

ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENILAI KINERJA
PO SIDO MAKMUR PERIODE 2010-2014

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Penyelesaian Tugas Akhir
Program Studi D – IV Manajemen Bisnis Industri
di Sekolah Tinggi Manajemen Industri



FARADHIBA MUTMAINNAH
1711019

SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
JAKARTA
2015

KATA PENGANTAR

Sebagai awal kata, kiranya tiada sepatah kata pun yang pantas penulis ucapkan kecuali memanjatkan segala puji dan syukur kehadirat ALLAH SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat, hidayah serta karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan tugas akhir yang berjudul “Analisis Rasio Keuangan untuk Menilai Kinerja Keuangan PO Sido Makmur Periode 2010-2014”.

Dalam penulisan tugas akhir ini penulis tidak lepas dari berbagai hambatan dan rintangan, namun berkat bantuan dari berbagai pihak maka segala macam hambatan dapat teratasi. Untuk itu penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan yang tulus kepada:

- Bapak Drs. Achmad Zawawi, MA, MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Industri sekaligus pembimbing tugas akhir dan pembimbing akademik yang dengan segala kesetiaan ditengah kesibukan bersedia memberikan arahan, saran, dan koreksi bagi penyempurnaan tugas akhir ini.
- Bapak Pasti Immanuel Bangun selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Industri Sekolah Tinggi Manajemen Industri yang telah memberikan nasihat dan motivasi.
- Ayahanda H. Wirajaya, BE, SE, MM dan Ibunda Hj. Dra. Juairiah tercinta, atas seluruh do’a dan dukungan baik moril maupun materil.
- Anissa Salsabilla, Spd, Muhammad Dzulham Fadhil dan Muhammad Hazbi tersayang, atas arahan dan motivasi serta inspirasi yang telah diberikan selama ini.
- Ibu Sukati selaku pemilik PO Sido Makmur yang telah mengizinkan Penulis untuk melaksanakan PKL sekaligus menjadi bahan tugas akhir dan senantiasa membantu dalam proses pembuatan tugas akhir ini sampai selesai.

- Teman-teman Mahasiswa/i Program Manajemen Bisnis Industri, Sekolah Tinggi Manajemen Industri Angkatan 2011/2012 yang selalu memberi semangat dalam kebersamaan dan sepejuangan dalam mencapai sukses pada program Praktek Kerja Lapangan.
- Seluruh Staff Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI) beserta dosen pengajar.
- Semua pihak yang sudah membantu Penulis dalam menyusun tugas akhir ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun sehingga dapat dijadikan referensi bagi penulis guna perbaikan di masa yang akan datang.

Pada akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis mempersembahkan tugas akhir ini dengan harapan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak.

Tangerang, Agustus 2015

Penulis

ABSTRAKSI

PO Sido Makmur merupakan industri kecil yang bergerak di bidang manufaktur dengan memproduksi boneka. Permasalahan yang dihadapi perusahaan ini adalah pencatatan keuangan yang masih menggunakan sistem yang sederhana dan belum sesuai dengan standar akuntansi sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui kinerja keuangannya dan dari tahun ke tahun perusahaan tidak memiliki perkembangan pada usahanya. Pada penelitian ini rumusan masalah adalah bagaimana kinerja keuangan PO Sido Makmur ditinjau dari analisis rasio keuangan meliputi rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, dan rasio profitabilitas berdasarkan analisis *time series* pada periode 2010-2014. Tujuan dari penilaian ini adalah untuk menilai kinerja keuangan perusahaan dalam keadaan baik atau tidak ditinjau dari rasio-rasio keuangan. Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data laporan keuangan yang terdiri dari Laporan Laba/Rugi dan Neraca dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2014. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan ini dapat melunasi kewajiban jangka pendeknya (Likuiditas) seperti terlihat pada rasio lancar sebesar 53,15 kali, rasio cepat sebesar 52,18, dan rasio kas sebesar 38,61 kali di tahun 2014. Pada analisis rasio Solvabilitas dapat dikatakan baik secara *time series* seperti terlihat pada rasio utang terhadap modal sebesar 7,50% dan rasio utang terhadap aktiva sebesar 6,97%. Pada analisis rasio aktivitas menunjukkan bahwa seberapa efektif perusahaan menggunakan sumber daya yang dimiliki seperti terlihat pada rasio perputaran persediaan sebanyak 143,41 kali, rasio perputaran aktiva tetap sebanyak 6,06 kali, rasio perputaran total aktiva sebanyak 1,01 kali, rasio perputaran piutang sebanyak 5,51 kali, dan lamanya rata-rata penagihan piutang sebesar 66 hari. Pada analisis rasio profitabilitas dapat dikatakan kurang baik bila dianalisis secara *time series* dapat dilihat melalui margin laba kotor sebesar 26,79%, margin laba operasi sebesar 21,71%, margin laba bersih sebesar 18,96%, ROI 19,18%, dan ROE sebesar 20,62%. Dari hasil analisis tersebut terlihat bahwa perusahaan menghadapi permasalahan pada rasio aktivitas dan profitabilitas bila dilihat dari analisis *time series*. Hal ini menandakan bahwa perusahaan masih harus memperbaiki pengelolaan sumberdaya secara efektif dan efisien untuk menghasilkan laba yang maksimal.

Kata Kunci: laporan keuangan, rasio keuangan, kinerja keuangan

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
ABSTRAKSI	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL.....	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Batasan Masalah.....	3
1.4. Tujuan Penelitian.....	4
1.5. Manfaat Penelitian.....	4
1.6. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1. Aspek Keuangan.....	6
2.1.1. Laporan Keuangan	6
2.1.2. Analisis Laporan Keuangan	23
2.1.3. Analisis Rasio	27
2.1.4. Kinerja Keuangan.....	36
2.2. Aspek Produksi.....	38
2.2.1. Pengertian Produksi dan Manajemen Produksi	38
2.2.2. Proses Produksi	38
2.2.3. Jenis-jenis Proses Produksