingga didapati total aset lancar yang dimiliki PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah sebesar Rp 659.607.926.609. Total aset tetap perusahaan adalah sebesar Rp 123.312.605.767. Sehingga total aset yang terdiri dari aset lancar dan aset tetap yang dimiliki oleh PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah sebesar Rp 782.920.532.376. Sementara itu, total kewajiban perusahaan yang terdiri kewajiban lancar dan kewajiban tak lancar adalah sebesar Rp 111.188.719.413. Lalu total ekuitas perusahaan yang terdiri dari saham dan laba ditahan adalah Rp 671.731.812.963. Sehingga total kewajiban dan ekuitas PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah Rp 782.920.532.376. Dengan perencanaan laba melalui proyeksi laporan keuangan proforma tersebut bahwa perusahaan diproyeksikan memiliki kenaikan laba sebesar 7% dari tahun sebelumnya yaitu 2018.

Kata kunci : perencanaan laba, laporan keuangan proforma, proyeksi, asumsi, laporan laba rugi, laporan neraca perusahaan

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan hanya kepada Allah SWT, yang atas limpahan rahmat, taufik dan hidayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul: **Proyeksi Laporan Keuangan Proforma dalam Rangka Perencanaan Laba pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation** yang disusun sebagai syarat akademis dalam menyelesaikan Program Pendidikan Diploma IV pada Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif di Politeknik STMI Jakarta.

Terselesaikannya Tugas Akhir ini tentunya tak lepas dari do'a, dukungan, bantuan, dan bimbingan dari berbagai pihak selama penyusunan Tugas Akhir. Pada kesempatan ini penulis dengan segala kerendahan hati mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Mustofa, MT. Selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta.
2. Bapak Dra. Sri Daryuni, MM. Selaku Kepala Prodi Administrasi Bisnis Otomotif sekaligus Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan teknis, bimbingan, ilmu, dan nasihat dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Yulius Jatmiko Nuryatno, SE, MM, selaku Sekretaris Program Studi Administrasi Bisnis Otomotif (ABO) yang telah membantu proses administrasi penulis dalam rangka tersusunnya laporan ini.
4. Ibu Ani Kusharjanti sebagai *DepHead* HRGA dan Ibu Isabela Rosalina Ferly sebagai *Human Resource Analyst* selaku pembimbing lapangan penulis dalam menjalankan Praktik Kerja Lapangan di PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation.
5. Seluruh dosen Politeknik STMI Jakarta yang telah mengajarkan ilmunya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.
6. Orang tua saya tercinta yaitu Bapak Idul Haji Atmoko dan Ibu Nanik Sutarni yang tiada henti-hentinya memberikan kasih sayang, support, dan do'a baik material maupun non material kepada penulis serta untuk adik penulis yaitu Muhammad Ariq yang selalu mensupport penulis.

7. Pakop Friends yaitu Vanesha Emanuela Barimbing, Chika Retno Astriani, dan Windy Maulia selaku sahabat penulis yang selalu ada, selalu menyayangi, menasihati, membantu, dan mensupport penulis dalam menjalani perkuliahan sampai lulus menjadi Sarjana.
8. Sahabat saya Shafira Aulia Paramita sebagai salah satu orang yang selalu mensupport dan pengertian serta Meisya Regita Nurafridha selaku sahabat penulis selama 4 tahun tinggal bersama di masa perkuliahan.
9. Sahabat sekaligus teman yang membersamai perjalanan selama 4 tahun kuliah Wildan Badruttaman dan Muhammad Feril Lazuardi yang juga selalu memberi bantuan dan support kepada penulis.
10. Serta semua pihak yang telah banyak membantu penulis dan yang tidak penulis sebutkan.

Semoga Allah SWT membalas kebaikan dan ketulusan semua pihak yang telah membantu menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan melimpahkan rahmat dan karunia-Nya.

Sebagai penutup, penyusun menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih dan semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat dan memberikan informasi yang berguna bagi pembaca. Terima kasih.

Jakarta, 29 April 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
I.1 Latar Belakang	1
I.2 Rumusan Masalah.....	4
I.3 Tujuan Penelitian	4
I.4 Batasan Masalah	4
I.5 Manfaat Penelitian	4
I.6 Sistematika Penulisan	5
BAB II LANDASAN TEORI	7
II.1 Pengertian Akuntansi	7
II.2 Pengertian Laporan Keuangan	8
II.3 Jenis Laporan Keuangan	9
II.3.1 Neraca	10
II.3.2 Laporan Laba Rugi.....	13
II.4 Tujuan Laporan Keuangan.....	16
II.5 Pengertian Perencanaan	16
II.6 Pengertian Perencanaan Keuangan	17
II.7 Metode Peramalan Keuangan	18
II.8 Perencanaan Laba	19
II.9 Manfaat dan Keterbatasan Perencanaan Laba	19
II.10 Pengertian Perusahaan	21
II.11 Jenis – Jenis Usaha.....	22
II.12 Konsep Biaya	22
II.13 Klasifikasi Biaya.....	23

BAB III METODE PENELITIAN	27
III.1 Jenis Penelitian.....	27
III.1.1 Studi Lapangan.....	27
III.1.2 Studi Kasus	27
III.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	27
III.2.1 Lokasi Penelitian.....	27
III.2.2 Waktu Penelitian	27
III.3 Jenis Data dan Sumber Data	28
III.3.1 Jenis Data	28
III.3.2 Sumber Data.....	28
III.4 Teknik Pengumpulan Data.....	29
III.4.1 Studi Pustaka.....	29
III.4.2 Penelitian Lapangan (<i>Field Research</i>).....	29
III.5 Metode Pengolahan Data	30
III.6 Teknik Analisis Data.....	30
III.6.1 Proyeksi Laporan Laba Rugi.....	30
III.6.2 Proyeksi Laporan Neraca	31
III.7 Kerangka Berpikir.....	33
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....	34
IV.1 Pengumpulan Data	34
IV.1.1 Profil Perusahaan	34
IV.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	34
IV.1.3 Sejarah Perusahaan.....	35
IV.1.4 Kegiatan Perusahaan	40
IV.1.4.1 <i>Marketing Department</i>	41
IV.1.4.2 <i>Finance Department</i>	42
IV.1.4.3 <i>Aftersales Service Department</i>	44
IV.1.4.4 <i>Operation Department</i>	44
IV.1.4.4 <i>Human Resource & General Affair Department</i>	45
IV.1.5 Struktur Organisasi	46
IV.1.6 Data Penjualan	47

IV.1.7 Harga Beli Unit ke ATPM	48
IV.1.8 Harga Jual Unit ke <i>Customer</i>	51
IV.1.9 <i>Car Throughput Service Oli</i>	54
IV.1.10 Biaya Jasa <i>Service Oli</i>	55
IV.1.11 Aktiva	58
IV.1.12 Kewajiban	59
IV.1.13 Ekuitas	60
IV.2 Pengolahan Data	62
IV.2.1 Harga Pokok Pembelian	62
IV.2.2 Pendapatan Penjualan	65
IV.2.3 Pendapatan <i>Service Oli</i>	68
IV.2.4 Laporan Laba-Rugi	71
IV.2.5 Laporan Perubahan Modal	72
IV.2.6 Neraca Perusahaan	73
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	74
V.1 Analisis	74
V.1.1 Proyeksi Laporan Laba Rugi.....	74
a) Proyeksi Pertumbuhan Penjualan.....	74
b) Proyeksi Laba Kotor	75
c) Proyeksi Beban Administrasi, Umum, dan Pemasaran.....	77
d) Proyeksi Beban Penyusutan dan Amortisasi.....	78
e) Proyeksi Beban Bunga	80
f) Proyeksi Beban Pajak.....	81
g) Asumsi – Asumsi pada Proyeksi Laporan Laba Rugi.....	83
h) Penghitungan Proyeksi Laba Rugi	85
V.1.2 Proyeksi Neraca Perusahaan	87
a) Tingkat Perputaran Piutang Usaha.....	87
b) Tingkat Perputaran Persediaan.....	88
c) Tingkat Perputaran Utang Usaha	89
d) Tingkat Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar	90
e) Asumsi – Asumsi pada Proyeksi Neraca Perusahaan	91

f) Penghitungan Proyeksi Neraca Perusahaan	92
V.2 Pembahasan.....	94
V.2.1 Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 2019	94
V.2.2 Proyeksi Neraca Perusahaan Tahun 2019	96
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	97
VI.1 Kesimpulan	97
VI.2 Saran	98
DAFTAR PUSTAKA.....	99

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar IV.1 Struktur Organisasi PT AI – BSO	46

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel II.1 Bentuk Laporan Laba Rugi	16
Tabel IV.1 Data Penjualan	47
Tabel IV.2 Harga Beli Unit ke ATPM Tahun 2018.....	48
Tabel IV.3 Harga Beli Unit ke ATPM Tahun 2017	49
Tabel IV.4 Harga Beli Unit ke ATPM Tahun 2016.....	50
Tabel IV.5 Harga Jual Unit Tahun 2018	51
Tabel IV.6 Harga Jual Unit Tahun 2017	52
Tabel IV.7 Harga Jual Unit Tahun 2016	53
Tabel IV.8 <i>Car Throughtput</i>	54
Tabel IV.9 Biaya Jasa <i>Service Oli</i> Tahun 2018	55
Tabel IV.10 Biaya Jasa <i>Service Oli</i> Tahun 2017	56
Tabel IV.11 Biaya Jasa <i>Service Oli</i> Tahun 2016	57
Tabel IV.12 Aktiva Perusahaan Tahun 2018	58
Tabel IV.13 Aktiva Perusahaan Tahun 2017	58
Tabel IV.14 Aktiva Perusahaan Tahun 2016	59
Tabel IV.15 Kewajiban Perusahaan Tahun 2018.....	59
Tabel IV.16 Kewajiban Perusahaan Tahun 2017.....	60
Tabel IV.17 Kewajiban Perusahaan Tahun 2016.....	60
Tabel IV.18 Ekuitas Perusahaan Tahun 2018.....	60
Tabel IV.19 Ekuitas Perusahaan Tahun 2017	61
Tabel IV.20 Ekuitas Perusahaan Tahun 2016	61
Tabel IV.21 Harga Pokok Pembelian Tahun 2018	62
Tabel IV.22 Harga Pokok Pembelian Tahun 2017	63
Tabel IV.23 Harga Pokok Pembelian Tahun 2016	64
Tabel IV.24 Pendapatan Penjualan Tahun 2018.....	65
Tabel IV.25 Pendapatan Penjualan Tahun 2017	66
Tabel IV.26 Pendapatan Penjualan Tahun 2016.....	67
Tabel IV.27 Pendapatan <i>Service Oli</i> Tahun 2018.....	68

Tabel IV.28	Pendapatan <i>Service Oli</i> Tahun 2017	69
Tabel IV.29	Pendapatan <i>Service Oli</i> Tahun 2016	70
Tabel IV.30	Laporan Laba-Rugi	71
Tabel IV.31	Laporan Modal Sendiri Tahun 2016	72
Tabel IV.32	Laporan Perubahan Modal Sendiri Tahun 2017	72
Tabel IV.33	Laporan Perubahan Modal Sendiri Tahun 2018	72
Tabel IV.34	Neraca Perusahaan	74
Tabel V.1	Perkembangan Pertumbuhan Penjualan.....	75
Tabel V.2	Proyeksi Laba Kotor	76
Tabel V.3	Proyeksi Biaya Administrasi dan Umum.....	77
Tabel V.4	Proyeksi Biaya Pemasaran.....	78
Tabel V.5	Proyeksi Biaya Penyusutan Gedung	79
Tabel V.6	Proyeksi Biaya Amortisasi Merk	80
Tabel V.7	Proyeksi Biaya Bunga.....	81
Tabel V.8	Proyeksi Biaya Pajak	82
Tabel V.9	Laporan Laba Rugi dan Beberapa Perkembangannya	82
Tabel V.10	Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 2019	87
Tabel V.11	Perputaran Piutang Usaha	88
Tabel V.12	Perputaran Persediaan.....	89
Tabel V.13	Perputaran Utang Usaha	89
Tabel V.14	Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar.....	90
Tabel V.15	Neraca Perusahaan dan Beberapa Perkembangannya	91
Tabel V.16	Proyeksi Neraca Perusahaan Tahun 2019.....	94

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan kegiatan bisnis di era globalisasi ini tentu sangat meningkat tajam dan berkembang sangat pesat. Dilatar belakangi oleh kemajuan berbagai teknologi yang mendukung kemampuan dalam melakukan kegiatan bisnis seperti kegiatan produksi perusahaan yang sudah berbasis komputerisasi. Dimana dengan dukungan dari teknologi tersebut semakin mempermudah perusahaan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi dari kinerja perusahaan. Kemudian dengan adanya Revolusi Industri 4.0 yang dicanangkan oleh pemerintah dalam dunia industri saat ini juga membuat berbagai perusahaan di bidang industri berkembang secara pesat. Tentunya dengan kenaikan dari perkembangan ini membuat persaingan antar pelaku bisnis menjadi semakin lebih ketat. Masing-masing pelaku bisnis terus meningkatkan daya saingnya melalui peningkatan keunggulan produknya agar tetap bisa bertahan dipasaran.

Perusahaan yang bisa bertahan dengan semua perubahan ini tentunya perusahaan yang bisa menyesuaikan diri dengan perubahan tren dan lingkungan yang ada pada era globalisasi ini. Persaingan ini tentunya terus melesat maju dan menjalar ke setiap sektor bisnis yang ada di Indonesia. Salah satunya adalah kegiatan bisnis di bidang industri otomotif, yang merupakan salah satu sektor industri terbesar di Indonesia yang berkembang amat pesat dari tahun ke tahun dengan berbagai dukungan teknologi yang ada pada era globalisasi saat ini.

Sektor industri otomotif di Indonesia telah menjadi sebuah pilar penting dalam sektor kegiatan manufaktur di negara ini dikarenakan sudah banyak perusahaan mobil terkemuka di dunia yang membuka pabrik-pabrik

manufakturnya di Indonesia dan meningkatkan kapasitas produksinya di Indonesia. Dimana Indonesia merupakan negara dengan ekonomi terbesar di Asia Tenggara sehingga Indonesia mengalami transisi yang luar biasa karena berubah dari hanya menjadi tempat produksi mobil untuk diekspor (terutama untuk wilayah Asia Tenggara) menjadi pasar penjualan (domestik) mobil yang besar karena meningkatnya produk domestik bruto (PDB) per kapita. Indonesia memiliki industri manufaktur mobil terbesar di Asia Tenggara dan di wilayah ASEAN (selelah Thailand yang membantu sekitar 50 persen dari produksi mobil di wilayah ASEAN).

Hal ini juga dibuktikan dengan tingkat pertumbuhan penjualan mobil domestik yang dipublikasi oleh GAIKINDO, yaitu penjualan mobil domestik pada tahun 2018 adalah sebesar 1.151.291 unit yang dimana mengalami kenaikan sebesar 6,86% dari periode sebelumnya yaitu sebesar 1.077.365 unit yang terjual pada tahun 2017. Ini merupakan kenaikan yang sangat signifikan dikarenakan pertumbuhan penjualan yang terjadi pada tahun 2016 adalah sebesar 1.062.694 unit dimana pertumbuhannya hanya sebesar 1,38%. Tentu ini merupakan salah satu tanda bahwa industri otomotif sangat berkembang pesat seiring berjalannya waktu. Dengan begitu, perusahaan pun harus tetap mampu bertahan dan bersaing dengan para kompetitornya.

PT BMW Indonesia merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di industri otomotif yaitu sebagai Agen Tunggal Pemegang Merk brand BMW yang ada di Indonesia. Seperti diketahui mobil BMW telah hadir di Indonesia sejak tahun 1976. PT Gaya Motor menjadi perusahaan Indonesia pertama yang dipercaya BMW Group untuk merakit mobil BMW 520i pada tahun 1976. Hingga kini, dibawah ATPM yaitu PT BMW Indonesia telah memiliki sejumlah distributor dengan dealer resmi yang tersebar di beberapa kota di Indonesia. Salah satunya adalah BMW Astra yang dibawah oleh PT Astra International Tbk atau yang disebut juga sebagai PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation.

PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation ini merupakan pemegang ranking tertinggi dalam penjualan mobil BMW di Indonesia

membawahi para kompetitornya seperti Tunas BMW, Bestindo Car Utama, dan BMW Eurokars. Dengan penjualan sebesar 1.000 unit pada tahun 2016 dan kemudian mengalami kenaikan 37% pada tahun 2017 yaitu sebesar 1.370 unit mobil BMW yang berhasil dijual oleh BMW Astra. Namun terdapat penurunan sebesar 0,2% pada penjualan unit yaitu sebesar 1.368 unit yang terjual pada tahun 2018. Hal ini tentu merupakan hal yang tidak diharapkan bagi manajemen BMW Astra.

Dilihat dari kondisi tersebut maka perlu adanya sebuah perencanaan dalam melakukan kegiatan bisnisnya mengingat persaingan yang amat ketat dan terus meningkat setiap tahunnya. Salah satu langkah yang dapat diambil adalah dengan melakukan perencanaan keuangan, dimana dalam sebuah perusahaan aktivitas manajerial seperti perencanaan keuangan merupakan suatu hal yang tidak bisa dipisahkan, sehingga perencanaan keuangan ini merupakan suatu hal yang penting dan merupakan sebuah pedoman pelaksanaan aktivitas di masa mendatang.

Proyeksi laporan keuangan dalam sebuah perusahaan harus dilaksanakan karena dengan adanya proyeksi ini maka memberikan kemudahan dan memberikan informasi atas proyeksi keuangan yang mana akan menjadi sebuah pedoman dalam menjalankan sebuah perusahaan.

Sebuah perusahaan memerlukan laporan keuangan proforma dikarenakan laporan proforma sangat berguna untuk memproyeksikan kondisi keuangan untuk masa mendatang. Laporan ini juga menunjukkan proyeksi pendapatan apabila perusahaan akan merger dengan perusahaan lain, atau penjualan sebagian dan operasinya perusahaan sering diminta untuk menyampaikan laporan proforma ketika mengajukan aplikasi kredit. Sehingga perusahaan mampu untuk berusaha secara maksimal dalam rangka pencapaian tujuan laba yang telah direncanakan.

Bertolak dari latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Proyeksi Laporan Keuangan Proforma dalam Rangka Perencanaan Laba pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan uraian diatas, maka rumusan masalah yang dikemukakan adalah:

1. Bagaimana merencanakan laba dengan menggunakan proyeksi laporan keuangan proforma untuk tahun 2019?
2. Bagaimana merencanakan laporan neraca untuk tahun 2019?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui seberapa besar laba yang diperoleh dari hasil proyeksi laporan keuangan proforma pada tahun 2019.
2. Untuk mengetahui laporan neraca yang direncanakan pada tahun 2019.

1.4 Batasan Masalah

Dikarenakan adanya keterbatasan waktu dan kemampuan penulis, maka agar laporan ini dapat lebih fokus dan terarah perlu ditetapkan batasan-batasan lingkup penelitian. Batasan-batasan tersebut meliputi:

1. Penelitian dilakukan pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation
2. Laporan keuangan yang digunakan adalah laporan laba rugi dan neraca perusahaan tahun 2016 - 2018.
3. Dalam penelitian ini hanya akan membahas mengenai perencanaan laba menggunakan proyeksi laporan keuangan proforma tahun 2019.

1.5 Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang diharapkan dalam hasil penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan menambah pengalaman dalam menerapkan ilmu yang didapatkan selama kuliah ke dalam implementasinya.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat menambah informasi, bahan saran, konsep, dan pengetahuan serta bisa digunakan sebagai referensi mahasiswa/I Politeknik STMI Jakarta dan masyarakat yang tertarik pada kasus yang sama.

3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu memberikan masukan dan juga sebagai bahan pertimbangan terhadap pimpinan perusahaan terkait dengan pengambilan keputusan dalam menjalankan kegiatan bisnis perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

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

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan latar belakang masalah, rumusan permasalahan, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat tugas akhir, 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

Bab ini berisi tentang jenis dan sumber data, metode pengumpulan data sesuai dengan metode dan analisis data sebagai 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 analisa data.

BAB V : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Berisikan analisa serta pembahasan terhadap 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.

DAFTAR PUSTAKA**LAMPIRAN**

BAB II

LANDASAN TEORI

II.1 Pengertian Akuntansi

Akuntansi adalah proses identifikasi, pencatatan, dan pengkomunikasian keadaan ekonomi suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Akuntansi merupakan satu kesatuan sistem informasi pemrosesan data sehingga menghasilkan laporan keuangan yang menggambarkan keadaan perusahaan. Berikut beberapa pendapat para ahli mengenai pengertian akuntansi.

Menurut Kieso, et al. (2016:2) pengertian akuntansi adalah: *“Accounting consist of the three basic activities —it identifies, records, and communicates the economic events of an organization to interest users. A company identifies the economic events relevant to its business and then records those events in order to provide a history of financial activities. Recording consists of keeping a systematic, chronological diary of events, measured in dollar and cents. Finally, communicates the collected information to interest user by means accounting reports are called financial statement”*.

Penjelasan diatas dapat diartikan Akuntansi terdiri dari tiga kegiatan yang mendasar yaitu identifikasi, pencatatan dan pengkomunikasian peristiwa ekonomi suatu organisasi kepada pihak yang berkepentingan. Perusahaan mengidentifikasi peristiwa ekonomi sesuai dengan kegiatan usahanya dan mencatat peristiwa tersebut untuk menyediakan catatan kegiatan keuangan. Pencatatan dilaksanakan secara sistematis, kronologis setiap peristiwa, dalam satuan mata uang. Akhirnya pada pengkomunikasian kumpulan informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan dalam bentuk laporan akuntansi atau dikenal dengan laporan keuangan.

Menurut Hans Kartikahadi, dkk. (2016:3) pengertian akuntansi adalah : “Akuntansi adalah suatu sistem informasi keuangan, yang bertujuan untuk menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi berbagai pihak yang berkepentingan”.

Dari definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah proses identifikasi, pencatatan, dan pengkomunikasian hasil akhir berupa laporan keuangan yang mencerminkan keadaan perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

II.2 Pengertian Laporan Keuangan

Menurut Munawir (2010:5), pada umumnya laporan keuangan itu terdiri dari neraca dan perhitungan laba-rugi serta laporan perubahan ekuitas. Neraca menunjukkan/ menggambarkan jumlah aset, kewajiban dan ekuitas dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu. Sedangkan perhitungan (laporan) laba-rugi memperlihatkan hasil- hasil yang telah dicapai oleh perusahaan serta beban yang terjadi selama periode tertentu, dan laporan perubahan ekuitas menunjukkan sumber dan penggunaan atau alasan-alasan yang menyebabkan perubahan ekuitas perusahaan.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2009:1), laporan keuangan meliputi bagian dari proses laporan keuangan. Laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan perubahan posisi keuangan (yang dapat disajikan dalam berbagai cara misalnya, sebagai laporan arus kas/ laporan arus dana), catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan.

Sedangkan menurut Harahap (2009:105), laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu. Adapun jenis laporan keuangan yang lazim dikenal adalah neraca, laporan laba-rugi atau hasil usaha, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, laporan posisi keuangan.

II.3 Jenis Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2009:2), laporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba-rugi, laporan perubahan ekuitas, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan. Dalam penelitian ini, penulis, menggunakan neraca dan laporan laba-rugi.

Dalam praktiknya secara umum ada lima macam jenis laporan keuangan yang biasa disusun, yaitu:

1. Neraca
2. Laporan laba rugi
3. Laporan perubahan modal
4. Laporan arus kas
5. Laporan catatan atas laporan keuangan

Dua jenis laporan keuangan (utama) yang umumnya dibuat oleh setiap perusahaan adalah neraca dan laporan laba rugi, yang masing-masing dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Neraca

Neraca adalah laporan keuangan yang memberikan informasi mengenai posisi keuangan (aktiva, kewajiban, dan ekuitas) perusahaan pada saat tertentu.

2. Laporan Laba-Rugi

Laporan laba rugi adalah laporan keuangan yang memberikan informasi mengenai kemampuan (potensi) perusahaan dalam menghasilkan laba (kinerja) selama periode tertentu.

Meskipun neraca dan laporan laba rugi merupakan dua dokumen yang terpisah, akan tetapi keduanya mempunyai hubungan yang sangat erat dan saling terkait, serta merupakan suatu siklus. Antara neraca dan laporan laba rugi sering dihubungkan dengan satu laporan yang disebut laporan perubahan

modal (laba ditahan), yang memberikan informasi mengenai perubahan modal (laba ditahan) selama periode tertentu.

II.3.1 Neraca

Menurut Jumingan (2009:13), neraca merupakan bentuk dari penambahan modal perusahaan, bentuknya berupa harta kekayaan atau jasa yang dimiliki oleh perusahaan yang bersangkutan. Harta kekayaan tersebut harus dinyatakan dengan jelas, diukur dalam satuan uang.

Menurut Harahap (2009:107), neraca atau daftar neraca disebut juga laporan posisi keuangan perusahaan. Laporan ini menggambarkan posisi aset, kewajiban dan ekuitas pada saat tertentu. Neraca atau *balanced sheet* adalah laporan yang menyajikan sumber-sumber ekonomis dari suatu perusahaan atau aset kewajiban-kewajibannya atau utang, dan hak para pemilik perusahaan yang tertanam dalam perusahaan tersebut atau ekuitas pemilik suatu saat tertentu. Neraca harus disusun secara sistematis sehingga dapat memberikan gambaran mengenai posisi keuangan perusahaan. Oleh karena itu dalam IFRS, neraca juga bisa disebut *Statements of Financial Position*. Karena neraca merupakan potret atau gambaran keadaan pada suatu saat tertentu maka neraca merupakan *status report* bukan merupakan *flow report*.

Untuk dapat menggambarkan posisi keuangan perusahaan pada saat tertentu neraca mempunyai tiga unsur laporan keuangan, yaitu aktiva, kewajiban, dan ekuitas. Masing-masing unsur ini dapat disubklasifikasi sebagai berikut:

- 1) Aktiva, yang merupakan sumber daya yang dikuasai perusahaan dapat disubklasifikasi lebih jauh menjadi lima subklasifikasi aktiva, yaitu:

- a. Aktiva lancar, yaitu aktiva yang manfaat ekonominya diharapkan diperoleh dalam waktu satu tahun atau kurang (atau siklus operasi normal), misalnya kas, surat berharga, persediaan, piutang, dan persekot biaya.
 - b. Investasi jangka panjang, yaitu penanam modal yang biasanya dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh penghasilan tetap atau untuk menguasai perusahaan lain dan jangka waktunya lebih dari satu tahun, misalnya investasi saham, investasi obligasi.
 - c. Aktiva tetap, yaitu aktiva yang memiliki substansi (wujud) fisik, digunakan dalam operasi normal perusahaan (tidak dimaksudkan untuk dijual) dan memberikan manfaat ekonomi lebih dari satu tahun. Termasuk dalam sub-klasifikasi aktiva ini antara lain tanah, gedung, kendaraan, dan mesin serta peralatan.
 - d. Aktiva yang tidak berwujud, yaitu aktiva yang tidak mempunyai substansi fisik dan biasanya berupa hak atau hak istimewa yang memberikan manfaat ekonomi bagi perusahaan untuk jangka waktu lebih dari satu tahun. Termasuk dalam sub-klasifikasi aktiva ini misalnya *patent*, *goodwill*, *royalty*, *copyright* (hak cipta), *tradenname/ trademark* (merek/nama dagang), *franchise* dan *license* (lisensi).
 - e. Aktiva lain-lain, yaitu aktiva yang tidak dapat dimasukkan ke dalam salah satu dari empat sub-klasifikasi tersebut, misalnya beban ditangguhkan, piutang kepada direksi, deposito, pinjaman karyawan.
- 2) Kewajiban, yang merupakan utang perusahaan masa kini dapat disub-klasifikasi lebih jauh menjadi tiga sub-klasifikasi, yaitu:
- a. Kewajiban lancar, yaitu kewajiban yang penyelesaiannya diharapkan akan mengakibatkan arus keluar dari sumber

daya perusahaan (yang memiliki manfaat ekonomi) dalam jangka waktu satu tahun atau kurang (atau siklus operasi normal). Termasuk dalam kategori kewajiban ini misalnya utang dagang, utang wesel, utang gaji dan upah, utang pajak, dan utang biaya atau beban lainnya yang belum dibayar.

- b. Kewajiban jangka panjang, yaitu kewajiban yang penyelesaiannya diharapkan akan mengakibatkan arus keluar dari sumber daya perusahaan (yang memiliki manfaat ekonomi) dalam jangka waktu lebih dari satu tahun. Termasuk dalam kategori kewajiban ini misalnya utang obligasi, utang hipotik dan utang bank atau kredit investasi.
 - c. Kewajiban lain-lain, yaitu kewajiban yang tidak dapat dikategorikan ke dalam salah satu sub-klasifikasi kewajiban tersebut, misalnya utang pada direksi, utang kepada para pemegang saham.
- 3) Ekuitas, yang merupakan bagian hak pemilik dalam perusahaan yang merupakan selisih antara aktiva dan kewajiban yang ada. Unsur ekuitas ini dapat disubklasifikasi lebih jauh menjadi dua subklasifikasi, yaitu:
- a. Ekuitas yang berasal dari setoran para pemilik, misalnya modal saham.
 - b. Ekuitas yang berasal dari hasil operasi, yaitu laba yang tidak dibagikan kepada para pemilik, misalnya dalam bentuk dividen (ditahan).

Di dalam neraca, masing-masing unsur tersebut disajikan dengan menganut ketentuan – ketentuan tertentu. Aktiva disajikan menurut urutan likuiditas, kewajiban menurut jatuh tempo, sedangkan ekuitas disajikan menurut kekekalan.

II.3.2 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 expense*).
4. Bagian keempat menunjukkan laba atau rugi yang insidental (*extra ordinary gain or loss*) sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan.

Untuk dapat menggambarkan informasi mengenai potensi (kemampuan) perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu (kinerja), laporan laba rugi mempunyai dua unsur, yaitu penghasilan dan beban, yang dijelaskan sebagai berikut:

- Penghasilan (*Income*) yang diartikan sebagai kenaikan manfaat ekonomi dalam bentuk pemasukan atau peningkatan aktiva atau penurunan kewajiban (yang menyebabkan kenaikan ekuitas selain yang berasal dari kontribusi pemilik)

perusahaan selama periode tertentu dapat di subklasifikasikan menjadi:

- Pendapatan (*revenues*), yaitu penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas yang biasa dan yang dikenal dengan sebutan yang berbeda, seperti misalnya penjualan barang dagang, penghasilan jasa (*fees*), pendapatan bunga, pendapatan dividen, royalty, dan sewa.
- Keuntungan (*gains*), yaitu pos lain yang memenuhi definisi penghasilan dan mungkin timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang rutin misalnya pos yang timbul dalam pengalihan aktiva lancar, revaluasi sekuritas, kenaikan jumlah aktiva jangka panjang.
- Beban (*Expense*) yang diartikan sebagai penurunan manfaat ekonomi dalam bentuk arus keluar, penurunan aktiva atau kewajiban (yang menyebabkan penurunan ekonomis yang tidak menyangkut pembagian kepada pemilik) perusahaan selama periode tertentu dapat disubklasifikasikan menjadi:
 - Beban, yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa (yang biasanya berbentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva seperti kas persediaan, aktiva tetap), yang meliputi misalnya harga pokok penjualan, gaji dan upah, penyusutan.
 - Kerugian, yang mencerminkan pos lain yang memenuhi definisi beban yang timbul atau tidak timbul dari aktivitas perusahaan yang jarang terjadi, seperti misalnya rugi karena bencana kebakaran, banjir atau pelepasan aktiva tidak lancar.

Selisih antara total penghasilan (*revenue*) dan beban (*expense*) disebut penghasilan bersih (*laba*). Di dalam laporan laba rugi, keuntungan (*gains*) dan kerugian biasanya disajikan secara terpisah,

sehingga akan memberikan informasi yang lebih baik dalam pengambilan keputusan ekonomi.

Pada laporan laba rugi, seringkali penghasilan dan beban disajikan sesuai dengan aktivitas perusahaan. Berdasarkan sifat aktivitas ini, penghasilan dan beban dapat disajikan menjadi penghasilan dan beban usaha dari aktivitas yang bersifat biasa dan rutin dan menjadi penghasilan dan merupakan usaha/ aktivitas utama; penghasilan dan beban di luar usaha (dari aktivitas yang rutin tetapi bukan merupakan usaha/ aktivitas utama perusahaan).

Tabel II.1 Bentuk Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi

PT ABC

Per 31 Desember

Komponen	Jumlah
Total Penjualan (operasional)	Xxxxxxx
Harga Pokok Penjualan	Xxxxxxx
Laba Bruto	Xxxxxxxxxx
Biaya Operasi	
Biaya Penjualan	Xxxxxxx
Biaya Umum	Xxxxxxx
Biaya Administrasi	Xxxxxxx
Total Biaya Operasional	Xxxxxxxxxx
Laba Operasi (EBIT)	Xxxxxxxxxx
Biaya Bunga	Xxxxxxx
Laba Bersih Sebelum Pajak (EBT)	Xxxxxxxxxx
Pajak	Xxxxxxx
Laba Bersih Setelah Pajak (EAT)	Xxxxxxxxxx

(Sumber : Ciaran Wals (2003:4))

II.4 Tujuan Laporan Keuangan

Secara umum laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, baik pada saat tertentu maupun periode tertentu. Jelasnya adalah laporan keuangan mampu memberikan informasi keuangan kepada pihak dalam dan luar perusahaan yang memiliki kepentingan terhadap perusahaan.

Berikut ini beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan, yaitu:

1. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini;
2. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini;
3. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada saat periode tertentu;
4. Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu;
5. Memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang terjadi terhadap aktiva, pasiva, dan modal perusahaan;
6. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode;
7. Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan;
8. Informasi keuangan lainnya.

II.5 Pengertian Perencanaan

Menurut Mulyawan (2015:144), perencanaan merupakan tindakan yang dibuat berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Sedangkan menurut Supriyanto, dkk (2008:64) perencanaan adalah proses penyusunan tujuan – tujuan perusahaan dan pemilihan tindakan – tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

II.6 Pengertian Perencanaan Keuangan

Menurut Stephen, dkk (2009:211), ilmu yang menempatkan kajian tentang keuangan dengan menempatkan berbagai atribut keuangan secara sistematis, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Perencanaan keuangan memberikan panduan bagi perubahan dan perkembangan perusahaan secara berkelanjutan. Perencanaan keuangan adalah kegiatan untuk memprakirakan pendapatan dan pengeluaran perusahaan yang akan datang.

Menurut Mulyawan (2015:145), perencanaan keuangan merupakan aspek penting dari operasi dan sumber penghasilan perusahaan karena memberikan petunjuk yang mengarahkan, mengoordinasikan, dan mengontrol kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan. Dua aspek penting dalam proses perencanaan laporan keuangan adalah:

- a. Perencanaan uang tunai, meliputi persiapan dari penyusunan bujet kas perusahaan.
- b. Perencanaan laba, perusahaan yang dibuat dalam bentuk laporan keuangan *proforma*.

Kedua perencanaan tersebut tidak hanya berguna bagi perencanaan keuangan internal, tetapi juga dibutuhkan bagi pemberi pinjaman, baik sekarang maupun yang akan datang. Perencanaan keuntungan berpusat pada pembuatan laporan *proforma*. Menurut Mulyawan (2015:145) laporan *proforma* merupakan proyeksi laporan keuangan yang terdiri atas neraca dan laporan rugi laba suatu perusahaan.

Dua input yang diperlukan untuk menyusun laporan *proforma* dengan menggunakan pendekatan sederhana, yaitu:

- a. Laporan keuangan untuk tahun sebelumnya;
- b. Ramalan penjualan tahun yang akan datang.

Perencanaan keuangan berhubungan dengan masa depan yang penuh dengan ketidakpastian. Oleh karena itu, kepala bagian finansial harus selalu mengadakan *forecasting* (peramalan dan pengiraan) terhadap masa yang akan datang dengan tepat, meliputi perencanaan finansial jangka panjang (*long range financial planning*) dan perencanaan jangka pendek (*short range financial planning*). Salah satu keuntungan adanya perencanaan finansial adalah menghindarkan berbagai pemborosan yang diakibatkan oleh adanya aktivitas yang sangat kompleks.

II.7 Metode Peramalan Keuangan

Menurut Mulyawan (2015:148) berikut adalah beberapa metode yang digunakan untuk melakukan peramalan keuangan:

- a. Metode rasio konstan (*constan ratio method*), yaitu metode untuk meramalkan laporan keuangan dan kebutuhan keuangan pada masa mendatang, dengan asumsi rasio – rasio keuangan tertentu akan tetap konstan.
- b. Metode regresi linier. Metode ini mencari hubungan regresi dari variabel dependen (semua pos aktiva dan pasiva yang terkait dengan penjualan) dengan variabel independen (tingkat penjualan) dan menyatakan hubungan tersebut dalam persamaan regresi.
 Persamaan regresi digunakan untuk meramal nilai pos – pos tersebut untuk masa yang akan datang. Dari sini dapat disusun neraca proforma untuk tahun yang akan datang. Dengan mengurangi total kewajiban dari total aktiva pada neraca proforma ini, kebutuhan tambahan dana untuk tahun yang akan datang dapat ditentukan.
- c. Metode persentase penjualan adalah metode untuk mengembangkan laporan laba rugi proforma yang menyatakan harga pokok penjualan, biaya operasi, dan biaya bunga sebagai persentase dari penjualan yang telah diproyeksikan.

II.8 Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan laba (*profit planning*) sering disebut budget perencanaan (*planning budget*) atau rencana operasi (*plan operation*) adalah rencana dari manajemen yang meliputi seluruh tahap dari operasi di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan perusahaan dibagi kedalam dua jenis rencana yaitu rencana jangka pendek dan rencana jangka panjang.

Menurut Supriyono Perencanaan laba (*profit planning*) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan. Sedangkan menurut Carter Usry “perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek”.

Perencanaan laba ditujukan kepada sasaran akhir perusahaan/organisasi dan bermanfaat sebagai pedoman untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti. Perencanaan laba yang baik tidaklah mudah karena ada kekuatan-kekuatan eksternal mempengaruhinya. Kekuatan-kekuatan tersebut meliputi perubahan dalam teknologi, tindakan pesaing, ekonomi, demografi, selera serta pilihan pelanggan, perilaku sosial, serta faktor-faktor politik. Kekuatan-kekuatan tersebut umumnya berada diluar kendali manajemen, dan besar serta arah perubahan seringkali sulit untuk diprediksi. Untuk mengatasi hal tersebut para manajer harus didorong agar berusaha keras untuk menetapkan sasaran pribadi yang sejalan dengan sasaran perusahaan/organisasi.

II.9 Manfaat dan Keterbatasan Perencanaan Laba

Menurut Adolph Matz dkk., adanya perencanaan laba memiliki manfaat sebagai berikut:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan masalah.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada

organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil keputusan.

3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya yang maksimum.
4. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana yang saling terkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana yang terpadu dan menyeluruh.
5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaiki kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.
6. Mengkoordinasikan serta mempertemukan semua upaya organisasi/ lembaga ke dalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah karena inilah satu-satunya cara yang paling tepat mengungkapkan keselamatan kegiatan manajemen.
7. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
8. Mendorong standar prestasi yang tinggi dengan merangsang kegairahan untuk bersaing menanamkan hasrat untuk mencapai tujuan, dan menumbuhkan minat untuk melaksanakan kegiatan secara lebih efektif.
9. Berperan sebagai standar untuk mengukur kegiatan dan menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan dari setiap pelaksana.

Dengan berbagai manfaat tersebut di atas, maka pihak manajemen merasa tergugah atau berpikir bagaimana agar perencanaan laba tersebut dapat berhasil yang akan berakibat pula pada keberhasilan suatu usaha.

Sementara keuntungan atau manfaat dari perencanaan laba tidak diragukan lagi bersifat impresif dan berwawasan luas, tetapi perencanaan juga memiliki keterbatasan dan kekurangan berikut ini:

1. Prediksi bukanlah suatu ilmu pasti; ada sejumlah pertimbangan dan estimasi. Karena suatu anggaran harus didasarkan pada prediksi atau kejadian masa depan, maka revisi atau modifikasi dari anggaran sebaiknya dilakukan ketika variasi dari estimasi membenarkan adanya perubahan dalam rencana.
2. Anggaran dapat memfokuskan perhatian manajemen dalam cita-cita (seperti tingkat produksi yang tinggi atau tingkat penjualan kredit yang tinggi) yang tidak selalu sesuai dengan tujuan keseluruhan dari perusahaan/organisasi.
3. Perencanaan laba harus memperoleh komitmen dari manajemen puncak dan kerja sama dari semua anggota manajemen.
4. Penggunaan anggaran secara berlebihan sebagai alat evaluasi dapat menyebabkan perilaku disfungsional. Manajer mungkin mencoba menggunakan anggaran untuk mencapai anggaran pribadi.
5. Perencanaan laba tidak menghilangkan atau menggantikan peran administrasi.
6. Penyusunannya memakan waktu.

II.10 Pengertian Perusahaan

Menurut Soemarso. SR (2002:22) definisi perusahaan adalah: “Perusahaan adalah suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan usaha lain yang kegiatannya melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan ekonomi manusia”

Menurut Kitab Undang-undang pasal 1 no.2 tahun 1982 tentang daftar perusahaan: “Perusahaan adalah setiap bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus-menerus, dan didirikan bekerja, serta berkedudukan dalam wilayah negara republik Indonesia untuk bertujuan memperoleh keuntungan atau laba”

Diantara kebutuhan ekonomi manusia adalah pangan, sandang, papan, dan kesenangan. Kegiatan produksi dan distribusi dilakukan dengan menggabungkan berbagai faktor produksi yaitu, alam (tanah, air, hutan, laut)

manusia (sebagai tenaga kerja) dan modal (uang, mesin-mesin bangunan dan lain-lain).

Kegiatan produksi dan distribusi pada umumnya dilakukan untuk memperoleh laba. Namun demikian, banyak juga kegiatan produksi yang tidak bertujuan memperoleh laba, misalnya yayasan sosial, keagamaan, dan lain-lain. Hasil suatu produksi dapat berupa barang dan jasa

II.11 Jenis – Jenis Usaha

Apabila seseorang atau sekelompok orang ingin mendirikan perusahaan, ada dua hal yang perlu diputuskan. Yaitu, dalam bidang dan wadah apa perusahaan akan didirikan. Pertanyaan tentang bidang usaha berkaitan dengan jenis perusahaan. Ini berhubungan dengan produksi yang ingin dihasilkan. Pilihan ditentukan, diantara oleh kemampuan manajemen dan besarnya kebutuhan masyarakat akan hasil produksi tersebut.

Berdasarkan atas Kegiatan Utama, menurut Soemarso. SR (2002:22) Jenis perusahaan dapat digolongkan menjadi 3 bagian yaitu:

- a. Perusahaan Jasa
Perusahaan Jasa adalah Perusahaan yang kegiatannya menjual jasa.
Contoh: Kantor akuntan, pengacara, tukang cukur.
- b. Perusahaan Dagang
Perusahaan Dagang adalah Perusahaan yang kegiatannya membeli barang jadi dan menjual kembali tanpa melakukan pengolahan lagi.
Contoh: Dealer, toko-toko kelontong, toko serba ada.
- c. Perusahaan Manufaktur
Perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang kegiatannya mengolah bahan baku menjadi barang jadi dan kemudian menjual barang tersebut.
Contoh: Pabrik sepatu, pabrik roti.

II.12 Konsep Biaya

Biaya dapat dikatakan sebagai nilai tukar yang dilakukan untuk memperoleh manfaat. Biaya juga dapat diartikan sebagai beban, tetapi pada

dasarnya kedua hal tersebut memiliki arti yang berbeda.

Menurut Siregar dkk (2013:23) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat sekarang atau masa yang akan datang. Dengan kata lain biaya adalah suatu pengeluaran untuk memperoleh barang dan jasa yang besarnya diukur dalam satuan uang. Didalam definisi tersebut terdapat empat unsur pokok biaya, yaitu:

1. Biaya merupakan pengorbanan nilai ekonomi.
2. Diukur dalam satuan uang.
3. Yang telah terjadi maupun yang akan terjadi.
4. Pengorbanan tersebut memiliki tujuan untuk memperoleh manfaat dimasa sekarang maupun yang akan datang.

II.13 Klasifikasi Biaya

Biaya atau harga pokok merupakan suatu titik dimana perusahaan tidak dapat melewatkannya apabila tidak ingin mengalami kerugian. Pada perusahaan industri atau produksi, biaya yang diperhitungkan mulai dari biaya-biaya produksi seperti biaya bahan baku, bahan penolong, tenaga kerja langsung, biaya *overhead* dan sebagainya. Kemudian dilanjutkan dengan biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum serta berbagai biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatan produksi.

Klasifikasi biaya digolongkan menjadi beberapa, diantaranya sebagai berikut:

1. Berdasarkan pola perilaku biaya dibedakan menjadi :
 - a. Biaya tetap (*fixed cost*)

Menurut Garrison (2006:67) menyatakan bahwa definisi biaya tetap adalah keseluruhan biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh perubahan tingkat aktivitas dalam rentang waktu yang relevan, sedangkan biaya tetap per unit akan berkurang apabila jumlah unit yang dihasilkan bertambah.

Secara umum karakteristik biaya tetap menurut Matz dan Ursy (2000) dalam (Handoko, 2011) antara lain :

- 1) Jumlah biaya keseluruhan tetap dalam rentang keluaran yang relevan.
- 2) Biaya per unit akan berkurang apabila volume kegiatan bertambah dalam rentang yang relevan.
- 3) Dapat dibebankan kepada departemen-departemen berdasarkan keputusan manajemen atau menurut metode alokasi biaya.
- 4) Tanggung jawab pengendalian lebih banyak dipikul oleh manajemen eksekutif daripada oleh penyedia operasi.

Biaya yang bersifat tetap adalah besarnya jumlah biaya total bukan biaya per unit produk. Yang termasuk dalam biaya tetap adalah biaya sewa, biaya penyusutan, biaya gaji, biaya asuransi, biaya pemeliharaan, dll.

b. Biaya Variabel (*variable cost*)

Menurut Garrison (2006:66) menyatakan definisi biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah (bertambah atau berkurang) secara proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas, dengan biaya variabel per unitnya akan selalu konstan dalam batas waktu tertentu. Apabila volume kegiatan naik 10% maka jumlah total biaya variabel juga naik 10%.

Secara umum karakteristik biaya variabel menurut Matz dan Ursy (2000) dalam (Handoko, 2011) adalah :

- 1) Perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan volume.
- 2) Biaya per unit relatif konstan meskipun volume berubah dalam rentang yang relevan.
- 3) Dapat dibebankan kepada departemen operasi dengan modal yang cukup dan tepat.
- 4) Dapat dikendalikan oleh seorang kepala departemen tertentu.

Dalam perusahaan dagang, semua biaya produksi dan

beberapa biaya pemasaran dan administrasi merupakan biaya variabel, tetapi dalam perusahaan manufaktur tidak semua biaya produksi pabrik adalah variabel, sebagian dari biaya produksi adalah bersifat tetap. Sedangkan pada perusahaan yang bergerak dibidang jasa, biaya variabel adalah tenaga kerja, bahan yang digunakan untuk melaksanakan jasa dan beberapa bagian biaya overhead.

c. Biaya Semi Variabel

Menurut Carter dan Usry (2005:60) biaya semi variabel adalah biaya yang mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Unsur biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk penyedia jasa, sedangkan unsur biaya variabel merupakan bagian biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

2 Berdasarkan kemudahan penelusuran biaya menurut Garrison (2006:69) yaitu :

- a. Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang dapat dengan mudah ditelusuri ke objek biaya yang bersangkutan. Mudah berarti tidak terlalu rumit, sehingga tidak sulit untuk mendapatkannya. Akurat berarti biaya sumber daya yang bersumber data dapat dihitung secara akurat tanpa memerlukan alokasi biaya.
- b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri dengan mudah ke objek biaya yang bersangkutan. Hal ini karena biaya yang dikonsumsi bersamaan dengan beberapa objek biaya. Biaya tidak langsung disebut biaya bersama (*common cost*). Biaya ini dibebankan pada produk dengan menggunakan alokasi.

3. Berdasarkan fungsi utama organisasi menurut Siregar dkk (2013:30) yaitu :
- a. Biaya produksi adalah biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi. Biaya produksi terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik.
 - b. Biaya pemasaran meliputi berbagai biaya yang terjadi untuk memasarkan produk atau jasa.
 - c. Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang terjadi dalam rangka mengarahkan, menjalankan, dan mengendalikan perusahaan untuk memproduksi barang jadi.

BAB III

METODE PENELITIAN

III.1 Jenis Penelitian

III.1.1 Studi Lapangan

Penelitian dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap obyek penelitian dengan mempelajari dan mengumpulkan data sehubungan dengan masalah yang diteliti.

III.1.2 Studi Kasus

Pengamatan dilakukan dengan cara mengamati langsung terhadap obyek penelitian dengan mempelajari sebagai suatu kasus. Sehingga kesimpulan hanya untuk kasus perusahaan tersebut.

III.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

III.2.1 Lokasi penelitian

Penelitian dilakukan di PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation *Head Office*, Jalan Gaya Motor Selatan No. 1, Sunter II, Jakarta Utara.

III.2.2 Waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan pada saat peneliti melakukan Praktik Kerja Lapangan yaitu pada 1 Oktober 2018 s.d. 29 Maret 2019.

III.3 Jenis Data dan Sumber Data

III.3.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- **Data Kuantitatif**

Yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka dan jumlah yang dapat dihitung secara matematis. Data kuantitatif yang digunakan adalah data penjualan unit, harga beli dan harga jual unit, serta data keuangan PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation periode 2016 s.d. 2018.

- **Data Kualitatif**

Yaitu data yang diperoleh dari pandangan seseorang mengenai fenomena (keadaan, proses, ataupun kejadian) tertentu. Data kualitatif yang digunakan adalah informasi – informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak manajemen baik *Department Head* maupun karyawan di PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation.

III.3.2 Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari:

- **Data Primer**

Data yang digunakan oleh penulis untuk melakukan penelitian bersumber dari perusahaan yaitu data penjualan unit, harga beli dan harga jual unit, serta data keuangan berupa laporan – laporan keuangan PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation.

- **Data Sekunder**

Data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh peneliti dari berbagai sumber yang telah ada. Dalam hal ini, data sekunder yang diperoleh oleh penulis yaitu berbagai literature seperti buku, jurnal, maupun informasi dari *website* resmi perusahaan.

III.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian, penulis menggunakan 2 (dua) teknik pengumpulan data, yaitu melalui :

III.4.1 Studi Pustaka

Yaitu pengumpulan data – data sekunder dengan mencari atau membaca, serta mempelajari berbagai kepustakaan atau referensi serta mempelajari hasil penelitian sejenis yang dibuat oleh orang lain sebagai bahan pembanding.

III.4.2 Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mendatangi langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian. Dalam penelitian lapangan ini, penulis menggunakan tiga teknik, yaitu :

- **Observasi**

Teknik ini dilakukan dengan cara terjun langsung dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan dimana peneliti mendatangi langsung perusahaan yang menjadi objek penelitian dan melakukan pengumpulan data di PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation.

- **Dokumentasi**

Teknik ini dilakukan dengan cara mendokumentasikan yang berhubungan dengan perusahaan yang menjadi bahan penelitian.

- Wawancara

Penulis melakukan proses tanya jawab secara langsung dengan pihak – pihak terkait dalam penyajian data keuangan perusahaan yang diperlukan sebagai bahan penelitian.

III.5 Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini penulis mengolah data keuangan yang diperoleh kedalam bentuk laporan keuangan melalui Microsoft Excel dan kemudian dihitung rasio – rasio keuangan terpilih secara manual.

III.6 Teknik Analisis Data

Laporan keuangan proforma adalah teknik untuk memproyeksikan kondisi keuangan (prestasi dan posisi keuangan) perusahaan pada masa-masa mendatang. Penyusunan laporan keuangan proforma memerlukan banyak asumsi (seperti tingkat pertumbuhan penjualan, perilaku biaya dari sejumlah pos rekening, tingkat investasi pada modal kerja dan aktiva tetap, dll).

III.6.1 Proyeksi Laporan Laba Rugi

1. Proyeksi Penjualan

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan Tahun Sekarang}}{\text{Penjualan Tahun Lalu}} \times 100\%$$

2. Margin Laba Kotor

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

3. Proyeksi BAU dan Biaya Pemasaran dengan Rerata Historis sebagai % Penjualan

$$\text{Biaya Administrasi dan Umum} = \frac{\text{BAU}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Pemasaran} = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

4. Proyeksi Biaya Depresiasi dan Amortisasi dengan Rerata Historis Nilai Buku Awal Tahun Aktiva Disusut

$$\text{Biaya Penyusutan} = \frac{\text{Biaya Penyusutan Gedung}}{\text{Aset Gedung Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Amortisasi} = \frac{\text{Biaya Amortisasi Merk}}{\text{Amortisasi Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

5. Proyeksi Biaya Bunga sebagai % Awal Tahun Utang dengan Bunga (dengan Tingkat Bunga Tetap atau Proyeksi)

$$\text{Biaya Bunga} = \frac{\text{Biaya Bunga}}{\text{Utang Jangka Panjang Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

6. Proyeksi Biaya Pajak dg rerata historis pajak dibanding laba kena pajak

$$\text{Biaya Pajak} = \frac{\text{Biaya Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \times 100\%$$

III.6.2 Proyeksi Laporan Neraca

1. Proyeksi aktiva lancar non-kas, dengan dasar proyeksi pendapatan penjualan dan rasio – rasio perputaran.

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Pendapatan Penjualan}}{\text{Saldo Piutang Usaha}}$$

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Saldo Persediaan}}$$

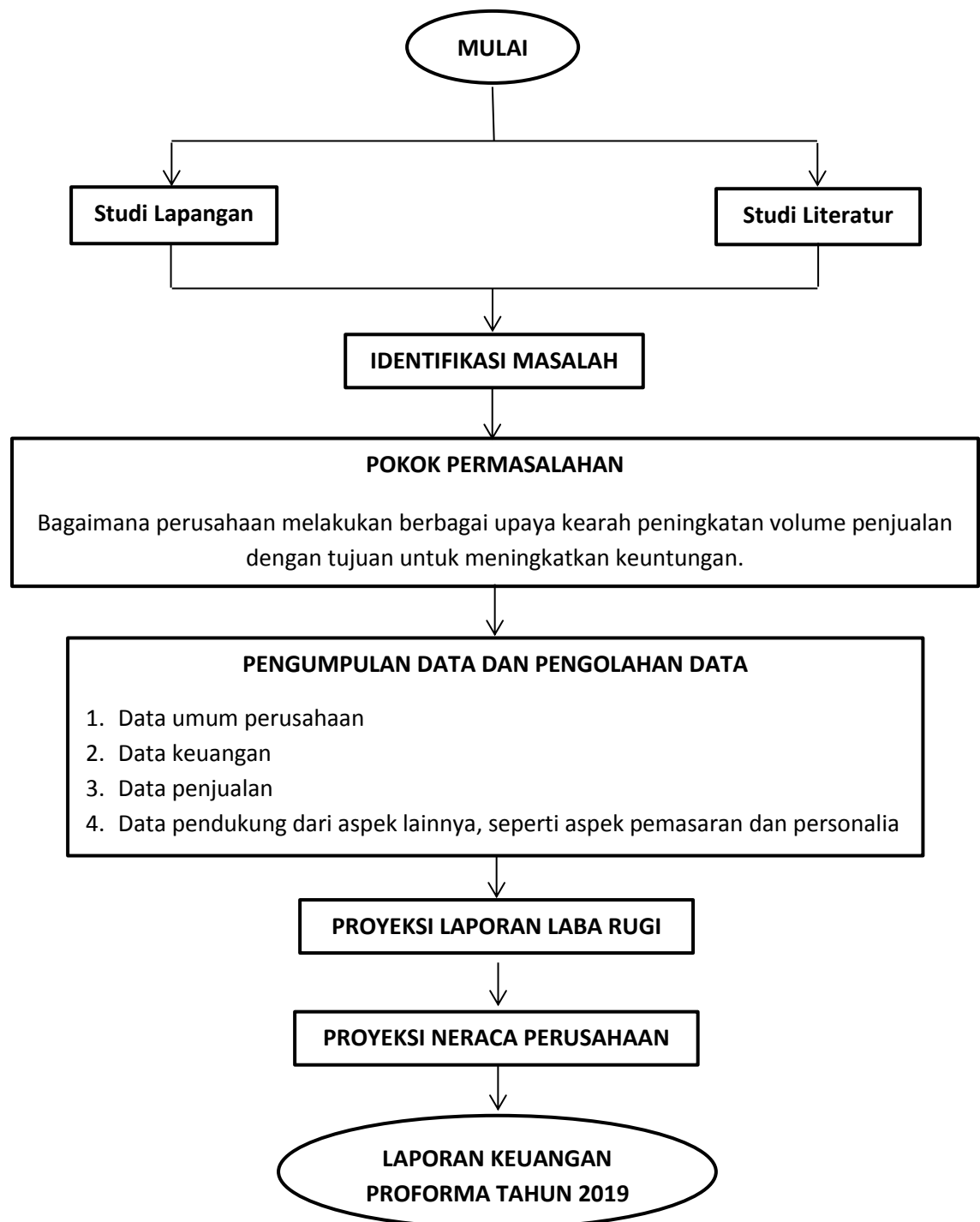
2. Proyeksi peningkatan aktiva tetap dengan estimasi CAPEX sesuai trend historis yang diperoleh dari MD&A laporan tahunan.
3. Proyeksi kewajiban lancar selain utang, dengan dasar proyeksi pendapatan penjualan dan rasio-rasio perputaran.

$$\text{Perputaran Utang Usaha} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Utang Usaha}}$$

$$\text{Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar} = \frac{\text{Pendapatan Penjualan}}{\text{Beban yang Masih Harus Dibayar}}$$

4. Menentukan utang jangka panjang yang jatuh tempo pada periode berjalan.
5. Utang jangka pendek dianggap tidak berubah dari saldo tahun sebelumnya, kecuali terlihat trend yang dapat diketahui.
6. Saldo utang jangka panjang dianggap sama dengan utang jangka panjang tahun sebelumnya dikurangi *current maturities* (dari perhitungan 4)
7. Kewajiban jangka panjang lainnya dianggap sama dengan saldo tahun lalu, kecuali terlihat trend yang dapat diketahui.
8. Estimasi awal modal saham dianggap sama dengan saldo tahun sebelumnya.
9. Laba ditahan dianggap sama dengan saldo tahun lalu + (-) laba bersih (rugi bersih) dan dikurangi dividen yang diharapkan untuk dibagi.
10. Rekening ekuitas lainnya dianggap sama dengan tahun sebelumnya, kecuali terlihat trend yang dapat diketahui.

III.7 Kerangka Berpikir



BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

IV.1 Pengumpulan Data

IV.1.1 Profil Perusahaan

Nama Perusahaan : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation

Alamat : Jalan Gaya Motor Selatan No.1, Sunter II, Jakarta 14330 Indonesia

Nomor Telepon : 021 – 650 9595

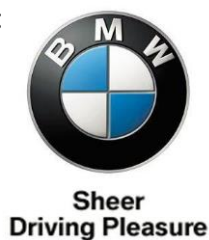
Fax : 021 – 652 1085

Website : www.bmw.astra.co.id

Tahun Berdiri : 31 Januari 1987

Jenis Usaha : *The Largest Authorized Dealer of BMW in Indonesia* (Penjualan, Perawatan, Perbaikan, dan Penyediaan Suku Cadang Mobil BMW)

Logo :



IV.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visi

Visi dari PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah menjadi pilihan utama dealer resmi BMW, berdasarkan tingkat kepuasan pelanggan.

Misi

Misi dari PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah sebagai berikut :

1. Memberikan layanan solusi menyeluruh kepada pelanggan.
2. Menciptakan bisnis yang tahan uji, berkesinambungan dan terus berkembang dalam hal inovasi dan kepuasan pelanggan.
3. Menghargai dan mengoptimalkan kapabilitas karyawan dalam hal pengembangan kompetensi diri.

IV.1.3 Sejarah Perusahaan

Bayerische Motoren Werke AG (BMW) yang dalam bahasa Inggris Bavarian Motor Works adalah produsen manufaktur otomotif baik kendaraan roda 2 maupun kendaraan roda 4 yang berasal dari Jerman. BMW didirikan di Jerman pada 6 Maret 1916 oleh Franz Josef Popp, terkenal dengan segmentasi produk yang identik dengan kemewahan serta fasilitas canggihnya. Mereka juga merupakan perusahaan yang memproduksi merek dagang MINI, dan merupakan perusahaan induk dari Rolls-Royce Motor. Awal mula berdirinya BMW yaitu pada saat setelah era Perang Dunia I, BMW diharuskan dan dibatasi ruang lingkup produksinya hanya untuk menjadi produsen mesin pesawat / *aero-engine* sesuai dengan perjanjian Versailles yang dikenakan oleh dunia internasional terhadap Jerman. Perusahaan tersebut memulai debutnya dalam memproduksi produk otomotif pada 1923 setelah perjanjian Versailles ditarik dan telah dicabut, hal tersebut diikuti dengan produk kendaraan roda 4 pada tahun 1928.

Pada logo BMW sendiri memiliki makna sebagai berikut. Bentuk lingkaran biru dan putih pada logo, memiliki makna berupa wujud bentuk mesin baling-baling pesawat terbang, mengacu pada bentuk kipas yang bekerja dengan cara memutar dan membelah udara di sekitarnya dan baling-baling pesawat terbang menyapu

udara biru dan di interpretasikan oleh BMW serta diadopsi pada tahun 1929, tepatnya 12 tahun lamanya semenjak logo dan lambang tersebut diciptakan dan lahir secara publikasi.

Faktanya logo tersebut mengalami evolusi sebagai logo perusahaan Motorenwerke, semenjak saat itu perusahaan BMW berkembang dengan pesat. Logonya itu sendiri merupakan kombinasi antara warna biru dan putih yang merupakan lambang atau logo dari Bavaria yang telah menghasilkan suatu impresi dari lambang atau logo dari perusahaan otomotif BMW . Logo tersebut telah bertahan hingga saat ini. Makna dari logo yang bertahan sekian lama ini menimbulkan nilai jual serta gengsi di tengah – tengah konsumennya serta karyawan perusahaan BMW sendiri.

Hasil mesin dari produsen BMW pertama yang sangat signifikan adalah merupakan mesin pesawat yaitu seri BMW IIIa enam silinder segaris dengan menggunakan pendingin air pada tahun 1918, memiliki keunggulan pada ketinggian terbang yang sangat handal. Dengan prosesi atau era dipersenjatainya kembali Jerman pada tahun 1930, perusahaan kembali menghasilkan mesin pesawat untuk Angkatan Udara Jerman (Luftwaffe). Di tengah – tengah era keberhasilan pada perang dunia II terdapat beberapa jenis mesin yaitu BMW 132 dan BMW 801 yang berpendingin udara dengan bahan komposit radial, dan merupakan masa – masa awal perancangan mesin BMW 003 dengan system axial Flow dari jenis turbojet, dimana hanya dipergunakan pada beberapa jenis produk saja. Sedangkan pada era 1944 – 1945 yang merupakan era mesin pesawat jet, pada pesawat tempur Angkatan Udara Jerman Heinkel He 162 Salamander, dan diuji pada versi A-1b yang merupakan pesawat jet tempur pertama milik Angkatan Udara Jerman yaitu, Messerschmitt Me 262 .

Pada tahun 1959 divisi otomotif BMW mengalami masa – masa sulit secara keuangan serta beberapa kali diadakan pertemuan dan rapat untuk mengadakan koordinasi apakah diperlukan secara luas untuk melakukan likuidasi pada perusahaan. Pada fase ini juga diputuskan apakah perusahaan akan dilanjutkan atau dilemparkan kepada masyarakat untuk dapat membeli sejumlah sahamnya. Keadaan tersebut membuat beberapa competitor perusahaan manufaktur selain BMW berhasil dan melenggang dengan bebas di pasaran, sedangkan BMW saat itu tengah berbenah untuk masalah internalnya. Perusahaan yang menjadi competitor BMW tersebut adalah merupakan perusahaan manufaktur yang pernah memproduksi pesawat terbang dalam hal ini yaitu Messerschmitt dan Heinkel.

Di lain pihak dan bidang, salah satu perusahaan kecil di Italia telah berhasil membawa rancangan mesin sepeda motor milik BMW dan telah menjadikannya sebagai produksi massal. Dengan dibeli dan diambil alihnya rancangan tersebut telah memberikan suntikan dana sehingga perusahaan kembali dapat berdiri dengan tegak kembali di atas kaki mereka kembali. Pihak yang telah mendominasi kepemilikan saham pada BMW sejak tahun 1959 adalah keluarga Quandt. Mereka menguasai saham sekitar 46% sedangkan sisanya dimiliki oleh publik.

Pada tahun 1992, BMW telah merealisasi dalam mendirikan pusat industri otomotif di Negara bagian California di Amerika Serikat dengan biro perancangannya yang bernama DesignworksUSA, dan beroperasi secara menyeluruh dan penuh pada tahun 1995. Pada tahun 1994, BMW membeli saham dari British Rover Group (merupakan agen tunggal serta produsen khusus merek otomotif Rover, Land Rover, MG serta Austin n' Morris), dan BMW memiliki itu semua selama 6 tahun. Namun pada

tahun 2000, merek dagang Rover mengalami kerugian besar dan BMW menjual sebagian dari saham merek Rover. Merek dagang MG dan Rover brands dijual pada konsorsium Phoenix yang akhirnya menghasilkan merek dagang MG Rover, sementara itu Land Rover diambil alih oleh Ford. BMW akhirnya hanya memiliki hak dan konsentrasi produksi pada merek otomotif MINI, dan dilempar ke pasaran pada tahun 2001.

Kepala designer Chris Bangle mengumumkan hal tersebut atas nama BMW setelah menghabiskan waktu dan karirnya bersama dengan tim designer selama hampir 17 tahun lamanya. Ia akan digantikan oleh Adrian van Hooydonk, yang juga merupakan tangan kanan Chris Bangle. Bangle terkenal sekali dengan hasil rancangannya yang agak ekstrim, yaitu BMW seri 7 tahun 2002 dan BMW Z4 tahun 2002.

Generasi baru dan produksi besar dari tiap model BMW berupa jenis sedan kompak dan coupe dimulai pada tahun 1962 mencapai hingga 1500 unit terus berlanjut hingga tahun 1977 berhenti pada angka 2002 unit. Dirancang khusus oleh BMW untuk menunjukkan secara perdana pada publik dan konsumen mengenai mesin 4 silinder mereka yang dipasang pada model mesin M10. Model dan kelas baru ini dilengkapi oleh suspensi yang sifatnya independen, yaitu MacPherson struts pada bagian depan, dan pada bagian depan juga sudah dilengkapi oleh rem piringan atau cakram. Identik sekali dengan jenis sedan keluarga 4 pintu dan coupe dua pintu. Jajaran model – model baru ini juga ditambahi dengan sedan sport 2 pintu. Model – model inilah yang akan menjadi BMW seri 3 yang sangat terkenal saat ini, kesuksesan pada model 2 pintu inilah membuat beberapa bengkel – bengkel yang berspesialisasi pada peningkatan performa kendaraan menjadi sangat berantusias.

Sedangkan di Indonesia sendiri BMW pertama kali menginjakkan kakinya pada tahun 1976. Pada masa pertama kali tersebut BMW datang dengan menggandeng mitra lokalnya yaitu PT Tjahja Sakti Motor yang juga merupakan rekanan atau anak perusahaan dari PT Astra International Tbk. Kendaraan BMW pertama yang diproduksi di Indonesia adalah BMW 520i menggandeng pabrik rakitan lain. Sektor bisnis yang mereka jalankan adalah menyediakan serta melakukan saluran pendistribusian produk otomotif roda 4 dari BMW secara Completely Built Up (CBU) atau Completely Knocked Down (CKD). PT BMW Indonesia didirikan pada tahun 2001, dan produksi BMW di Indonesia terus ditangani oleh PT Astra International Tbk. 10 tahun kemudian tepatnya pada tahun 2011, BMW Group menanamkan investasi sebesar lebih dari Rp 100 miliar di Indonesia untuk memperluas kegiatan produksinya. Investasi ini digunakan untuk modernisasi fasilitas produksi dan memasang peralatan baru di fasilitas produksi Gaya Motor, Sunter.

Fasilitas produksi BMW di Indonesia mendapatkan manfaat dari keahlian sejumlah pakar dari pabrik BMW di Jerman. Selama jangka waktu yang panjang, mereka telah memberikan pelatihan mengenai proses-proses perakitan dan persyaratan untuk mempertahankan kualitas. Dengan demikian, karyawan Gaya Motor sangat mampu untuk memahami dan menerapkan produksi BMW yang memiliki standart yang sangat tinggi.

PT. Astra International Tbk – BMW Sales Operation, dikenal luas sebagai BMW Astra, adalah dealer resmi BMW terbesar di Indonesia dengan prestasi sebagai “Penjual Terbaik BMW Dealer di Indonesia”.

BMW Astra memiliki cakupan wilayah di 5 provinsi termasuk di seluruh Jawa. 4 cabang di Provinsi Jakarta yaitu Sunter, TB.

Simatupang, Pluit, dan Alam Sutera. Kemudian di Provinsi Jawa Tengah tepatnya di Semarang dan Provinsi Jawa Timur yaitu di Kota Surabaya. Terdapat juga di Provinsi Bali yaitu di Kota Denpasar dan Provinsi Sulawesi Selatan tepatnya di Kota Makassar dengan jumlah pekerja sebanyak 319 karyawan. Astra BMW telah mendapatkan reputasi sebagai dealer Pilihan Pelanggan yang berfokus pada kesempurnaan layanan dan kepuasan pelanggan.

IV.1.4 Kegiatan Perusahaan

Sesuai dengan slogannya “*Your BMW Lifestyle Partner*”, PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation senantiasa berupaya memberikan pelayanan terbaik bagi seluruh pelanggannya dalam membeli dan memiliki kendaraan BMW. Memberikan kemudahan dalam mencari informasi tentang PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation melalui website dan *call center* yang dapat diakses kapanpun dan dimanapun. Kebahagiaan yang dirasakan oleh pelanggan merupakan suatu kebanggaan bagi perusahaan dalam memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan.

1. *BMW Roadside Assistance* : BMW Roadside Assistance menawarkan layanan berikut 24 jam sehari, 365 hari setahun, tanpa batasan jarak tempuh: bantuan gangguan telepon 24-jam dan layanan derek 24-jam karena kegagalan mekanis dan elektrik.
2. *BMW Pick Up and Delivery Service* : kemudahan *service* dengan menjemput mobil pelanggan di rumah kemudian untuk dibawa ke bengkel pada dealer dan setelah selesai mobil akan diantarkan kembali ke rumah pelanggan.
3. *BMW Home Service* : kemudahan *service* secara fleksibel yang bisa dilakukan di rumah pelanggan dengan mendatangkan teknisi dari dealer BMW ke rumah pelanggan.

4. BMW Astra Card : program *membership* dari BMW Astra dimana terdapat banyak keuntungan bagi pelanggan yang bergabung menjadi *member of* BMW Astra yaitu mendapatkan potongan harga spesial dan mendapatkan *service experience* yaitu bersama *Service Advisor* pelanggan dapat ikut serta melakukan kegiatan *service* terhadap mobilnya sendiri.

IV.1.4.1 **Marketing Department**

Segmentasi pasar yang diambil oleh PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah kalangan ekonomi menengah ke atas, karena harga mobil yang dijual berkisar± Rp 1 milyar. Sedangkan target pasar yang diinginkan adalah mendapatkan *customer retention* (konsumen yang loyal). *Positioning* yang digunakan oleh PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah dengan membangun brand image kepada pelanggan yaitu mengutamakan kualitas produk dan jasa yang ditawarkan. Dari segi *price* (harga) PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation menetapkan harga yang tinggi sesuai dengan kualitas produk dan jasa yang diberikan kepada pelanggan. Pada segi *promotion*, menggunakan cara promosi produk melalui web resmi PT AI – BSO, menggunakan *platform marketplace* online seperti *mobi123.com*, *seva.co.id*, dan *blibli.com*. untuk *offline store*, menggunakan promosi dengan melakukan *exhibition*, *moving exhibition*, ataupun dengan *showroom event*. Dari segi *place* (tempat) PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation memiliki *dealer* yang mudah dijangkau serta tempatnya yang strategis. Dari aspek *product* (produk dan jasa), PT Astra International Tbk – BMW Sales

Operation menjual produk berupa mobil, *service*, dan PAL yaitu *Part*, *Accessories*, dan *Lifestyle*.

IV.1.4.2 ***Finance Department***

Finance Department atau departemen keuangan yang ada di PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation ini merupakan departemen yang mengatur serta mengelola keuangan perusahaan. Kegiatan yang ada di departemen ini adalah membuat *budget* dan *unbudget* perusahaan *cash flow* mingguan, bulanan dan tiga bulanan, kemudian melakukan pembayaran ke vendor, pembayaran unit, *register* pajak masukan, *register* Pph 21, Pph 22, dan Pph 23, lalu rekonsiliasi bank harian dan bulanan.

Budget dan Unbudget

Kegiatan *budgeting* dan *unbudgeting* merupakan kegiatan yang dilakukan di *finance department*. *Budgeting* adalah kegiatan *planning* mengangarkan keuangan untuk nasional dan setiap cabang pada setiap bulan dan setiap minggunya. Sedangkan untuk *unbudget* adalah pengajuan biaya yang mendadak diluar dari *planning budget* awal. Untuk *flow* dari pengajuan *budget* dan *unbudget* adalah diawali dengan *finance analyst* membuat *budget actual*, misalnya *cutoff*-nya ada dibulan Oktober. Kemudian akan diberikan laporan keuangan dari setiap cabang dari masing-masing departemen berdasarkan pengeluaran mereka per Oktober, sehingga setiap cabang dapat melihat biaya per Oktober dari satu CoA (*Chart of Accounts*) ke CoA lainnya. Hal ini membantu mereka untuk memproyeksikan *budget* untuk bulan atau tahun berikutnya.

Kemudian hingga akhirnya diterapkan, di bulan berikutnya akan ada pengajuan kembali ke *budget analyst*, kemudian setelah di-*submit* selanjutnya akan di-*adjust*, yaitu dilihat kembali apakah dari *actual* dengan yang diajukan sesuai dan *make sense*. Apabila iya, maka akan di *approve* pengajuan tersebut namun kalau tidak, akan di-*adjust* kembali sesuai dengan *actual* karena harus selaras dengan *budget* operasional secara nasional. Kemudian akan diajukan ke CEO, setelah melalui pertimbangan akan di-*approve* lalu *budget analyst* akan memberitahukan ke cabang berapa *budget* yang mereka terima pada bulan tersebut.

Payment Flow

Pembayaran pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation dilakukan oleh *finance officer*. Dimana *flow* dari pembayaran tersebut adalah setelah bagian *finance* menerima AP (*Account Payable*), akan diproses maksimal H+7 setelah pengajuan. Hal ini bertujuan agar bagian *finance* mengetahui berapa besar uang yang akan dikeluarkan untuk minggu selanjutnya dan memudahkan untuk mengatur *cashflow*-nya. Apabila melakukan pembayaran ke vendor, biasanya memang saat sudah jatuh tempo / TOP. Begitu pula melakukan pembayaran unit ke ATPM yaitu BMW Indonesia. Kemudian untuk penagihannya langsung ke vendor minimal 14 hari, misalnya mendapat *invoice* hari ini, kemudian diproses lalu oleh bagian *finance* akan dibayar tepat H+7 pengajuan. Selain pembayaran unit dan pembayaran ke vendor, *finance officer* juga melakukan rekonsiliasi bank harian dan bulanan serta

register tax atau pembayaran pajak yaitu Pph 21, Pph 22, dan Pph 23.

Audit

Kegiatan audit dilakukan minimal 2 (dua) tahun sekali yang diadakan oleh PT Astra International langsung atau biasa disebut dengan audit internal. Audit ini melakukan pengecekan terhadap dokumen dari AP yang dibayar beserta kelengkapan *invoice* dan materai

IV.1.4.3 *Aftersales Service Department*

ASS Departement merupakan departemen yang *menghandle* mengenai kegiatan *aftersales* kepada pelanggan, seperti melayani pelanggan yang ingin melakukan *service* dan melakukan penggantian *part* mobil. Departemen ini memiliki fokus dengan menjual 3 produk, yaitu PAL (*Part, Accessories, dan Lifestyle*). Bagian *part* menjual berbagai *part* dari mobil BMW. Lalu *accessories* menjual berbagai aksesoris mobil BMW seperti sarung kunci mobil, pewangi mobil, bantalan rem, aksesoris velg ban, dan lain-lain. Kemudian ada *lifestyle* yang menjual produk seperti kaos BMW, jaket, topi, gelas, tas, dan lain-lain.

IV.1.4.4 *Operation Department*

Departemen ini merupakan departemen yang bertugas untuk menangani *sales* unit perusahaan, dari melakukan pemesanan pembelian unit ke ATPM, kemudian melakukan mendata fakpol unit konsumen baru maupun perpanjangan dari konsumen lama. *Operation department* juga bertugas untuk memeriksa stok unit gudang dan melakukan *delivery* unit ke cabang.

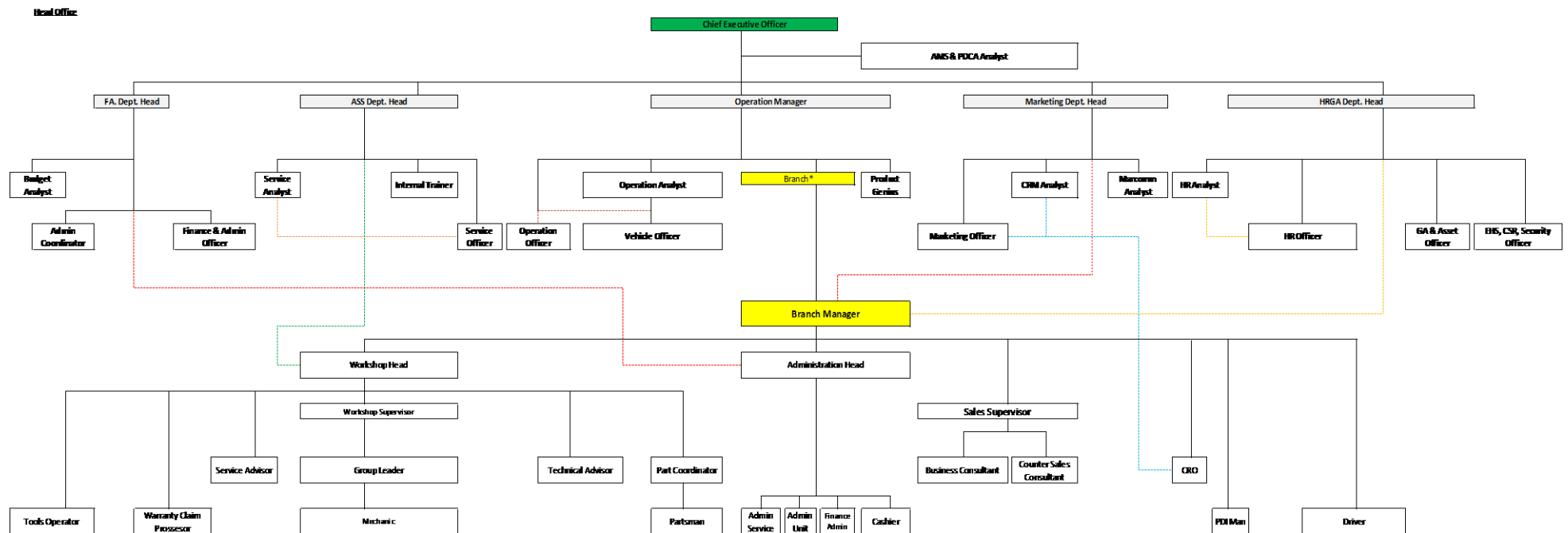
IV.1.4.5 ***Human Resource & General Affair Department***

HRGA *Department* merupakan departemen yang melakukan kegiatan sesuai dengan yang diatur pada *Human Capital Management System (HCMS)* Astra Grup. Pada HCMS terdapat 8 pilar, yang pertama *Organization Development Management*, yaitu mengurus terkait efektifitas dan produktivitas organisasi. Kemudian selanjutnya ada *Recruitment Management*, kegiatan seperti *sourcing*, *process selection*, dan *hiring*. Lalu setelah dilakukan rekrutmen perlu dilakukan *develop* atau pengembangan kepada karyawan tersebut dimana hal ini terdapat pada aspek yang ketiga yaitu *People Development Management*. Kemudian pada *Performance Management* dilakukan penilaian terhadap performa karyawan tersebut setelah dilakukan *develop*. Lalu pada akhir dari pilar ini ada pada *Termination Management* dimana sesuai dengan hukum yang berlaku di Indonesia, pelaksanaan *terminate* ini juga dengan berbagai alasan yang logis seperti karyawan yang ingin resign atau karena karyawan melakukan hal-hal yang membuat karyawan tersebut di PHK, dan pensiun. Lalu terdapat *Reward Management* dimana perusahaan perlu meng-*attract* orang-orang yang merupakan calon kandidat potensial untuk masuk ke Astra BMW serta *motivate* dan *retain* karyawan tersebut. Kemudian ada *Industrial Relation Management* dalam artian bagaimana hubungan perusahaan dengan karyawan, bagaimana harus kondusif. Oleh karena itu diadakan Ikatan Karyawan.

IV.1.5 Struktur Organisasi



STRUKTUR ORGANISASI
PT. ASTRA INTERNATIONAL TBK - BMW SALES OPERATION
01 Oktober 2018



Gambar IV.1 Struktur Organisasi PT AI – BSO

(sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2018)

IV.1.6 Data Penjualan

Berikut adalah tabel data penjualan unit PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation:

Tabel IV.1 Data Penjualan

Cabang	2014	2015	2016	2017	2018
Sunter	291	262	263	344	357
Cilandak	211	204	193	235	257
Pluit	150	121	162	225	257
Semarang	45	47	68	79	45
Surabaya	163	123	138	204	168
Serpong	92	90	122	220	231
Denpasar	24	31	24	35	31
Makassar	24	22	30	28	22
Total in Unit	1000	900	1000	1370	1368

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

IV.1.7 Harga Beli Unit ke ATPM (Agen Tunggal Pemegang Merk)

Berikut adalah harga beli unit BMW PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation kepada Agen Tunggal Pemegang Merk (ATPM) tahun 2018, 2018, dan 2016 :

Tabel IV.2 Harga Beli Unit ke ATPM Tahun 2018

No	Type	Harga Beli Unit
1	BMW 320I LUXURY	Rp729.000.000
2	BMW 320I SPORT	Rp795.000.000
3	BMW 330I M SPORT	Rp879.000.000
4	BMW 430I CONVERTIBLE	Rp1.369.000.000
5	BMW 440I COUPE M SPORT	Rp1.379.000.000
6	BMW 520D G30	Rp997.000.000
7	BMW 520I LUXURY	Rp1.009.000.000
8	BMW 528i Luxury	Rp1.125.000.000
9	BMW 530I LUX G30	Rp1.269.000.000
10	BMW 530I TOURING MSPORT	Rp1.429.000.000
11	BMW 630I GT LUXURY	Rp1.779.000.000
12	BMW 730LI G12	Rp1.749.000.000
13	BMW 740LI G12	Rp2.318.000.000
14	BMW I8 ROADSTER	Rp3.805.392.755
15	BMW M2 COUPE	Rp1.079.000.000
16	BMW M3	Rp1.700.000.000
17	BMW M4 COUPE	Rp2.429.000.000
18	BMW M5	Rp3.429.000.000
19	BMW X1 SDRIVE 1.8I X-LINE	Rp719.000.000
20	BMW X1 SDRIVE 18I XLINE NEW DYNAMIC	Rp689.000.000
21	BMW X2 SDRIVE 18I MSPORT X	Rp979.000.000
22	BMW X3 XDRIVE 20I LUXURY	Rp1.039.000.000
23	BMW X3 XDRIVE 20I X-LINE	Rp1.276.000.000
24	BMW X4 XDRIVE28I	Rp1.320.000.000
25	BMW X5 xDrive35i X-Line	Rp1.428.000.000
26	BMW X5 xDrive35i X-Line SKD	Rp1.689.000.000
27	BMW X6 XDRIVE35I LCI	Rp1.534.000.000
28	X5 xDrive 25d	Rp1.312.000.000

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.3 Harga Beli Unit ke ATPM Tahun 2017

No	Type	Harga Beli Unit
1	BMW 320I SPORT LCI	Rp691.000.000
2	BMW 330I M SPORT	Rp823.000.000
3	BMW 430I CONVERTIBLE	Rp1.270.000.000
4	BMW 440I COUPE M SPORT	Rp1.303.000.000
5	BMW 520D G30	Rp888.000.000
6	BMW 520DL LUXURY	Rp968.000.000
8	BMW 528i Luxury	Rp1.085.000.000
9	BMW 530I LUX G30	Rp1.194.000.000
11	BMW 640i Coupe	Rp1.748.000.000
12	BMW 730LI G12	Rp1.661.000.000
13	BMW 740 EXECUTIVE	Rp1.975.000.000
14	BMW 740LI PURE EXCELLENCE	Rp1.960.000.000
15	BMW 740LI 7E22 A/T	Rp2.193.000.000
16	BMW 740LI G12	Rp2.280.000.000
17	BMW 760LI 100 YEAR EDITI	Rp3.120.000.000
18	BMW I8	Rp3.311.409.501
19	BMW M2 COUPE	Rp1.508.000.000
20	BMW M3	Rp2.234.000.000
21	BMW M4	Rp2.375.000.000
22	BMW X1 SDRIVE 1.8I X-LINE	Rp652.000.000
23	BMW X1 SDRIVE 18I SPORT	Rp856.000.000
24	BMW X3 XDRIVE 20I X-LINE	Rp1.157.000.000
25	BMW X3 XDRIVE 20I X-LINE LCI	Rp994.000.000
26	BMW X4 XDRIVE28I	Rp1.270.000.000
27	BMW X5 xDrive35i M Sport	Rp1.345.000.000
28	BMW X5 xDrive35i RL M Sport	Rp1.424.000.000
29	BMW X5 xDrive35i X-Line	Rp1.386.000.000
30	BMW X5 xDrive35i X-Line SKD	Rp1.550.000.000
31	BMW X6 XDRIVE35I LCI	Rp1.644.000.000
32	X5 xDrive 25d	Rp1.270.000.000

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.4 Harga Beli Unit ke ATPM Tahun 2016

No	Type	Harga Beli Unit
1	M135i	Rp1.445.000.000
2	BMW 218i ACTIVE TOURER Sport	Rp1.176.000.000
3	BMW 218i GRAN TOURER RHD	Rp1.134.000.000
4	BMW 320i SPORT LCI	Rp676.000.000
5	BMW 330i M SPORT	Rp713.000.000
6	BMW 430i CONVERTIBLE	Rp1.358.000.000
7	BMW 440i COUPE M Sport	Rp1.203.000.000
8	BMW 520DL LUXURY	Rp890.000.000
9	BMW 520i LUXURY	Rp1.214.000.000
10	BMW 528i Luxury	Rp1.147.000.000
11	BMW 640i COUPE M SPORT	Rp1.626.000.000
12	BMW 740 EXECUTIVE	Rp2.226.000.000
13	BMW 740Li PURE EXCELLENCE	Rp2.457.000.000
14	BMW X1 18i SPORT	Rp1.232.000.000
15	BMW X1 SDRIVE 1.8i X-LINE	Rp652.042.244
16	BMW X3 XDRIVE 20i X-LINE	Rp857.000.000
17	BMW X4 XDRIVE28i	Rp1.264.000.000
18	BMW X5 xDrive35i X-Line	Rp1.345.000.000
19	BMW X6 XDRIVE35i LCI	Rp1.899.000.000
20	X5 xDrive 25d	Rp1.100.000.000

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

IV.1.8 Harga Jual Unit ke *Customer*

Berikut adalah harga jual unit BMW PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation kepada *customer* tahun 2018, 2018, dan 2016:

Tabel IV.5 Harga Jual Unit Tahun 2018

No	Type	Harga Jual Unit
1	BMW 320I LUXURY	Rp827.000.000
2	BMW 320I SPORT	Rp816.000.000
3	BMW 330I M SPORT	Rp997.000.000
4	BMW 430I CONVERTIBLE	Rp1.482.000.000
5	BMW 440I COUPE M SPORT	Rp1.497.000.000
6	BMW 520D G30	Rp1.029.000.000
7	BMW 520I LUXURY	Rp1.139.000.000
8	BMW 528i Luxury	Rp1.285.000.000
9	BMW 530I LUX G30	Rp1.319.000.000
10	BMW 530I TOURING MSPORT	Rp1.818.000.000
11	BMW 630I GT LUXURY	Rp1.969.000.000
12	BMW 730LI G12	Rp1.987.000.000
13	BMW 740LI G12	Rp2.489.000.000
14	BMW I8 ROADSTER	Rp4.403.331.527
15	BMW M2 COUPE	Rp1.189.000.000
16	BMW M3	Rp2.350.000.000
17	BMW M4 COUPE	Rp2.550.000.000
18	BMW M5	Rp4.260.000.000
19	BMW X1 SDRIVE 1.8I X-LINE	Rp815.000.000
20	BMW X1 SDRIVE 18I XLINE NEW DYNAMIC	Rp730.000.000
21	BMW X2 SDRIVE 18I MSPORT X	Rp1.140.000.000
22	BMW X3 XDRIVE 20I LUXURY	Rp1.176.000.000
23	BMW X3 XDRIVE 20I X-LINE	Rp1.395.000.000
24	BMW X4 XDRIVE28I	Rp1.443.000.000
25	BMW X5 xDrive35i X-Line	Rp1.557.000.000
26	BMW X5 xDrive35i X-Line SKD	Rp1.790.000.000
27	BMW X6 XDRIVE35I LCI	Rp2.375.000.000
28	X5 xDrive 25d	Rp1.414.000.000

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.6 Harga Jual Unit Tahun 2017

No	Type	Harga Jual Unit
1	BMW 320I SPORT LCI	Rp797.000.000
2	BMW 330I M SPORT	Rp966.000.000
3	BMW 430I CONVERTIBLE	Rp1.436.000.000
4	BMW 440I COUPE M SPORT	Rp1.485.000.000
5	BMW 520D G30	Rp1.125.000.000
6	BMW 520DL LUXURY	Rp1.052.000.000
8	BMW 528i Luxury	Rp1.274.000.000
9	BMW 530I LUX G30	Rp1.281.000.000
11	BMW 640i Coupe	Rp1.934.000.000
12	BMW 730LI G12	Rp1.912.000.000
13	BMW 740 EXECUTIVE	Rp2.445.000.000
14	BMW 740LI PURE EXCELLENCE	Rp2.585.000.000
15	BMW 740LI 7E22 A/T	Rp2.660.000.000
16	BMW 740LI G12	Rp2.445.000.000
17	BMW 760LI 100 YEAR EDITI	Rp3.200.000.000
18	BMW I8	Rp4.324.689.890
19	BMW M2 COUPE	Rp1.750.000.000
20	BMW M3	Rp2.324.000.000
21	BMW M4	Rp2.421.000.000
22	BMW X1 SDRIVE 1.8I X-LINE	Rp750.000.000
23	BMW X1 SDRIVE 18I SPORT	Rp1.138.000.000
24	BMW X3 XDRIVE 20I X-LINE	Rp1.078.000.000
25	BMW X3 XDRIVE 20I X-LINE LCI	Rp1.405.000.000
26	BMW X4 XDRIVE28I	Rp1.387.000.000
27	BMW X5 xDrive35i M Sport	Rp1.685.000.000
28	BMW X5 xDrive35i RL M Sport	Rp1.780.000.000
29	BMW X5 xDrive35i X-Line	Rp1.525.000.000
30	BMW X5 xDrive35i X-Line SKD	Rp1.788.000.000
31	BMW X6 XDRIVE35I LCI	Rp2.030.000.000
32	X5 xDrive 25d	Rp1.385.000.000

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.7 Harga Jual Unit Tahun 2016

No	Type	Harga Jual Unit
1	M135i	Rp1.680.000.000
2	BMW 218i ACTIVE TOURER Sport	Rp1.295.000.000
3	BMW 218i GRAN TOURER RHD	Rp1.295.000.000
4	BMW 320i SPORT LCI	Rp739.000.000
5	BMW 330i M SPORT	Rp867.000.000
6	BMW 430i CONVERTIBLE	Rp1.428.000.000
7	BMW 440i COUPE M Sport	Rp1.395.000.000
8	BMW 520DL LUXURY	Rp1.002.000.000
9	BMW 520i LUXURY	Rp1.497.000.000
10	BMW 528i Luxury	Rp1.245.000.000
11	BMW 640i COUPE M SPORT	Rp1.894.000.000
12	BMW 740 EXECUTIVE	Rp2.440.000.000
13	BMW 740Li PURE EXCELLENCE	Rp2.692.247.297
14	BMW X1 18i SPORT	Rp1.295.000.000
15	BMW X1 SDRIVE 1.8i X-LINE	Rp730.000.000
16	BMW X3 XDRIVE 20i X-LINE	Rp998.000.000
17	BMW X4 XDRIVE28i	Rp1.359.000.000
18	BMW X5 xDrive35i X-Line	Rp1.495.000.000
19	BMW X6 XDRIVE35i LCI	Rp2.020.000.000
20	X5 xDrive 25d	Rp1.320.000.000

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

IV.1.9 *Car Throughput Service Oli*

Berikut adalah data unit yang melakukan *service* di PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation periode 2018, 2017, dan 2016 :

Tabel IV.8 *Car Throughput* Tahun 2018

No	Engine Type	2016 (unit)	2017 (unit)	2018 (unit)
1	E46 M43	10	12	14
2	E46 N42/N46	17	19	22
3	E46 323/325	11	13	14
4	320 /E90 N42/N46	842	941	978
5	325/E90 N52	8	10	11
6	330/E90 N52	16	20	21
7	320i/F30 N20	6374	8370	10048
8	328i/F30 N20	22	25	27
9	330 i/F30 N54	1386	1690	1783
10	320D/F30 N47	19	21	23
11	520/M54	1215	1432	1460
12	523/M52	7	10	11
13	528/M52	855	1010	1034
14	530/M54	789	1095	1228
15	E60 520/530 M54	36	43	45
16	E60 520/530 N52	28	31	34
17	F10 520/N20	673	810	887
18	F10 523/N52N	15	18	22
19	F10 528/N20	554	722	738
20	F10 528/N54	11	17	21
21	F10 530/N52N	9	16	17
22	F10/520D/ N47	13	14	19
23	F10/530D/ N57	15	30	33
24	X1/ B18 /N42	8423	10342	13342
25	X1/ B20 /N46	4	9	10
26	X1 E84/D20/ N47	5	9	10
27	X3/B20/ M54	1262	2134	2470
28	X3/B25/ M54	44	59	66
29	X3/B30/ M54	10	12	15
30	X3/ B20 /N20	22	25	28
31	X3/D20/ N47N	7	11	14
32	X3/ D20 /B47	8	11	12
33	X5/B30/M54	1007	1199	1223
34	X5/E70/B30/N52	18	27	29
35	X5/E70/D30/N57	23	24	26
TOTAL		23758	30231	35735

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

IV.1.10 Biaya Jasa Service Oli

Berikut adalah biaya jasa *service oli* pada PT Astra International Tbk
– BMW Sales Operation periode 2018, 2017, dan 2016 :

Tabel IV.9 Biaya Jasa Service Oli Tahun 2018

No	Engine Type	Wholesale	Labour	Engine Oil	Total Servis Oli +PPN
1	E46 M43	Rp277.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.666.500
2	E46 N42/N46	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300
3	E46 323/325	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300
4	320 /E90 N42/N46	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300
5	325/E90 N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100
6	330/E90 N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100
7	320i/F30 N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300
8	328i/F30 N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300
9	330 i/F30 N54	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100
10	320D/F30 N47	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp2.082.300
11	520/M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300
12	523/M52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100
13	528/M52	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300
14	530/M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300
15	E60 520/530 M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300
16	E60 520/530 N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100
17	F10 520/N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300
18	F10 523/N52N	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100
19	F10 528/N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300
20	F10 528/N54	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300
21	F10 530/N52N	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100
22	F10/520D/ N47	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.317.700
23	F10/530D/ N57	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.498.000	Rp2.435.400
24	X1/ B18 /N42	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300
25	X1/ B20 /N46	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp1.943.700
26	X1 E84/D20/ N47	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp2.082.300
27	X3/B20/ M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300
28	X3/B25/ M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300
29	X3/B30/ M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300
30	X3/ B20 /N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp1.943.700
31	X3/D20/ N47N	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp2.082.300
32	X3/ D20 /B47	Rp410.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp2.048.200
33	X5/B30/M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.605.000	Rp2.372.700
34	X5/E70/B30/N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100
35	X5/E70/D30/N57	Rp388.000	Rp275.000	Rp1.605.000	Rp2.494.800

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.10 Biaya Jasa Service Oli Tahun 2017

No	Engine Type	Wholesale	Labour	Engine Oil	Total Servis Oli +PPN
1	E46 M43	Rp277.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.663.500
2	E46 N42/N46	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300
3	E46 323/325	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300
4	320 /E90 N42/N46	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300
5	325/E90 N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100
6	330/E90 N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100
7	320i/F30 N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300
8	328i/F30 N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300
9	330 i/F30 N54	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100
10	320D/F30 N47	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp2.079.300
11	520/M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300
12	523/M52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100
13	528/M52	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300
14	530/M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300
15	E60 520/530 M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300
16	E60 520/530 N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100
17	F10 520/N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300
18	F10 523/N52N	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100
19	F10 528/N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300
20	F10 528/N54	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300
21	F10 530/N52N	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100
22	F10/520D/ N47	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.314.700
23	F10/530D/ N57	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.495.000	Rp2.432.400
24	X1/ B18 /N42	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300
25	X1/ B20 /N46	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp1.940.700
26	X1 E84/D20/ N47	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp2.079.300
27	X3/B20/ M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300
28	X3/B25/ M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300
29	X3/B30/ M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300
30	X3/ B20 /N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp1.940.700
31	X3/D20/ N47N	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp2.079.300
32	X3/ D20 /B47	Rp410.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp2.045.200
33	X5/B30/M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.602.000	Rp2.369.700
34	X5/E70/B30/N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100
35	X5/E70/D30/N57	Rp388.000	Rp275.000	Rp1.602.000	Rp2.491.800

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.11 Biaya Jasa Service Oli Tahun 2016

No	Engine Type	Wholesale	Labour	Engine Oil	Total Servis Oli +PPN
1	E46 M43	Rp277.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.658.500
2	E46 N42/N46	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300
3	E46 323/325	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300
4	320 /E90 N42/N46	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300
5	325/E90 N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100
6	330/E90 N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100
7	320i/F30 N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300
8	328i/F30 N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300
9	330 i/F30 N54	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100
10	320D/F30 N47	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp2.074.300
11	520/M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300
12	523/M52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100
13	528/M52	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300
14	530/M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300
15	E60 520/530 M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300
16	E60 520/530 N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100
17	F10 520/N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300
18	F10 523/N52N	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100
19	F10 528/N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300
20	F10 528/N54	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300
21	F10 530/N52N	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100
22	F10/520D/ N47	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.309.700
23	F10/530D/ N57	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.490.000	Rp2.427.400
24	X1/ B18 /N42	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300
25	X1/ B20 /N46	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp1.935.700
26	X1 E84/D20/ N47	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp2.074.300
27	X3/B20/ M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300
28	X3/B25/ M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300
29	X3/B30/ M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300
30	X3/ B20 /N20	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp1.935.700
31	X3/D20/ N47N	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp2.074.300
32	X3/ D20 /B47	Rp410.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp2.040.200
33	X5/B30/M54	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.597.000	Rp2.364.700
34	X5/E70/B30/N52	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100
35	X5/E70/D30/N57	Rp388.000	Rp275.000	Rp1.597.000	Rp2.486.800

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

IV.1.11 Aktiva

Berikut adalah aktiva pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation periode 2018, 2017, dan 2016 :

Tabel IV.12 Aktiva Perusahaan Tahun 2018

AKTIVA TAHUN 2018	
ASET LANCAR	
UANG TUNAI DAN BANK	Rp52.569.353.188
PIUTANG USAHA	Rp419.832.176.094
PERSEDIAAN	Rp96.938.273.902
PAJAK DIBAYAR DIMUKA	Rp8.736.201.924
BIAYA DIBAYAR DIMUKA	Rp56.049.374.781
TOTAL ASET LANCAR	Rp634.125.379.889
INVESTASI	
ASET TETAP	Rp103.399.414.248
ASET LAINNYA	Rp11.937.429.352
TOTAL ASET	Rp749.462.223.489

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.13 Aktiva Perusahaan Tahun 2017

AKTIVA TAHUN 2017	
ASET LANCAR	
UANG TUNAI DAN BANK	Rp23.273.949.306
PIUTANG USAHA	Rp450.467.577.486
PERSEDIAAN	Rp60.847.492.207
PAJAK DIBAYAR DIMUKA	Rp3.980.380.282
BIAYA DIBAYAR DIMUKA	Rp18.784.939.039
TOTAL ASET LANCAR	Rp557.354.338.320
INVESTASI	
ASET TETAP	Rp70.712.839.527
ASET LAINNYA	Rp8.920.385.620
TOTAL ASET	Rp636.987.563.467

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.14 Aktiva Perusahaan Tahun 2016

AKTIVA TAHUN 2016	
ASET LANCAR	
UANG TUNAI DAN BANK	Rp37.283.792.809
PIUTANG USAHA	Rp183.773.286.619
PERSEDIAAN	Rp52.937.494.031
PAJAK DIBAYAR DIMUKA	Rp1.708.847.382
BIAYA DIBAYAR DIMUKA	Rp10.383.017.138
TOTAL ASET LANCAR	Rp286.086.437.979
INVESTASI	
ASET TETAP	Rp80.873.546.916
ASET LAINNYA	Rp8.272.906.409
TOTAL ASET	Rp375.232.891.304

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

IV.1.12 Kewajiban

Berikut adalah kewajiban pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation periode 2018, 2017, dan 2016 :

Tabel IV.15 Kewajiban Perusahaan Tahun 2018

PASIVA TAHUN 2018	
KEWAJIBAN LANCAR	
AKUN HUTANG - DAGANG	Rp27.493.066.037
BIAYA YANG MASIH HARUS DIBAYAR	Rp2.564.903.821
KEWAJIBAN LANCAR LAINNYA	Rp16.003.263.839
TOTAL KEWAJIBAN LANCAR	Rp46.061.233.697
KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	
HUTANG JANGKA PANJANG	Rp64.150.487.420
TOTAL KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	Rp64.150.487.420
TOTAL KEWAJIBAN	Rp110.211.721.118

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.16 Kewajiban Perusahaan Tahun 2017

PASIVA TAHUN 2017	
KEWAJIBAN LANCAR	
AKUN HUTANG - DAGANG	Rp29.538.004.833
BIAYA YANG MASIH HARUS DIBAYAR	Rp2.684.038.402
KEWAJIBAN LANCAR LAINNYA	Rp14.123.038.027
TOTAL KEWAJIBAN LANCAR	Rp46.345.081.262
KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	
HUTANG JANGKA PANJANG	Rp68.922.011.278
TOTAL KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	Rp68.922.011.278
TOTAL KEWAJIBAN	Rp115.267.092.541

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.17 Kewajiban Perusahaan Tahun 2016

PASIVA TAHUN 2016	
KEWAJIBAN LANCAR	
AKUN HUTANG - DAGANG	Rp22.721.542.180
BIAYA YANG MASIH HARUS DIBAYAR	Rp2.872.837.049
KEWAJIBAN LANCAR LAINNYA	Rp9.932.713.084
TOTAL KEWAJIBAN LANCAR	Rp35.527.092.313
KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	
HUTANG JANGKA PANJANG	Rp53.016.931.752
TOTAL KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	Rp53.016.931.752
TOTAL KEWAJIBAN	Rp88.544.024.065

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

IV.1.13 Ekuitas

Berikut adalah ekuitas pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation periode 2018, 2017, dan 2016 :

Tabel IV.18 Ekuitas Perusahaan Tahun 2018

PASIVA TAHUN 2018	
EKUITAS	
SAHAM	Rp180.879.383.012
LABA DITAHAN	Rp458.371.119.359
TOTAL EKUITAS	Rp639.250.502.371

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.19 Ekuitas Perusahaan Tahun 2017

PASIVA TAHUN 2017	
EKUITAS	
SAHAM	Rp150.648.392.401
LABA DITAHAN	Rp371.072.078.526
TOTAL EKUITAS	Rp521.720.470.927

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

Tabel IV.20 Ekuitas Perusahaan Tahun 2016

PASIVA TAHUN 2016	
EKUITAS	
SAHAM	Rp140.378.403.980
LABA DITAHAN	Rp146.310.463.259
TOTAL EKUITAS	Rp286.688.867.239

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

IV.2 Pengolahan Data

IV.2.1 Harga Pokok Pembelian

Berikut adalah harga pokok pembelian 3 tahun terakhir dari pembelian unit BMW oleh PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation yaitu tahun 2018, 2017, dan 2016:

Tabel IV.21 Harga Pokok Pembelian Tahun 2018

No	Type	2018	Harga per Unit	HPP
1	BMW 320I LUXURY	54	Rp729.000.000	Rp39.366.000.000
2	BMW 320I SPORT	2	Rp795.000.000	Rp1.590.000.000
3	BMW 330I M SPORT	1	Rp879.000.000	Rp879.000.000
4	BMW 430I CONVERTIBLE	26	Rp1.369.000.000	Rp35.594.000.000
5	BMW 440I COUPE M SPORT	12	Rp1.379.000.000	Rp16.548.000.000
6	BMW 520D G30	6	Rp997.000.000	Rp5.982.000.000
7	BMW 520I LUXURY	18	Rp1.009.000.000	Rp18.162.000.000
8	BMW 528i Luxury	2	Rp1.125.000.000	Rp2.250.000.000
9	BMW 530I LUX G30	2	Rp1.269.000.000	Rp2.538.000.000
10	BMW 530I TOURING MSPORT	1	Rp1.429.000.000	Rp1.429.000.000
11	BMW 630I GT LUXURY	20	Rp1.779.000.000	Rp35.580.000.000
12	BMW 730LI G12	77	Rp1.749.000.000	Rp134.673.000.000
13	BMW 740LI G12	134	Rp2.318.000.000	Rp310.612.000.000
14	BMW I8 ROADSTER	2	Rp3.476.196.378	Rp6.952.392.755
15	BMW M2 COUPE	36	Rp1.079.000.000	Rp38.844.000.000
16	BMW M3	141	Rp1.700.000.000	Rp239.700.000.000
17	BMW M4 COUPE	157	Rp2.429.000.000	Rp381.353.000.000
18	BMW M5	20	Rp3.429.000.000	Rp68.580.000.000
19	BMW X1 SDRIVE 1.8I X-LINE	343	Rp719.000.000	Rp246.617.000.000
20	BMW X1 SDRIVE 18I XLINE NEW DYNAMIC	1	Rp689.000.000	Rp689.000.000
21	BMW X2 SDRIVE 18I MSPORT X	1	Rp979.000.000	Rp979.000.000
22	BMW X3 XDRIVE 20I LUXURY	13	Rp1.039.000.000	Rp13.507.000.000
23	BMW X3 XDRIVE 20I X-LINE	2	Rp1.276.000.000	Rp2.552.000.000
24	BMW X4 XDRIVE28I	2	Rp1.320.000.000	Rp2.640.000.000
25	BMW X5 xDrive35i X-Line	10	Rp1.428.000.000	Rp14.280.000.000
26	BMW X5 xDrive35i X-Line SKD	23	Rp1.689.000.000	Rp38.847.000.000
27	BMW X6 XDRIVE35I LCI	233	Rp1.534.000.000	Rp357.422.000.000
28	X5 xDrive 25d	29	Rp1.312.000.000	Rp38.048.000.000
TOTAL		1368		Rp2.056.213.392.755

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Tabel IV.22 Harga Pokok Pembelian Tahun 2017

No	Type	2017	Harga per Unit	HPP
1	BMW 320I SPORT LCI	81	Rp691.000.000	Rp55.971.000.000
2	BMW 330i M SPORT	1	Rp823.000.000	Rp823.000.000
3	BMW 430i CONVERTIBLE	20	Rp1.270.000.000	Rp25.400.000.000
4	BMW 440i COUPE M SPORT	10	Rp1.303.000.000	Rp13.030.000.000
5	BMW 520D G30	5	Rp888.000.000	Rp4.440.000.000
6	BMW 520DL LUXURY	29	Rp968.000.000	Rp28.072.000.000
8	BMW 528i Luxury	1	Rp1.085.000.000	Rp1.085.000.000
9	BMW 530i LUX G30	2	Rp1.194.000.000	Rp2.388.000.000
11	BMW 640i Coupe	5	Rp1.748.000.000	Rp8.740.000.000
12	BMW 730Li G12	65	Rp1.661.000.000	Rp107.965.000.000
13	BMW 740 EXECUTIVE	39	Rp1.975.000.000	Rp77.025.000.000
14	BMW 740Li PURE EXCELLENCE	44	Rp1.960.000.000	Rp86.240.000.000
15	BMW 740Li 7E22 A/T	11	Rp2.193.000.000	Rp24.123.000.000
16	BMW 740Li G12	128	Rp2.280.000.000	Rp291.840.000.000
17	BMW 760Li 100 YEAR EDITI	2	Rp3.120.000.000	Rp6.240.000.000
18	BMW I8	2	Rp3.311.409.501	Rp6.622.819.001
19	BMW M2 COUPE	33	Rp1.508.000.000	Rp49.764.000.000
20	BMW M3	115	Rp2.234.000.000	Rp256.910.000.000
21	BMW M4	129	Rp2.375.000.000	Rp306.375.000.000
22	BMW X1 SDRIVE 1.8i X-LINE	339	Rp652.000.000	Rp221.028.000.000
23	BMW X1 SDRIVE 18i SPORT	5	Rp856.000.000	Rp4.280.000.000
24	BMW X3 XDRIVE 20i X-LINE	2	Rp1.157.000.000	Rp2.314.000.000
25	BMW X3 XDRIVE 20i X-LINE LCI	12	Rp994.000.000	Rp11.928.000.000
26	BMW X4 XDRIVE28i	2	Rp1.270.000.000	Rp2.540.000.000
27	BMW X5 xDrive35i M Sport	14	Rp1.345.000.000	Rp18.830.000.000
28	BMW X5 xDrive35i RL M Sport	12	Rp1.424.000.000	Rp17.088.000.000
29	BMW X5 xDrive35i X-Line	9	Rp1.386.000.000	Rp12.474.000.000
30	BMW X5 xDrive35i X-Line SKD	21	Rp1.550.000.000	Rp32.550.000.000
31	BMW X6 XDRIVE35i LCI	204	Rp1.644.000.000	Rp335.376.000.000
32	X5 xDrive 25d	28	Rp1.270.000.000	Rp35.560.000.000
TOTAL		1370		Rp2.047.021.819.001

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Tabel IV.23 Harga Pokok Pembelian Tahun 2016

No	Type	2016	Harga per Unit	HPP
1	M135i	52	Rp1.445.000.000	Rp75.140.000.000
2	BMW 218i ACTIVE TOURER Sport	2	Rp1.176.000.000	Rp2.352.000.000
3	BMW 218i GRAN TOURER RHD	1	Rp1.134.000.000	Rp1.134.000.000
4	BMW 320i SPORT LCI	4	Rp676.000.000	Rp2.704.000.000
5	BMW 330i M SPORT	1	Rp713.000.000	Rp713.000.000
6	BMW 430i CONVERTIBLE	2	Rp1.358.000.000	Rp2.716.000.000
7	BMW 440i COUPE M Sport	26	Rp1.203.000.000	Rp31.278.000.000
8	BMW 520DL LUXURY	7	Rp890.000.000	Rp6.230.000.000
9	BMW 520i LUXURY	12	Rp1.214.000.000	Rp14.568.000.000
10	BMW 528i Luxury	1	Rp1.147.000.000	Rp1.147.000.000
11	BMW 640i COUPE M SPORT	64	Rp1.626.000.000	Rp104.064.000.000
12	BMW 740 EXECUTIVE	123	Rp2.226.000.000	Rp273.798.000.000
13	BMW 740Li PURE EXCELLENCE	155	Rp2.457.000.000	Rp380.835.000.000
14	BMW X1 18i SPORT	20	Rp1.232.000.000	Rp24.640.000.000
15	BMW X1 SDRIVE 1.8i X-LINE	303	Rp652.042.244	Rp197.568.799.914
16	BMW X3 XDRIVE 20i X-LINE	1	Rp857.000.000	Rp857.000.000
17	BMW X4 XDRIVE28i	1	Rp1.264.000.000	Rp1.264.000.000
18	BMW X5 xDrive35i X-Line	8	Rp1.345.000.000	Rp10.760.000.000
19	BMW X6 XDRIVE35i LCI	204	Rp1.899.000.000	Rp387.396.000.000
20	X5 xDrive 25d	13	Rp1.100.000.000	Rp14.300.000.000
TOTAL		1000		Rp1.533.464.799.914

(Sumber : Data Diolah, 2019)

IV.2.2 Pendapatan Penjualan

Berikut adalah data pendapatan penjualan 3 tahun terakhir oleh PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation yaitu tahun 2018, 2017, dan 2016:

Tabel IV.24 Pendapatan Penjualan Tahun 2018

No	Type	2018	Harga per Unit	Total Pendapatan
1	BMW 320i LUXURY	54	Rp827.000.000	Rp44.658.000.000
2	BMW 320i SPORT	2	Rp816.000.000	Rp1.632.000.000
3	BMW 330i M SPORT	1	Rp997.000.000	Rp997.000.000
4	BMW 430i CONVERTIBLE	26	Rp1.482.000.000	Rp38.532.000.000
5	BMW 440i COUPE M SPORT	12	Rp1.497.000.000	Rp17.964.000.000
6	BMW 520D G30	6	Rp1.029.000.000	Rp6.174.000.000
7	BMW 520i LUXURY	18	Rp1.139.000.000	Rp20.502.000.000
8	BMW 528i Luxury	2	Rp1.285.000.000	Rp2.570.000.000
9	BMW 530i LUX G30	2	Rp1.319.000.000	Rp2.638.000.000
10	BMW 530i TOURING MSPORT	1	Rp1.818.000.000	Rp1.818.000.000
11	BMW 630i GT LUXURY	20	Rp1.969.000.000	Rp39.380.000.000
12	BMW 730Li G12	77	Rp1.987.000.000	Rp152.999.000.000
13	BMW 740Li G12	134	Rp2.489.000.000	Rp333.526.000.000
14	BMW i8 ROADSTER	2	Rp4.403.331.527	Rp8.806.663.054
15	BMW M2 COUPE	36	Rp1.189.000.000	Rp42.804.000.000
16	BMW M3	141	Rp2.350.000.000	Rp331.350.000.000
17	BMW M4 COUPE	157	Rp2.550.000.000	Rp400.350.000.000
18	BMW M5	20	Rp4.260.000.000	Rp85.200.000.000
19	BMW X1 SDRIVE 1.8i X-LINE	343	Rp815.000.000	Rp279.545.000.000
20	BMW X1 SDRIVE 18i XLINE NEW DYNAMIC	1	Rp730.000.000	Rp730.000.000
21	BMW X2 SDRIVE 18i MSPORT X	1	Rp1.140.000.000	Rp1.140.000.000
22	BMW X3 XDRIVE 20i LUXURY	13	Rp1.176.000.000	Rp15.288.000.000
23	BMW X3 XDRIVE 20i X-LINE	2	Rp1.395.000.000	Rp2.790.000.000
24	BMW X4 XDRIVE28i	2	Rp1.443.000.000	Rp2.886.000.000
25	BMW X5 xDrive35i X-Line	10	Rp1.557.000.000	Rp15.570.000.000
26	BMW X5 xDrive35i X-Line SKD	23	Rp1.790.000.000	Rp41.170.000.000
27	BMW X6 XDRIVE35i LCI	233	Rp2.375.000.000	Rp553.375.000.000
28	X5 xDrive 25d	29	Rp1.414.000.000	Rp41.006.000.000
TOTAL		1368		Rp2.485.400.663.054

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Tabel IV.25 Pendapatan Penjualan Tahun 2017

No	Type	2017	Harga per Unit	Total Pendapatan
1	BMW 320I SPORT LCI	81	Rp797.000.000	Rp64.557.000.000
2	BMW 330i M SPORT	1	Rp966.000.000	Rp966.000.000
3	BMW 430i CONVERTIBLE	20	Rp1.436.000.000	Rp28.720.000.000
4	BMW 440i COUPE M SPORT	10	Rp1.485.000.000	Rp14.850.000.000
5	BMW 520D G30	5	Rp1.125.000.000	Rp5.625.000.000
6	BMW 520DL LUXURY	29	Rp1.052.000.000	Rp30.508.000.000
8	BMW 528i Luxury	1	Rp1.274.000.000	Rp1.274.000.000
9	BMW 530i LUX G30	2	Rp1.281.000.000	Rp2.562.000.000
11	BMW 640i Coupe	5	Rp1.934.000.000	Rp9.670.000.000
12	BMW 730Li G12	65	Rp1.912.000.000	Rp124.280.000.000
13	BMW 740 EXECUTIVE	39	Rp2.445.000.000	Rp95.355.000.000
14	BMW 740Li PURE EXCELLENCE	44	Rp2.585.000.000	Rp113.740.000.000
15	BMW 740Li 7E22 A/T	11	Rp2.660.000.000	Rp29.260.000.000
16	BMW 740Li G12	128	Rp2.445.000.000	Rp312.960.000.000
17	BMW 760Li 100 YEAR EDITI	2	Rp3.200.000.000	Rp6.400.000.000
18	BMW i8	2	Rp4.324.689.890	Rp8.649.379.780
19	BMW M2 COUPE	33	Rp1.750.000.000	Rp57.750.000.000
20	BMW M3	115	Rp2.324.000.000	Rp267.260.000.000
21	BMW M4	129	Rp2.421.000.000	Rp312.309.000.000
22	BMW X1 SDRIVE 1.8i X-LINE	339	Rp750.000.000	Rp254.250.000.000
23	BMW X1 SDRIVE 18i SPORT	5	Rp1.138.000.000	Rp5.690.000.000
24	BMW X3 XDRIVE 20i X-LINE	2	Rp1.078.000.000	Rp2.156.000.000
25	BMW X3 XDRIVE 20i X-LINE LCI	12	Rp1.405.000.000	Rp16.860.000.000
26	BMW X4 XDRIVE28i	2	Rp1.387.000.000	Rp2.774.000.000
27	BMW X5 xDrive35i M Sport	14	Rp1.685.000.000	Rp23.590.000.000
28	BMW X5 xDrive35i RL M Sport	12	Rp1.780.000.000	Rp21.360.000.000
29	BMW X5 xDrive35i X-Line	9	Rp1.525.000.000	Rp13.725.000.000
30	BMW X5 xDrive35i X-Line SKD	21	Rp1.788.000.000	Rp37.548.000.000
31	BMW X6 XDRIVE35i LCI	204	Rp2.030.000.000	Rp414.120.000.000
32	X5 xDrive 25d	28	Rp1.385.000.000	Rp38.780.000.000
TOTAL		1370	Rp53.367.689.890	Rp2.317.548.379.780

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Tabel IV.26 Pendapatan Penjualan Tahun 2016

No	Type	2016	Harga per Unit	Total Pendapatan
1	M135i	52	Rp1.680.000.000	Rp87.360.000.000
2	BMW 218i ACTIVE TOURER Sport	2	Rp1.295.000.000	Rp2.590.000.000
3	BMW 218i GRAN TOURER RHD	1	Rp1.295.000.000	Rp1.295.000.000
4	BMW 320i SPORT LCI	4	Rp739.000.000	Rp2.956.000.000
5	BMW 330i M SPORT	1	Rp867.000.000	Rp867.000.000
6	BMW 430i CONVERTIBLE	2	Rp1.428.000.000	Rp2.856.000.000
7	BMW 440i COUPE M Sport	26	Rp1.395.000.000	Rp36.270.000.000
8	BMW 520DL LUXURY	7	Rp1.002.000.000	Rp7.014.000.000
9	BMW 520i LUXURY	12	Rp1.497.000.000	Rp17.964.000.000
10	BMW 528i Luxury	1	Rp1.245.000.000	Rp1.245.000.000
11	BMW 640i COUPE M SPORT	64	Rp1.894.000.000	Rp121.216.000.000
12	BMW 740 EXECUTIVE	123	Rp2.440.000.000	Rp300.120.000.000
13	BMW 740Li PURE EXCELLENCE	155	Rp2.692.247.297	Rp417.298.331.104
14	BMW X1 18i SPORT	20	Rp1.295.000.000	Rp25.900.000.000
15	BMW X1 SDRIVE 1.8i X-LINE	303	Rp730.000.000	Rp221.190.000.000
16	BMW X3 XDRIVE 20i X-LINE	1	Rp998.000.000	Rp998.000.000
17	BMW X4 XDRIVE28i	1	Rp1.359.000.000	Rp1.359.000.000
18	BMW X5 xDrive35i X-Line	8	Rp1.495.000.000	Rp11.960.000.000
19	BMW X6 XDRIVE35i LCI	204	Rp2.020.000.000	Rp412.080.000.000
20	X5 xDrive 25d	13	Rp1.320.000.000	Rp17.160.000.000
TOTAL		1000		Rp1.689.698.331.104

(Sumber : Data Diolah, 2019)

IV.2.3 Pendapatan Service Oli

Berikut adalah pendapatan dari *service oli* di PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation untuk tahun 2018, 2017, dan 2016:

Tabel IV.27 Pendapatan *Service Oli* Tahun 2018

No	Engine Type	Unit	Wholesale	Labour	Engine Oil	Total Servis Oli +PPN	Total Pendapatan Servis Oli
1	E46 M43	14	Rp277.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.666.500	Rp23.331.000
2	E46 N42/N46	22	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300	Rp37.582.600
3	E46 323/325	14	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300	Rp29.922.200
4	320 /E90 N42/N46	978	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300	Rp1.670.717.400
5	325/E90 N52	11	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100	Rp23.970.100
6	330/E90 N52	21	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100	Rp45.761.100
7	320i/F30 N20	10048	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300	Rp17.164.998.400
8	328i/F30 N20	27	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300	Rp46.124.100
9	330 i/F30 N54	1783	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100	Rp3.885.335.300
10	320D/F30 N47	23	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp2.082.300	Rp47.892.900
11	520/M54	1460	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300	Rp3.120.458.000
12	523/M52	11	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100	Rp23.970.100
13	528/M52	1034	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300	Rp2.209.968.200
14	530/M54	1228	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300	Rp2.624.604.400
15	E60 520/530 M54	45	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300	Rp96.178.500
16	E60 520/530 N52	34	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100	Rp74.089.400
17	F10 520/N20	887	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300	Rp1.515.262.100
18	F10 523/N52N	22	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100	Rp47.940.200
19	F10 528/N20	738	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300	Rp1.260.725.400
20	F10 528/N54	21	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300	Rp35.874.300
21	F10 530/N52N	17	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100	Rp37.044.700
22	F10/520D/ N47	19	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.317.700	Rp44.036.300
23	F10/530D/ N57	33	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.498.000	Rp2.435.400	Rp80.368.200
24	X1/ B18 /N42	13342	Rp315.000	Rp275.000	Rp963.000	Rp1.708.300	Rp22.792.138.600
25	X1/ B20 /N46	10	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp1.943.700	Rp19.437.000
26	X1 E84/D20/ N47	10	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp2.082.300	Rp20.823.000
27	X3/B20/ M54	2470	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300	Rp5.279.131.000
28	X3/B25/ M54	66	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300	Rp141.061.800
29	X3/B30/ M54	15	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.137.300	Rp32.059.500
30	X3/ B20 /N20	28	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp1.943.700	Rp54.423.600
31	X3/D20/ N47N	14	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp2.082.300	Rp29.152.200
32	X3/ D20 /B47	12	Rp410.000	Rp275.000	Rp1.177.000	Rp2.048.200	Rp24.578.400
33	X5/B30/M54	1223	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.605.000	Rp2.372.700	Rp2.901.812.100
34	X5/E70/B30/N52	29	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.391.000	Rp2.179.100	Rp63.193.900
35	X5/E70/D30/N57	26	Rp388.000	Rp275.000	Rp1.605.000	Rp2.494.800	Rp64.864.800
TOTAL		35735					Rp65.568.830.800

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Tabel IV.28 Pendapatan *Service Oli* Tahun 2017

No	Engine Type	Unit	Wholesale	Labour	Engine Oil	Total Servis Oli +PPN	Total Pendapatan Servis Oli
1	E46 M43	12	Rp277.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.663.500	Rp19.962.000
2	E46 N42/N46	19	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300	Rp32.400.700
3	E46 323/325	13	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300	Rp27.745.900
4	320/E90 N42/N46	941	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300	Rp1.604.687.300
5	325/E90 N52	10	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100	Rp21.761.000
6	330/E90 N52	20	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100	Rp43.522.000
7	320i/F30 N20	8370	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300	Rp14.273.361.000
8	328i/F30 N20	25	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300	Rp42.632.500
9	330 i/F30 N54	1690	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100	Rp3.677.609.000
10	320D/F30 N47	21	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp2.079.300	Rp43.665.300
11	520/M54	1432	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300	Rp3.056.317.600
12	523/M52	10	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100	Rp21.761.000
13	528/M52	1010	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300	Rp2.155.643.000
14	530/M54	1095	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300	Rp2.337.058.500
15	E60 520/530 M54	43	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300	Rp91.774.900
16	E60 520/530 N52	31	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100	Rp67.459.100
17	F10 520/N20	810	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300	Rp1.381.293.000
18	F10 523/N52N	18	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100	Rp39.169.800
19	F10 528/N20	722	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300	Rp1.231.226.600
20	F10 528/N54	17	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300	Rp28.990.100
21	F10 530/N52N	16	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100	Rp34.817.600
22	F10/520D/ N47	14	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.314.700	Rp32.405.800
23	F10/530D/ N57	30	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.495.000	Rp2.432.400	Rp72.972.000
24	X1/ B18 /N42	10342	Rp315.000	Rp275.000	Rp960.000	Rp1.705.300	Rp17.636.212.600
25	X1/ B20 /N46	9	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp1.940.700	Rp17.466.300
26	X1 E84/D20/ N47	9	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp2.079.300	Rp18.713.700
27	X3/B20/ M54	2134	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300	Rp4.554.596.200
28	X3/B25/ M54	59	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300	Rp125.923.700
29	X3/B30/ M54	12	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.134.300	Rp25.611.600
30	X3/ B20 /N20	25	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp1.940.700	Rp48.517.500
31	X3/D20/ N47N	11	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp2.079.300	Rp22.872.300
32	X3/ D20 /B47	11	Rp410.000	Rp275.000	Rp1.174.000	Rp2.045.200	Rp22.497.200
33	X5/B30/M54	1199	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.602.000	Rp2.369.700	Rp2.841.270.300
34	X5/E70/B30/N52	27	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.388.000	Rp2.176.100	Rp58.754.700
35	X5/E70/D30/N57	24	Rp388.000	Rp275.000	Rp1.602.000	Rp2.491.800	Rp59.803.200
TOTAL		30231					Rp55.770.475.000

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Tabel IV.29 Pendapatan *Service Oli* Tahun 2016

No	Engine Type	Unit	Wholesale	Labour	Engine Oil	Total Servis Oli +PPN	Total Pendapatan Servis Oli
1	E46 M43	10	Rp277.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.658.500	Rp16.585.000
2	E46 N42/N46	17	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300	Rp28.905.100
3	E46 323/325	11	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300	Rp23.422.300
4	320/E90 N42/N46	842	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300	Rp1.431.652.600
5	325/E90 N52	8	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100	Rp17.368.800
6	330/E90 N52	16	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100	Rp34.737.600
7	320i/F30 N20	6374	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300	Rp10.837.712.200
8	328i/F30 N20	22	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300	Rp37.406.600
9	330 i/F30 N54	1386	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100	Rp3.009.144.600
10	320D/F30 N47	19	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp2.074.300	Rp39.411.700
11	520/M54	1215	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300	Rp2.587.099.500
12	523/M52	7	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100	Rp15.197.700
13	528/M52	855	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300	Rp1.820.551.500
14	530/M54	789	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300	Rp1.680.017.700
15	E60 520/530 M54	36	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300	Rp76.654.800
16	E60 520/530 N52	28	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100	Rp60.790.800
17	F10 520/N20	673	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300	Rp1.144.301.900
18	F10 523/N52N	15	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100	Rp32.566.500
19	F10 528/N20	554	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300	Rp941.966.200
20	F10 528/N54	11	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300	Rp18.703.300
21	F10 530/N52N	9	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100	Rp19.539.900
22	F10/520D/ N47	13	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.309.700	Rp30.026.100
23	F10/530D/ N57	15	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.490.000	Rp2.427.400	Rp36.411.000
24	X1/ B18 /N42	8423	Rp315.000	Rp275.000	Rp955.000	Rp1.700.300	Rp14.321.626.900
25	X1/ B20 /N46	4	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp1.935.700	Rp7.742.800
26	X1 E84/D20/ N47	5	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp2.074.300	Rp10.371.500
27	X3/B20/ M54	1262	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300	Rp2.687.176.600
28	X3/B25/ M54	44	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300	Rp93.689.200
29	X3/B30/ M54	10	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.129.300	Rp21.293.000
30	X3/ B20 /N20	22	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp1.935.700	Rp42.585.400
31	X3/D20/ N47N	7	Rp441.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp2.074.300	Rp14.520.100
32	X3/ D20 /B47	8	Rp410.000	Rp275.000	Rp1.169.000	Rp2.040.200	Rp16.321.600
33	X5/B30/M54	1007	Rp277.000	Rp275.000	Rp1.597.000	Rp2.364.700	Rp2.381.252.900
34	X5/E70/B30/N52	18	Rp315.000	Rp275.000	Rp1.383.000	Rp2.171.100	Rp39.079.800
35	X5/E70/D30/N57	23	Rp388.000	Rp275.000	Rp1.597.000	Rp2.486.800	Rp57.196.400
TOTAL		23758					Rp43.633.029.600

(Sumber : Data Diolah, 2019)

IV.2.4 Laporan Laba-Rugi

Berikut adalah laporan laba rugi pada PT Astra International Tbk –
BMW Sales Operation:

Tabel IV.30 Laporan Laba-Rugi

	2016	2017	2018
PENJUALAN UNIT	1010	1393	1368
PENJUALAN SERVICE	23758	30231	35735
PENJUALAN BERSIH UNIT	Rp1.689.698.331.104	Rp2.317.548.379.780	Rp2.485.400.663.054
PENJUALAN BERSIH SERVICE	Rp422.424.582.776	Rp579.387.094.945	Rp621.350.165.764
TOTAL PENJUALAN BERSIH	Rp2.112.122.913.880	Rp2.896.935.474.725	Rp3.106.750.828.818
BIAYA PENJUALAN UNIT	Rp1.533.464.799.914	Rp2.047.021.819.001	Rp2.056.213.392.755
BIAYA PENJUALAN SERVICE	Rp178.063.894.747	Rp247.412.607.608	Rp349.537.050.127
TOTAL BIAYA PENJUALAN	Rp1.711.528.694.661	Rp2.294.434.426.609	Rp2.405.750.442.882
LABA KOTOR UNIT	Rp156.233.531.190	Rp270.526.560.779	Rp429.187.270.299
LABA KOTOR SERVICE	Rp244.360.688.029	Rp331.974.487.337	Rp271.813.115.637
TOTAL LABA KOTOR	Rp400.594.219.219	Rp602.501.048.116	Rp701.000.385.936
BIAYA OPERASIONAL			
TETAP			
KOMPENSASI KARYAWAN	Rp124.032.371.458	Rp107.171.711.981	Rp110.429.626.835
TRANSPORTASI DAN PERJALANAN	Rp2.239.273.940	Rp1.387.986.813	Rp1.596.184.835
PELATIHAN DAN PENDIDIKAN	Rp2.975.900.596	Rp1.554.767.673	Rp1.865.721.208
PERBAIKAN DAN PEMELIHARAAN	Rp22.372.939.474	Rp13.610.233.421	Rp14.971.256.764
UTILITAS	Rp2.921.578.407	Rp1.123.736.248	Rp1.236.109.873
PERALATAN DAN PERLENGKAPAN	Rp4.557.920.204	Rp2.813.712.224	Rp3.095.083.447
DEPRESIASI	Rp2.819.039.420	Rp1.910.382.038	Rp1.737.201.938
AMORTISASI	Rp1.592.826.484	Rp872.639.201	Rp760.495.381
KOMUNIKASI	Rp45.276.403	Rp31.595.504	Rp45.813.480
PENGELUARAN KANTOR	Rp80.273.048	Rp64.414.005	Rp618.876.106
DONASI	Rp140.678.891	Rp254.746.780	Rp170.221.458
BIAYA PROFESIONAL	Rp1.753.842.562	Rp956.226.818	Rp996.849.500
PAJAK DAN LISENSI	Rp547.253.077	Rp443.978.385	Rp323.376.224
SEWA	Rp16.017.571.685	Rp13.852.635.007	Rp12.393.689.009
BIAYA BANK	Rp30.589.000	Rp18.799.232	Rp20.679.155
ASURANSI	Rp2.521.887.320	Rp2.444.076.052	Rp1.978.483.658
TOTAL BIAYA TETAP	Rp184.649.221.970	Rp148.511.641.384	Rp152.239.668.871
VARIABEL			
KOMISI	Rp5.914.249.300	Rp3.975.674.230	Rp4.373.241.653
PEMERIKSAAN PRA PENGIRIMAN	Rp3.287.585.245	Rp2.400.723.032	Rp3.000.903.789
IKLAN DAN PROMOSI	Rp44.019.209.872	Rp45.121.130.859	Rp45.654.290.948
TOTAL BIAYA VARIABEL	Rp53.221.044.417	Rp51.497.528.121	Rp53.028.436.390
TOTAL BIAYA OPERASIONAL	Rp237.870.266.387	Rp200.009.169.505	Rp205.268.105.261
LABA OPERASI (EBIT)	Rp162.723.952.832	Rp402.491.878.611	Rp495.732.280.675
BEBAN BUNGA	Rp8.192.392.823	Rp7.292.704.840	Rp7.650.303.491
LABA SETELAH BUNGA	Rp154.531.560.009	Rp395.199.173.771	Rp488.081.977.184
PEMASUKAN LAINNYA	Rp532.934.134	Rp611.043.323	Rp847.216.799
LABA SEBELUM PAJAK (EBT)	Rp155.064.494.143	Rp395.810.217.094	Rp488.929.193.983
BEBAN PAJAK	Rp8.754.030.884	24.738.138.568	30.558.074.624
LABA BERSIH	Rp146.310.463.259	Rp371.072.078.526	Rp458.371.119.359

(Sumber : PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, 2019)

IV.2.5 Laporan Perubahan Modal Sendiri

Berikut adalah laporan perubahan modal sendiri PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation untuk tahun 2017 dan 2018:

Tabel IV.31 Laporan Modal Sendiri Tahun 2016

LAPORAN MODAL SENDIRI TAHUN 2016	
SAHAM	Rp140.378.403.980
LABA DITAHAN	Rp146.310.463.259
AKUMULASI	Rp286.688.867.239

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Tabel IV.32 Laporan Perubahan Modal Sendiri Tahun 2017

LAPORAN PERUBAHAN MODAL SENDIRI TAHUN 2017		
MODAL SENDIRI		Rp286.688.867.239
SAHAM TAHUN 2016	Rp140.378.403.980	
PENAMBAHAN SAHAM	Rp10.269.988.421	
SAHAM TAHUN 2017		Rp150.648.392.401
LABA DITAHAN TAHUN 2016	Rp146.310.463.259	
PENAMBAHAN LABA DITAHAN	Rp224.761.615.267	
LABA DITAHAN 2017		Rp371.072.078.526
AKUMULASI		Rp808.409.338.166

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Tabel IV.33 Laporan Perubahan Modal Sendiri Tahun 2018

LAPORAN PERUBAHAN MODAL SENDIRI TAHUN 2018		
MODAL SENDIRI		Rp808.409.338.166
SAHAM TAHUN 2017	Rp150.648.392.401	
PENAMBAHAN SAHAM	Rp30.230.990.611	
SAHAM TAHUN 2018		Rp180.879.383.012
LABA DITAHAN TAHUN 2017	Rp371.072.078.526	
PENAMBAHAN LABA DITAHAN	Rp87.299.040.833	
LABA DITAHAN 2018		Rp458.371.119.359
AKUMULASI		Rp1.447.659.840.537

(Sumber : Data Diolah, 2019)

IV.2.6 Neraca Perusahaan

Berikut adalah data laporan neraca pada PT Astra International Tbk
– BMW Sales Operation selama 3 tahun terakhir:

Tabel IV.34 Neraca Perusahaan

	2016	2017	2018
A K T I V A			
ASET LANCAR			
UANG TUNAI DAN BANK	Rp37.283.792.809	Rp23.273.949.306	Rp52.569.353.188
PIUTANG USAHA	Rp183.773.286.619	Rp450.467.577.486	Rp419.832.176.094
PERSEDIAAN	Rp52.937.494.031	Rp60.847.492.207	Rp96.938.273.902
PAJAK DIBAYAR DIMUKA	Rp1.708.847.382	Rp3.980.380.282	Rp8.736.201.924
BIAYA DIBAYAR DIMUKA	Rp10.383.017.138	Rp18.784.939.039	Rp56.049.374.781
TOTAL ASET LANCAR	Rp286.086.437.979	Rp557.354.338.320	Rp634.125.379.889
INVESTASI			
ASET TETAP	Rp80.873.546.916	Rp70.712.839.527	Rp103.399.414.248
ASET LAINNYA	Rp8.272.906.409	Rp8.920.385.620	Rp11.937.429.352
TOTAL ASET	Rp375.232.891.304	Rp636.987.563.467	Rp749.462.223.489
KEWAJIBAN & EKUITAS			
KEWAJIBAN LANCAR			
AKUN HUTANG - DAGANG	Rp22.721.542.180	Rp29.538.004.833	Rp27.493.066.037
BIAYA YANG MASIH HARUS DIBAYAR	Rp2.872.837.049	Rp2.684.038.402	Rp2.564.903.821
KEWAJIBAN LANCAR LAINNYA	Rp9.932.713.084	Rp14.123.038.027	Rp16.003.263.839
TOTAL KEWAJIBAN LANCAR	Rp35.527.092.313	Rp46.345.081.262	Rp46.061.233.697
KEWAJIBAN TIDAK LANCAR			
HUTANG JANGKA PANJANG	Rp53.016.931.752	Rp68.922.011.278	Rp64.150.487.420
TOTAL KEWAJIBAN TIDAK LANCAR	Rp53.016.931.752	Rp68.922.011.278	Rp64.150.487.420
TOTAL KEWAJIBAN	Rp88.544.024.065	Rp115.267.092.541	Rp110.211.721.118
AKUN ANTAR PERUSAHAAN			
EKUITAS			
SAHAM	Rp140.378.403.980	Rp150.648.392.401	Rp180.879.383.012
LABA DITAHAN	Rp146.310.463.259	Rp371.072.078.526	Rp458.371.119.359
TOTAL EKUITAS	Rp286.688.867.239	Rp521.720.470.927	Rp639.250.502.371
TOTAL KEWAJIBAN & EKUITAS	Rp375.232.891.304	Rp636.987.563.467	Rp749.462.223.489

(Sumber : Data Diolah, 2019)

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas mengenai perencanaan keuangan menggunakan laporan keuangan proforma PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation periode 2018 dengan menggunakan tren historis, yaitu dengan tahun 2017 dan 2016. Berikut ini adalah langkah-langkah untuk memproyeksikan Laporan Laba Rugi dan Laporan Neraca untuk tahun 2019 berdasarkan data yang disajikan berikut ini:

V.1 Analisis

V.1.1 Proyeksi Laporan Laba Rugi

a) Proyeksi Pertumbuhan Penjualan

Perkembangan ini didapatkan dengan membandingkan penjualan tahun sekarang dengan tahun sebelumnya. Dimana pada pertumbuhan penjualan tahun 2017 membandingkan penjualan tahun 2017 dengan penjualan tahun 2016. Sedangkan pada pertumbuhan penjualan tahun 2018 adalah dengan membandingkan penjualan tahun 2018 dengan penjualan tahun 2017.

Dengan begitu akan diketahui berapa tingkat kenaikan penjualan dari tahun ke tahun. Dengan begitu, perusahaan pun akan dapat memprediksikan tingkat penjualan pada tahun yang akan mendatang.

$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan Tahun Sekarang}}{\text{Penjualan Tahun Lalu}} \times 100\%$
$\text{Pertumbuhan Penjualan 2017} = \frac{\text{Penjualan Tahun 2017}}{\text{Penjualan Tahun 2016}} \times 100\%$
$\text{Pertumbuhan Penjualan 2017} = \frac{\text{Rp 2.896.935.474.725}}{\text{Rp 2.112.122.913.880}} \times 100\% = 37,158\%$

$\text{Pertumbuhan Penjualan 2018} = \frac{\text{Penjualan Tahun 2018}}{\text{Penjualan Tahun 2017}} \times 100\%$ $\text{Pertumbuhan Penjualan 2018} = \frac{\text{Rp 3.106.750.828.818}}{\text{Rp 2.896.935.474.725}} \times 100\% = 7,243\%$

Tabel V.1 Perkembangan Pertumbuhan Penjualan

Tahun	Pendapatan Penjualan (Rp)	Perkembangan (%)
2016	2.112.122.913.880	-
2017	2.896.935.474.725	37,158
2018	3.106.750.828.818	7,243

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Dari perhitungan proyeksi diatas diketahui pada tahun 2018 terjadi kenaikan sebesar 7,243% penjualan namun tidak sebesar dan se-signifikan tahun sebelumnya yaitu 2017 dimana terdapat kenaikan sebesar 37,158% dari tahun 2016 ke tahun 2017.

b) Proyeksi Laba Kotor

Margin laba kotor merupakan rasio profitabilitas untuk menilai persentase laba kotor terhadap pendapatan yang dihasilkan dari penjualan. Laba kotor yang dipengaruhi oleh laporan arus kas memaparkan besaran laba yang didapatkan oleh perusahaan dengan pertimbangan biaya yang terpakai untuk memproduksi produk atau jasa.

Margin Laba Kotor ini sering disebut juga dengan Gross Margin Ratio (Rasio Marjin Kotor). Gross profit margin mengukur efisiensi perhitungan harga pokok atau biaya produksi. Semakin besar gross profit margin semakin baik (efisien) kegiatan operasional perusahaan yang menunjukkan harga pokok penjualan lebih rendah daripada penjualan (sales) yang berguna untuk audit operasional. Jika sebaliknya, maka perusahaan kurang baik dalam melakukan kegiatan operasional. Margin Laba

Kotor didapatkan dari perbandingan antara laba kotor dengan penjualan.

Untuk mencari margin laba kotor tahun 2017 dengan membandingkan laba kotor tahun 2017 terhadap penjualan tahun 2017. Sedangkan pada penghitungan margin laba kotor tahun 2018 adalah dengan membandingkan laba kotor yang didapatkan oleh perusahaan pada tahun 2018 dengan penjualan yang diperoleh pada tahun 2018.

Margin Laba Kotor	$= \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$
Margin Laba Kotor 2017	$= \frac{\text{Laba Kotor Tahun 2017}}{\text{Penjualan Tahun 2017}} \times 100\%$
Margin Laba Kotor 2017	$= \frac{\text{Rp } 602.501.048.116}{\text{Rp } 2.896.935.474.725} \times 100\% = 20,798\%$
Margin Laba Kotor 2018	$= \frac{\text{Laba Kotor Tahun 2018}}{\text{Penjualan Tahun 2018}} \times 100\%$
Margin Laba Kotor 2018	$= \frac{\text{Rp } 701.000.385.936}{\text{Rp } 2.896.935.474.725} \times 100\% = 22,564\%$

Tabel V.2 Proyeksi Laba Kotor

Tahun	Laba Kotor (Rp)	Penjualan (Rp)	Proyeksi (%)
2017	602.501.048.116	2.896.935.474.725	20,798
2018	701.000.385.936	3.106.750.828.818	22,564

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Dimana didapatkan bahwa Margin Laba Kotor PT Astra International – BMW Sales Operation mengalami peningkatan dari tahun 2017 ke 2018 yaitu 20,798% pada tahun 2017 lalu kemudian meningkat menjadi 22,564% pada tahun 2018.

c) Proyeksi Biaya Administrasi, Umum, dan Pemasaran

Proyeksi biaya Administrasi, Umum, dan Pemasaran digunakan untuk melihat apakah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sebanding dengan penjualan yang didapatkan dalam periode tertentu. Dengan proyeksi ini juga perusahaan dapat melihat apakah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan penjualan efektif dan efisien tepat guna untuk setiap pos – pos biaya yang ada. Proyeksi ini didapatkan dengan membandingkan biaya Administrasi, Umum, dan Pemasaran yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan penjualan yang didapatkan perusahaan.

$$\text{Biaya Administrasi dan Umum} = \frac{\text{BAU}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{BAU 2017} = \frac{\text{BAU Tahun 2017}}{\text{Penjualan Tahun 2017}} \times 100\%$$

$$\text{BAU 2017} = \frac{\text{Rp 145.728.620.145}}{\text{Rp 2.896.935.474.725}} \times 100\% = 5,030\%$$

$$\text{BAU 2018} = \frac{\text{BAU 2018}}{\text{Penjualan Tahun 2018}} \times 100\%$$

$$\text{BAU 2018} = \frac{\text{Rp 149.741.971.552}}{\text{Rp 3.106.750.828.818}} \times 100\% = 4,820\%$$

Tabel V.3 Proyeksi Biaya Administrasi dan Umum

Tahun	Biaya Administrasi dan Umum (Rp)	Penjualan (Rp)	Proyeksi (%)
2017	145.728.620.145	2.896.935.474.725	5,030
2018	149.741.971.552	3.106.750.828.818	4,820

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Dari hasil perhitungan diatas, diketahui bahwa terdapat sedikit perubahan pada proyeksi biaya administrasi dan umum, yaitu penurunan sebesar 4,820% pada 2018 dari tahun 2017 yaitu proyeksinya sebesar 5,030%.

$$\text{Biaya Pemasaran} = \frac{\text{Biaya Pemasaran}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Pemasaran 2017} = \frac{\text{Biaya Pemasaran Tahun 2017}}{\text{Penjualan Tahun 2017}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Pemasaran 2017} = \frac{\text{Rp 51.497.528.121}}{\text{Rp 2.896.935.474.725}} \times 100\% = 1,778\%$$

$$\text{Biaya Pemasaran 2018} = \frac{\text{Biaya Pemasaran Tahun 2018}}{\text{Penjualan Tahun 2018}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Pemasaran 2018} = \frac{\text{Rp 53.028.436.390}}{\text{Rp 3.106.750.828.818}} \times 100\% = 1,707\%$$

Tabel V.4 Proyeksi Biaya Pemasaran

Tahun	Biaya Pemasaran (Rp)	Penjualan (Rp)	Proyeksi (%)
2017	51.497.528.121	2.896.935.474.725	1,778
2018	53.028.436.390	3.106.750.828.818	1,707

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Dari hasil perhitungan diatas, diketahui bahwa terdapat sedikit perubahan pada proyeksi biaya administrasi dan umum, yaitu penurunan sebesar 1,707% pada 2018 dari tahun sebelumnya dari tahun 2017 dimana proyeksinya sebesar 1,778%.

d) Proyeksi Biaya Penyusutan dan Amortisasi

Proyeksi ini digunakan untuk mengetahui berapa perbandingan jumlah penyusutan terhadap aset tetap kotor yang dimiliki perusahaan pada tahun sebelumnya. Pada proyeksi biaya penyusutan tahun 2017 dihitung dengan membandingkan biaya penyusutan dan amortisasi tahun 2017 dengan aset tetap tahun 2016. Sedangkan untuk tahun 2018 dengan membandingkan biaya penyusutan dan amortisasi tahun 2018 dengan aset tetap tahun 2017.

$$\text{Biaya Penyusutan} = \frac{\text{Biaya Penyusutan Gedung}}{\text{Aset Gedung Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Penyusutan 2017} = \frac{\text{Biaya Penyusutan Tahun 2017}}{\text{Aset Tetap Tahun 2016}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Penyusutan 2017} = \frac{\text{Rp 1.910.382.038}}{\text{Rp 80.873.546.916}} \times 100\% = 2,362\%$$

$$\text{Biaya Penyusutan 2018} = \frac{\text{Biaya Penyusutan Tahun 2018}}{\text{Aset Tetap Tahun 2017}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Penyusutan 2018} = \frac{\text{Rp 1.737.201.938}}{\text{Rp 70.712.839.527}} \times 100\% = 2,457\%$$

Tabel V.5 Proyeksi Biaya Penyusutan Gedung

Periode	Biaya Penyusutan Gedung (Rp)	Aset Gedung (Rp)	Proyeksi (%)
2017	1.910.382.038	80.873.546.916	2,362
2018	1.737.201.938	70.712.839.527	2,457

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Dari perhitungan diatas pada tahun 2018 terjadi kenaikan proyeksi biaya penyusutan gedung sebesar 2,457% dibanding tahun sebelumnya yaitu tahun 2017 yaitu 2,362%.

$$\text{Biaya Amortisasi} = \frac{\text{Biaya Amortisasi Merk}}{\text{Amortisasi Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Amortisasi 2017} = \frac{\text{Biaya Amortisasi Merk 2017}}{\text{Amortisasi Tahun Tahun 2016}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Amortisasi 2017} = \frac{\text{Rp 872.639.201}}{\text{Rp 8.272.906.409}} \times 100\% = 10,548\%$$

$$\text{Biaya Penyusutan 2018} = \frac{\text{Biaya Amortisasi Merk 2018}}{\text{Amortisasi Tahun Tahun 2017}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Penyusutan 2018} = \frac{\text{Rp 760.495.381}}{\text{Rp 8.920.385.620}} \times 100\% = 8,525\%$$

Tabel V.6 Proyeksi Biaya Amortisasi Merk

Periode	Biaya Amortisasi Merk (Rp)	Amortisasi Merk (Rp)	Proyeksi (%)
2017	872.639.201	8.272.906.409	10,548
2018	760.495.381	8.920.385.620	8,525

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Dari perhitungan diatas pada tahun 2018 terjadi penurunan proyeksi biaya penyusutan gedung sebesar 8,525% dibanding tahun sebelumnya yaitu tahun 2017 yaitu 10,548%.

e) Proyeksi Biaya Bunga

Proyeksi biaya bunga ini digunakan untuk mengetahui tingkat biaya bunga yang timbul akibat utang jangka panjang pada periode sebelumnya. Untuk mencari biaya bunga tahun 2017 adalah dengan membandingkan biaya bunga pada tahun 2017 dengan utang jangka panjang tahun sebelumnya yaitu tahun 2016. Begitu pula pada tahun 2018, mencari proyeksi biaya bunganya adalah dengan membandingkan biaya bunga tahun 2018 dengan utang jangka panjang tahun 2017.

$$\text{Biaya Bunga} = \frac{\text{Beban Bunga}}{\text{Utang Jangka Panjang Tahun Sebelumnya}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Bunga 2017} = \frac{\text{Biaya Bunga Tahun 2017}}{\text{Utang Jangka Panjang Tahun 2016}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Bunga 2017} = \frac{\text{Rp 7.292.704.840}}{\text{Rp 53.016.931.752}} \times 100\% = 13,755\%$$

$$\text{Biaya Bunga 2018} = \frac{\text{Biaya Bunga Tahun 2018}}{\text{Utang Jangka Panjang Tahun 2017}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Bunga 2018} = \frac{\text{Rp 7.650.303.491}}{\text{Rp 68.922.011.278}} \times 100\% = 11,100\%$$

Tabel V.7 Proyeksi Biaya Bunga

Tahun	Biaya Bunga (Rp)	Utang Jangka Panjang (Rp)	Proyeksi (%)
2017	7.292.704.840	53.016.931.752	13,755
2018	7.650.303.491	68.922.011.278	11,100

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Pada tahun 2018 mengalami penurunan proyeksi bunga sebesar 11,1% dibandingkan dengan periode sebelumnya yaitu sebesar 13,755% pada tahun 2017. Dengan proyeksi ini pula dapat dilihat apakah bunga yang ditimbulkan dari hutang perusahaan membesar atau tidaknya yang dapat digunakan untuk memproyeksikan biaya bunga yang akan di bayar perusahaan pada tahun yang akan datang.

f) **Proyeksi Biaya Pajak**

Pada proyeksi ini membandingkan biaya pajak yang dikenakan pada perusahaan terhadap laba sebelum pajak yang dihasilkan perusahaan. Untuk mencari biaya pajak tahun 2017 adalah dengan membandingkan biaya pajak dan laba sebelum pajak tahun 2017. Begitu pula dengan tahun 2018, yaitu dengan membandingkan biaya pajak dengan laba sebelum pajak pada tahun 2018.

$$\text{Biaya Pajak} = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Pajak 2017} = \frac{\text{Biaya Pajak Tahun 2017}}{\text{Laba Sebelum Pajak Tahun 2017}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Pajak 2017} = \frac{\text{Rp 24.738.138.568}}{\text{Rp 395.199.173.771}} \times 100\% = 6,260\%$$

$$\text{Biaya Pajak 2018} = \frac{\text{Biaya Pajak Tahun 2018}}{\text{Laba Sebelum Pajak Tahun 2018}} \times 100\%$$

$$\text{Biaya Pajak 2018} = \frac{\text{Rp 30.558.074.624}}{\text{Rp 488.081.977.184}} \times 100\% = 6,261\%$$

Tabel V.8 Proyeksi Biaya Pajak

Tahun	Biaya Pajak (Rp)	Laba Sebelum Pajak (Rp)	Proyeksi (%)
2017	24.738.138.568	395.199.173.771	6,260%
2018	30.558.074.624	488.081.977.184	6,261%

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Dalam kurun 2 tahun ke belakang hanyardapat kenaikan proyeksi pajak sebesar 0,001% dari proyeksi biaya pajak sebesar 6,260% pada tahun 2017 menjadi 6,261% pada tahun 2018. Dimana tidak terdapat kenaikan yang signifikan pada pajak yang dikenakan pada perusahaan terhadap laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Dimana hal tersebut dapat menjadi landasan dalam mengasumsikan biaya pajak pada tahun – tahun berikutnya.

Berikut adalah laporan laba rugi yang sudah dilakukan penyusunan dengan beberapa proyeksi yang sudah dihitung diatas:

Tabel V.9 Laporan Laba Rugi dan Beberapa Perkembangannya

Proyeksi Laporan Laba Rugi PT Astra International - BMW Sales Operation			
	2016	2017	2018
Penjualan	Rp2.112.122.913.880	Rp2.896.935.474.725	Rp3.106.750.828.818
Harga Pokok Penjualan	Rp1.711.528.694.661	Rp2.294.434.426.609	Rp2.405.750.442.882
Laba Kotor	Rp400.594.219.219	Rp602.501.048.116	Rp701.000.385.936
Beban Administrasi dan Umum	Rp180.237.356.066	Rp145.728.620.145	Rp149.741.971.552
Beban Penyusutan Gedung	Rp2.819.039.420	Rp1.910.382.038	Rp1.737.201.938
Beban Amortisasi Merk	Rp1.592.826.484	Rp872.639.201	Rp760.495.381
Total Beban Penyusutan dan Amortisasi	Rp4.411.865.904	Rp2.783.021.239	Rp2.497.697.319
Total BAU	Rp184.649.221.970	Rp148.511.641.384	Rp152.239.668.871
Beban Pemasaran	Rp53.221.044.417	Rp51.497.528.121	Rp53.028.436.390
Beban Bunga	Rp8.192.392.823	Rp7.292.704.840	Rp7.650.303.491
Laba Sebelum Pajak	Rp154.531.560.009	Rp395.199.173.771	Rp488.081.977.184
Beban Pajak	Rp8.754.030.884	24.738.138.568	30.558.074.624
Laba (rugi) dari pos luar biasa	Rp532.934.134	Rp611.043.323	Rp847.216.799
Laba Bersih	Rp146.310.463.259	Rp371.072.078.526	Rp458.371.119.359
Beberapa Perkembangan (dalam persen)			
Pertumbuhan Penjualan		37,158	7,243
Margin Laba Kotor		20,798	22,564
Beban Administrasi dan Umumn / Penjualan		5,030	4,820
Beban Pemasaran / Penjualan		1,778	1,707
Beban Penyusutan / Aset Gedung Tahun Lalu		2,362	2,457
Beban Amortisasi / Amortisasi Merk Tahun Lalu		10,548	8,525
Beban Bunga / Utang Jangka Panjang Tahun Lalu		13,755	11,100
Beban Pajak / Laba Sebelum Pajak		6,260	6,261

(Sumber : Data Diolah, 2019)

g) Asumsi – Asumsi pada Proyeksi Laporan Laba Rugi

Dimulai dengan asumsi bahwa penjualan akan tumbuh sebesar 7,243% di tahun 2019, tingkat pertumbuhan yang sama dengan tahun 2018. Margin laba kotor PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation mengalami kenaikan menjadi 22,564% terhadap penjualan. Untuk tujuan proyeksi, margin laba kotor diasumsikan sebesar 22,564%. Pada praktiknya, estimasi margin laba kotor sebagian akan dipengaruhi oleh kekuatan ekonomi dan tingkat kompetisi dalam pasar PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation. Misalnya, kompetisi yang meningkat antar sesama pesaing dealer BMW yang meningkat membuat kita mempertanyakan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan margin laba kotor karena akan sulit untuk menaikkan harga jual.

Biaya Administrasi dan Umum, serta Biaya Pemasaran juga tetap konstan sebesar kurang lebih 4,820% dan 1,707% terhadap penjualan. Proyeksi biaya Administrasi dan Umum, serta Biaya Pemasaran adalah 4,820% dan 1,707% terhadap penjualan dimana proyeksi tersebut sama dengan persentase pada tahun terakhir. Pada praktiknya, pos biaya dapat diuji dan diestimasi secara terpisah dengan menyertakan pemahaman yang didapat dari bagian Management Discussion and Analysis – MDA (Diskusi dan Analisis Manajemen) dalam laporan keuangan atau dari sumber eksternal. Bagi perusahaan ritel mobil seperti BMW Astra, tren gaji dan biaya okupansi serta biaya iklan memerlukan penelitian lebih lanjut dikarenakan terdapat margin tersendiri pada setiap produk yang dijual.

Biaya penyusutan dan biaya amortisasi merupakan pos material dan harus diproyeksikan secara terpisah. Penyusutan dan amortisasi merupakan biaya tetap dan merupakan fungsi dari jumlah aset yang dapat disusutkan. Pada tahun-tahun sebelumnya, PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation telah melaporkan biaya penyusutan kira-kira 2,362% dari saldo aset tetap di awal tahun. Proyeksi

mengasumsikan biaya penyusutan sebesar 2,457% dari saldo aset gudang tahun 2018, persentase yang terakhir. Begitu pula dengan biaya amortisasi, proyeksi mengasumsikan biaya amortisasi merk sebesar 8,525% seperti tahun 2019.

Dengan cara yang sama, dihitung pula proyeksi historis biaya bunga terhadap saldo awal tahun utang berbunga. Selama dua tahun terakhir, proyeksi ini mengalami penurunan dari 13,755% menjadi 11,1%. Proyeksi mengasumsikan pada tahun 2019 sama dengan tahun 2018 yaitu sebesar 11,1% dari saldo awal tahun utang berbunga. Pada praktiknya, estimasi harus menyertakan proyeksi tingkat bunga jangka panjang di masa depan. Akhirnya, angka yang digunakan untuk proyeksi atas biaya pajak adalah sebagai persentase terhadap laba sebelum pajak tetap konstan pada tingkat terakhir sebesar 6,261%.

Proyeksi ini digunakan tren historis untuk memprediksi tingkat penjualan di masa depan. Analisis lebih terperinci melibatkan informasi eksternal berikut.

- **Tingkat aktivitas ekonomi makro yang diharapkan.** Karena pembelian pelanggan PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation dipengaruhi oleh tingkat penghasilan pribadi yang dapat dibelanjakan (*personal disposable income*), analisis mengikutsertakan estimasi yang terkait dengan pertumbuhan ekonomi pada umumnya dan pertumbuhan penjualan unit mobil pada khususnya. Misalnya, apabila ekonomi membaik, dapat diproyeksikan adanya kenaikan penjualan dibandingkan penjualan tahun lalu.
- **Peta persaingan.** Memperhatikan apakah jumlah pesaing bertambah atau tidak. Atau apakah pesaing yang lebih lemah mengalami penurunan penjualan atau tidak. Perubahan peta persaingan akan mempengaruhi proyeksi atas unit penjualan dan kemampuan target untuk menaikan harga. Kedua hal tersebut akan berdampak pada pertumbuhan.

- **Peraturan pemerintah.** Tahun 2019 disebut dengan tahun politik dimana dikarenakan akan diselenggarakannya pemilu pada bulan April 2019 mendatang. Dimana ketika terdapat pemimpin baru di negeri ini, akan memiliki peluang terhadap pengaruh ketentuan konstitusi pemerintahan Republik Indonesia tahun 2019 ini. Salah satunya juga peraturan di sektor industri otomotif maupun ketenagakerjaan yang dimana akan memiliki dampak atau pengaruh terhadap operasional perusahaan di tahun 2019.

h) Penghitungan Proyeksi Laba Rugi

Setelah mencari dan menarik berbagai asumsi, berikut merupakan langkah – langkah dalam memproyeksikan laporan laba rugi untuk tahun 2019.

1. Penjualan = Penjualan Tahun 2018 x Proyeksi Perkembangan Pertumbuhan Penjualan
Rp 3.331.762.407.748 = Rp 3.106.750.828.818 x 1,072
2. Laba Kotor = Penjualan Tahun 2019 x Margin Laba Kotor
Rp 751.771.500.957 = Rp 3.331.762.407.748 x 22,564%
3. Harga Pokok Penjualan = Penjualan Tahun 2019 – Laba Kotor Tahun 2019
Rp 2.579.990.906.792 = Rp 3.331.762.407.748 – Rp 751.771.500.957
4. Biaya Administrasi dan Umum = Penjualan Tahun 2019 x Proyeksi Perkembangan Biaya Administrasi dan Umum
Rp 160.587.282.073 = Rp 3.331.762.407.748 x 4,820%
5. Biaya Penyusutan Gedung = Aset Gedung awal periode 2018 x Proyeksi Perkembangan Biaya Penyusutan
Rp 2.540.212.839 = Rp 103.399.414.248 x 2,457%
6. Biaya Amortisasi Merk = Amortisasi Merk awal periode 2018 x Proyeksi Perkembangan Biaya Amortisasi
Rp 1.017.709.354 = Rp 11.937.429.352 x 8,525%

7. Biaya Pemasaran = Penjualan Tahun 2019 x Proyeksi Perkembangan Biaya Pemasaran
Rp 56.869.108.803 = Rp 3.331.762.407.748 x 1,707%
8. Biaya Bunga = Utang Berbunga Awal Periode 2018 x Proyeksi biaya bunga
Rp 7.120.667.095 = Rp 64.150.487.420 x 11,1%
9. Laba Sebelum Pajak = Laba Kotor – Biaya Administrasi dan Umum – Biaya Pemasaran – Biaya Bunga
Rp 523.636.520.793 = Rp 751.771.500.957 – Rp 164.145.204.265 – Rp 56.869.108.803 – Rp 7.120.667.095
10. Biaya Pajak = Laba Sebelum Pajak x Proyeksi Biaya Pajak
Rp 32.784.090.842 = Rp 523.636.520.793 x 6,261%
11. Pos luar biasa : tidak ada.
12. Laba Bersih = Laba Sebelum Pajak – Biaya Pajak
Rp 490.852.429.951 = Rp 523.636.520.793 – Rp 32.784.090.842

Dari hasil penghitungan, berikut adalah Laporan Laba Rugi PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation tahun 2019 disajikan pada Tabel V.8 dengan beberapa proyeksi yang telah diasumsikan.

Tabel V.10 Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 2019

Laporan Laba Rugi PT Astra International - BMW Sales Operation		
	Langkah Proyeksi	Estimasi tahun 2019
Penjualan	1	Rp3.331.762.407.748
Harga Pokok Penjualan	3	Rp2.579.990.906.792
Laba Kotor	2	Rp751.771.500.957
Beban Administrasi dan Umum	4	Rp160.587.282.073
Beban Penyusutan Gedung	5	Rp2.540.212.839
Beban Amortisasi Merk	6	Rp1.017.709.354
Total Beban Penyusutan dan Amortisasi		Rp3.557.922.192
Total BAU		Rp164.145.204.265
Beban Pemasaran	7	Rp56.869.108.803
Beban Bunga	8	Rp7.120.667.095
Laba Sebelum Pajak	9	Rp523.636.520.793
Beban Pajak	10	Rp32.784.090.842
Laba (rugi) dari pos luar biasa	11	Rp0
Laba Bersih	12	Rp490.852.429.951
Beberapa Perkembangan (dalam persen)		
Pertumbuhan Penjualan		7,243
Margin Laba Kotor		22,564
Beban Administrasi dan Umumn / Penjualan		4,820
Beban Pemasaran / Penjualan		1,707
Beban Penyusutan / Aset Gedung Tahun Lalu		2,457
Beban Amortisasi / Amortisasi Merk Tahun Lalu		8,525
Beban Bunga / Utang Jangka Panjang Tahun Lalu		11,100
Beban Pajak / Laba Sebelum Pajak		6,261

(Sumber : Data Diolah, 2019)

V.1.2 Proyeksi Neraca Perusahaan

Untuk memulai, proyeksi piutang, persediaan, aset tetap, utang usaha, dan biaya yang masih harus dibayar dengan menggunakan proyeksi penjualan dan harga pokok penjualan serta tingkat perputarannya.

a) Tingkat Perputaran Piutang Usaha

Berikut adalah penghitungan perputaran piutang usaha pada neraca perusahaan PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Pendapatan Penjualan}}{\text{Saldo Piutang Usaha}}$$

$$\text{Perputaran Piutang 2016} = \frac{\text{Rp 2.112.122.913.880}}{\text{Rp 183.773.286.619}} = 11,493$$

$$\text{Perputaran Piutang 2017} = \frac{\text{Rp 2.896.935.474.725}}{\text{Rp 450.467.577.486}} = 6,431$$

$$\text{Perputaran Piutang 2018} = \frac{\text{Rp 3.106.750.828.818}}{\text{Rp 419.832.176.094}} = 7,400$$

Tabel V.11 Perputaran Piutang Usaha

Tahun	Pendapatan Penjualan (Rp)	Piutang Usaha (Rp)	Perputaran
2016	2.112.122.913.880	183.773.286.619	11,493
2017	2.896.935.474.725	450.467.577.486	6,431
2018	3.106.750.828.818	419.832.176.094	7,400

(Sumber : Data Diolah, 2019)

b) Tingkat Perputaran Persediaan

Berikut adalah penghitungan perputaran persediaan pada neraca perusahaan PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation:

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Saldo Persediaan}}$$

$$\text{Perputaran Persediaan 2016} = \frac{\text{Rp 1.711.528.694.661}}{\text{Rp 52.937.494.031}} = 32,331$$

$$\text{Perputaran Persediaan 2017} = \frac{\text{Rp 2.294.434.426.609}}{\text{Rp 60.847.492.207}} = 37,708$$

$$\text{Perputaran Persediaan 2018} = \frac{\text{Rp 2.405.750.442.882}}{\text{Rp 96.938.273.902}} = 24,817$$

Tabel V.12 Perputaran Persediaan

Tahun	Harga Pokok Penjualan (Rp)	Persediaan (Rp)	Perputaran
2016	1.711.528.694.661	52.937.494.031	32,332
2017	2.294.434.426.609	60.847.492.207	37,708
2018	2.405.750.442.882	96.938.273.902	24,817

(Sumber : Data Diolah, 2019)

c) **Tingkat Perputaran Utang Usaha**

Berikut adalah penghitungan perputaran utang usaha pada neraca perusahaan PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation:

$$\text{Perputaran Utang Usaha} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Utang Usaha}}$$

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Utang Usaha 2016} &= \frac{\text{Rp 1.711.528.694.661}}{\text{Rp 22.721.542.180}} = 75,326 \\ \text{Perputaran Utang Usaha 2017} &= \frac{\text{Rp 2.294.434.426.609}}{\text{Rp 29.538.004.833}} = 77,677 \\ \text{Perputaran Utang Usaha 2018} &= \frac{\text{Rp 2.405.750.442.882}}{\text{Rp 27.493.066.037}} = 87,504 \end{aligned}$$

Tabel V.13 Perputaran Utang Usaha

Tahun	Harga Pokok Penjualan (Rp)	Utang Usaha (Rp)	Perputaran
2016	1.711.528.694.661	22.721.542.180	75,326
2017	2.294.434.426.609	29.538.004.833	77,677
2018	2.405.750.442.882	27.493.066.037	87,504

(Sumber : Data Diolah, 2019)

d) Tingkat Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar

Berikut adalah penghitungan perputaran persediaan pada neraca perusahaan PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation:

$$\text{Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar} = \frac{\text{Pendapatan Penjualan}}{\text{Beban yang Masih Harus Dibayar}}$$

$$\text{Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar 2016} = \frac{\text{Rp 2.112.122.913.880}}{\text{Rp 2.872.837.049}} = 735,205$$

$$\text{Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar 2017} = \frac{\text{Rp 2.896.935.474.725}}{\text{Rp 2.684.038.402}} = 1079,320$$

$$\text{Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar 2018} = \frac{\text{Rp 3.106.750.828.818}}{\text{Rp 2.564.903.821}} = 1211,254$$

Tabel V.14 Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar

Tahun	Pendapatan Penjualan (Rp)	Biaya yang Masih Harus Dibayar (Rp)	Perputaran
2016	2.112.122.913.880	2.872.837.049	735,205
2017	2.896.935.474.725	2.684.038.402	1079,320
2018	3.106.750.828.818	2.564.903.821	1211,254

(Sumber : Data Diolah, 2019)

Berikut adalah neraca perusahaan yang sudah dilakukan penyusunan dengan beberapa proyeksi yang sudah dihitung diatas:

Tabel V.15 Neraca Perusahaan dan Beberapa Perkembangannya

Laporan Neraca PT Astra International - BMW Sales Operation			
	2016	2017	2018
Kas	Rp41.695.658.713	Rp26.056.970.545	Rp55.067.050.507
Piutang	Rp183.773.286.619	Rp450.467.577.486	Rp419.832.176.094
Persediaan	Rp52.937.494.031	Rp60.847.492.207	Rp96.938.273.902
Aset Lancar Lain	Rp12.091.864.520	Rp22.765.319.321	Rp64.785.576.705
Total Aset Lancar	Rp290.498.303.883	Rp560.137.359.559	Rp636.623.077.208
Gedung	Rp80.873.546.916	Rp70.712.839.527	Rp103.399.414.248
Akumulasi Penyusutan Gedung	Rp2.819.039.420	Rp1.910.382.038	Rp1.737.201.938
Amortisasi Merk	Rp8.272.906.409	Rp8.920.385.620	Rp11.937.429.352
Akumulasi Amortisasi Merk	Rp1.592.826.484	Rp872.639.201	Rp760.495.381
Total Aset Tetap	Rp84.734.587.421	Rp76.850.203.908	Rp112.839.146.281
Total Aset	Rp375.232.891.304	Rp636.987.563.467	Rp749.462.223.489
Utang Usaha	Rp22.721.542.180	Rp29.538.004.833	Rp27.493.066.037
Beban yang Masih Harus Dibayar	Rp2.872.837.049	Rp2.684.038.402	Rp2.564.903.821
Kewajiban Lancar Lainnya	Rp9.932.713.084	Rp14.123.038.027	Rp16.003.263.839
Total Kewajiban Lancar	Rp35.527.092.313	Rp46.345.081.262	Rp46.061.233.697
Utang Jangka Panjang	Rp53.016.931.752	Rp68.922.011.278	Rp64.150.487.420
Total Kewajiban	Rp88.544.024.065	Rp115.267.092.541	Rp110.211.721.118
Saham	Rp140.378.403.980	Rp150.648.392.401	Rp180.879.383.012
Laba Ditahan	Rp146.310.463.259	Rp371.072.078.526	Rp458.371.119.359
Total Ekuitas	Rp286.688.867.239	Rp521.720.470.927	Rp639.250.502.371
Total Kewajiban dan Ekuitas	Rp375.232.891.304	Rp636.987.563.467	Rp749.462.223.489
Beberapa Perkembangan			
Tingkat Perputaran Piutang Usaha	11,493	6,431	7,400
Tingkat Perputaran Persediaan	32,331	37,708	24,817
Tingkat Perputaran Utang Usaha	75,326	77,677	87,504
Tingkat Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar	735,205	1079,320	1211,254
Pengeluaran Modal (CAPEX)	Rp7.284.390.647	Rp10.668.552.018	Rp35.875.281.134
CAPEX/Penjualan	0,345%	0,368%	1,155%

(Sumber : Data Diolah, 2019)

e) **Asumsi – Asumsi pada Proyeksi Neraca Perusahaan**

Dimulai dengan proyeksi piutang usaha diasumsikan dengan menggunakan tingkat perputaran terakhir sebesar 7,4. Tingkat perputaran persediaan juga menggunakan tingkat perputaran yang terakhir (didasarkan atas saldo akhir persediaan) sebesar 24,817, berikut dengan harga pokok penjualan untuk memproyeksikan persediaan. Analisis yang lebih mendalam akan membandingkan tingkat perputaran persediaan toko lama dengan toko baru, serta mengantisipasi pertumbuhan toko baru. Persediaan saat ini dapat diproyeksikan tumbuh seiring dengan

tingkat pertumbuhan penjualan yang diperkirakan. Persediaan tambahan yang diperlukan untuk toko baru akan ditambahkan pada jumlah tersebut. Aset gedung dan amortisasi merk diestimasi terdapat kenaikan sekitar 10%. Setelah proyeksi selesai, persentase tersebut dapat disesuaikan untuk melihat implikasi keuangan atas pengeluaran modal yang lebih tinggi (rendah).

Estimasi utang usaha didasarkan pada perputaran utang dan harga pokok penjualan historis. Rasio perputaran terakhir (didasarkan atas saldo akhir utang usaha) sebesar 87,504 digunakan untuk mengestimasi utang tahun 2019. Terakhir, persentase biaya yang masih harus dibayar terhadap penjualan juga diestimasi menggunakan tingkat perputaran akrual terakhir sebesar 1211,254.

Jadwal jatuh tempo utang jangka panjang diberikan dalam catatan atas laporan keuangan. Kita menggunakan angka tahun 2019 dalam jadwal tersebut. Utang jangka panjang awalnya diestimasi sebagai saldo utang jangka panjang tahun sebelumnya dikurangi estimasi utang yang jatuh tempo (bagian lancar). Kemudian, tingkat utang ini disesuaikan untuk mendapatkan saldo kas dan *leverage* keuangan yang diinginkan setelah neraca awal tersusun. Saham biasa dan saham diperoleh kembali diasumsikan sama dengan saldo tahun lalu.

f) Penghitungan Proyeksi Neraca Perusahaan

Setelah mencari dan menarik berbagai asumsi, berikut merupakan langkah – langkah dalam memproyeksikan neraca perusahaan untuk tahun 2019.

$$1. \quad \text{Piutang} = \text{Penjualan} / \text{Perputaran Piutang}$$

$$\text{Rp } 450.239.217.416 = \text{Rp } 3.331.762.407.748 / 7,4$$

2. Persediaan = Harga Pokok Penjualan / Perputaran Persediaan
Rp 103.959.189.087 = Rp 2.579.990.906.792 / 24,817
3. Aset lancar lain: Tidak ada perubahan
4. Aset Gedung = Saldo aset gedung tahun lalu x 110%
Rp 113.739.355.672 = Rp 103.399.414.248 x 110%
5. Amortisasi Merk = Saldo amortisasi tahun lalu x 110%
Rp 13.131.172.287 = Rp 11.937.429.352 x 110%
6. Utang usaha = Harga Pokok Penjualan / Perputaran Utang
Rp 29.484.296.921 = Rp 2.579.990.906.792 x 87,504
7. Bagian lancar utang jangka panjang: jumlah yang dilaporkan dalam catatan kaki utang jangka panjang sebagai bagian yang jatuh tempo di tahun 2019.
8. Biaya yang masih harus dibayar = Penjualan / Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar
Rp 2.750.671.232 = Rp 3.331.762.407.748 / 1211,254
9. Kewajiban lain: tidak ada perubahan.
10. Utang jangka panjang = Utang Jangka Panjang Tahun Lalu – Bagian utang yang jatuh tempo dari langkah 7
Rp 62.950.487.420 = Rp64.150.487.420 - Rp 1.200.000.000
11. Saham: tidak ada perubahan.
12. Laba Ditahan = Proyeksi laba bersih tahun 2019
13. Kas = Jumlah yang dibutuhkan untuk menyeimbangkan total kewajiban dan ekuitas dikurangi langkah (1) – (5)

Dari hasil penghitungan diatas, berikut adalah Neraca PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation tahun 2019 disajikan pada Tabel V.16 dengan beberapa proyeksi yang telah diasumsikan.

Tabel V.16 Proyeksi Neraca Perusahaan Tahun 2019

Proyeksi Neraca PT Astra International - BMW Sales Operation		
	Langkah Proyeksi	Estimasi tahun 2019
Kas	13	Rp40.623.943.401
Piutang	1	Rp450.239.217.416
Persediaan	2	Rp103.959.189.087
Aset Lancar Lain	3	Rp64.785.576.705
Total Aset Lancar		Rp659.607.926.609
Gedung	4	Rp113.739.355.672
Akumulasi Penyusutan Gedung		Rp2.540.212.839
Amortisasi Merk	5	Rp13.131.172.287
Akumulasi Amortisasi Merk		Rp1.017.709.354
Total Aset Tetap		Rp123.312.605.767
Total Aset		Rp782.920.532.376
Utang Usaha	6	Rp29.484.296.921
Beban yang Masih Harus Dibayar	8	Rp2.750.671.232
Kewajiban Lancar Lainnya	9	Rp16.003.263.839
Total Kewajiban Lancar		Rp48.238.231.992
Utang Jangka Panjang	10	Rp62.950.487.420
Total Kewajiban		Rp111.188.719.413
Saham	11	Rp180.879.383.012
Laba Ditahan	12	Rp490.852.429.951
Total Ekuitas		Rp671.731.812.963
Total Kewajiban dan Ekuitas		Rp782.920.532.376
Beberapa Perkembangan		
Tingkat Perputaran Piutang Usaha		7,400
Tingkat Perputaran Persediaan		24,817
Tingkat Perputaran Utang Usaha		87,504
Tingkat Perputaran Biaya yang Masih Harus Dibayar		1211,254
Pengeluaran Modal (CAPEX)		Rp35.875.281.134
CAPEX/Penjualan		1,155%

(Sumber : Data Diolah, 2019)

V.2 Pembahasan

V.2.1 Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 2019

Dari hasil proyeksi laporan laba rugi PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, dengan berbagai asumsi yang sudah dijelaskan diatas dapat diketahui bahwa laporan laba rugi PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation yang diproyeksikan untuk

tahun 2019 adalah mendapatkan pendapatan dari penjualan sebesar Rp 3.331.762.407.748 dimana diproyeksikan pada tahun 2019 memiliki keadaan persaingan ekonomi yang sama seperti tahun sebelumnya seperti yang dijelaskan sebelumnya pada bagian asumsi – asumsi.

Dengan diperkirakan juga PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation membutuhkan biaya sebesar Rp 2.579.990.906.792 sebagai modal penjualan yaitu pada akun Harga Pokok Penjualan. Lalu kemudian dari kegiatan bisnis tersebut, diproyeksikan bahwa perusahaan akan mendapatkan Laba Kotor sebesar Rp 751.771.500.957.

Untuk mendapatkan keuntungan bersih maka perlu adanya pengurangan laba kotor dengan biaya yang dibiayakan oleh perusahaan. Pada tahun 2019, diproyeksikan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan dan kegiatan bisnisnya, PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation akan dikenakan Biaya Administrasi dan Umum sebesar Rp 160.587.282.073, Biaya Penyusutan Gedung sebesar Rp 2.540.212.839, Biaya Amortisasi Merk sebesar Rp 1.017.709.354 dan Biaya Pemasaran sebesar Rp 56.869.108.803. Dari pos biaya operasional tersebut kemudian dikurangi oleh Biaya Bunga dari pinjaman yang dilakukan selama 1 tahun yaitu sebesar Rp 7.120.667.095. Kemudian dikenakan juga Biaya Pajak usaha sebesar Rp 32.784.090.842 yang diproyeksikan pada tahun 2019. Dalam penelitian ini tidak memproyeksikan laba dari pos luar biasa dikarenakan sumber dari pemasukan ini adalah dari transaksi diluar penjualan unit maupun service, yang didapatkan dari pos – pos lainnya seperti, dana deposito *customer* yang ingin membeli unit BMW akan tetapi membatalkan pemesanannya terhadap unit tersebut.

Sehingga Laba Bersih yang diproyeksikan akan didapatkan oleh PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation pada tahun 2019 adalah sebesar Rp Rp490.852.429.951.

V.2.2 Proyeksi Neraca Perusahaan Tahun 2019

Dari hasil proyeksi neraca perusahaan PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, dengan berbagai asumsi yang sudah dijelaskan diatas dapat diketahui bahwa laporan neraca PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation yang diproyeksikan untuk tahun 2019 adalah kas yang dimiliki oleh perusahaan adalah sebesar Rp 40.623.943.401, kemudian piutang usaha yang dimiliki adalah sebesar Rp 450.239.217.416 dengan persediaan sebesar Rp 103.959.189.087. Serta aset lancar lainnya yang diproyeksikan sama seperti tahun 2018 yaitu sebesar Rp 64.785.576.705. Sehingga total aset lancar yang dimiliki PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah sebesar Rp 659.607.926.609.

Kemudian untuk aset tetap perusahaan yang terdiri dari Gedung Rp 113.739.355.672 dan Amortisasi Merk sebesar Rp13.131.172.287. Sehingga total aset yang terdiri dari aset lancar dan aset tetap yang dimiliki oleh PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah sebesar Rp 782.920.532.376.

Sementara itu, utang usaha PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation diproyeksikan tahun 2019 adalah sebesar Rp 29.484.296.921, dimana terdapat juga biaya yang masih harus dibayar oleh perusahaan yaitu sebesar Rp 2.750.671.232 dengan kewajiban lancar lainnya sebesar Rp 16.003.263.839. Sehingga total kewajiban lancar perusahaan adalah sebesar Rp 48.238.231.992. Kemudian utang jangka panjang perusahaan adalah sebesar Rp 62.950.487.420 dan total kewajiban perusahaan yang terdiri kewajiban lancar dan kewajiban tak lancar adalah sebesar Rp 111.188.719.413. Lalu total ekuitas perusahaan adalah Rp 671.643.397.882 yang terdiri dari saham yang diproyeksikan sama yaitu Rp 180.879.383.012 dan laba ditahan sebesar Rp 490.764.014.870. Sehingga total kewajiban dan ekuitas PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah Rp 782.920.532.376.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

VI.1 Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Pada proyeksi laporan laba rugi PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation untuk tahun 2019, Pendapatan Penjualan adalah sebesar Rp 3.331.762.407.748. kemudian Harga Pokok Penjualan sebesar Rp 2.579.990.906.792 sehingga perusahaan akan mendapatkan Laba Kotor sebesar Rp 751.771.500.957. Dengan Beban Penjualan, Umum, dan Administrasi sebesar Rp 160.587.282.073, Beban Penyusutan Gedung sebesar Rp 2.540.212.839, Beban Amortisasi Merk sebesar Rp 1.017.709.354, Beban Pemasaran sebesar Rp 56.869.108.803, Beban Bunga dari pinjaman yang dilakukan selama 1 tahun yaitu sebesar Rp 7.120.667.095, dan Beban Pajak usaha sebesar Rp 32.784.090.842. Dimana dalam penelitian ini tidak memproyeksikan laba dari pos luar biasa, sehingga Laba Bersih yang diproyeksikan akan didapatkan oleh PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation pada tahun 2019 adalah sebesar **Rp 490.852.429.951.**
2. Dari hasil proyeksi neraca perusahaan PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation, total aset lancar yang dimiliki PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah sebesar Rp 659.607.926.609. Total aset tetap perusahaan adalah sebesar Rp 123.312.605.767. Sehingga total aset yang terdiri dari aset lancar

dan aset tetap yang dimiliki oleh PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah sebesar **Rp 782.920.532.376**.

Sementara itu, total kewajiban perusahaan yang terdiri kewajiban lancar dan kewajiban tak lancar adalah sebesar Rp 111.188.719.413. Lalu total ekuitas perusahaan yang terdiri dari saham dan laba ditahan adalah Rp 671.731.812.963. Sehingga total kewajiban dan ekuitas PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation adalah **Rp 782.920.532.376**.

3. Terdapat kenaikan laba dari hasil proyeksi laporan keuangan proforma yaitu sebesar **7,1%** dari tahun 2018 sebesar Rp 458.371.119.359 menjadi Rp 490.852.429.951 pada tahun 2019.

VI.2 Saran

Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan, penulis dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Laporan keuangan proforma ini haruslah dapat dipertanggung jawabkan dan akurat dan dapat menolong untuk memperoleh gambaran yang tepat untuk memulai suatu bisnis. Ini harus didasarkan pada informasi yang dapat memberikan proyeksi yang tepat untuk memperoleh jumlah profit yang diharapkan dari bisnis dan juga kebutuhan keuangan yang diperlukan dalam tahun pertama operasi dan sesudahnya.
2. PT Astra International Tbk – BMW Sales Operation disarankan untuk melakukan proyeksi laporan keuangan secara berkala sehingga dapat melihat berbagai peluang dalam melakukan perencanaan laba dan dapat mengetahui dan melakukan penilaian apakah perusahaan dapat membiayai kegiatan bisnisnya di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Mulyawan, Setia. 2015. Manajemen Keuangan. Bandung: Pustaka Setia.
- A. Ross, Stephen, dkk. 2009. Pengantar Keuangan Perusahaan 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Supriyanto, Wahyu, dan Ahmad Muhsin. 2008. Teknologi Informasi Perpustakaan: Strategi Perancangan Perpustakaan Digital. Yogyakarta: Kanisius.
- Garrison, Ray H, Norren, Brewer. (2013). Akuntansi Manajerial. Jakarta: Salemba Empat.
- Handoko, T. Hani. 2011. Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia. Yogyakarta: Penerbit BPFE.
- Hans Kartikahadi., dkk. 2016. Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2009. Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 1. Jakarta: Salemba Empat
- Jumingan. 2009. Analisis Laporan Keuangan. Surakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, Philip. 20004. Manajemen Pemasaran, Edisi Milenium. Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Lupiyoadi, Rambat. 2014. Manajemen Pemasaran Jasa. Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir, S. 2010. Analisis laporan Keuangan Edisi keempat. Cetakan Kelima Belas. Yogyakarta: Liberty
- Mursid. 1993. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Penerbit Bumi Aksara.
- Siregar, Baldric., dkk. 2013. Akuntansi Biaya, Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Tjiptono, Fandy. 2000. Manajemen Jasa. Yogyakarta : Andy Yogyakarta.

Soemarso. 2002. “Akuntansi Statu Pengantar”, Buku 1. Edisi Lima. Jakarta: Salemba Empat.

Soemarso. 2005. Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Revisi, Jakarta: Salemba Empat

Weygandt, Kimmel and Kieso. 2013. Financial Accounting: IFRS Edition. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.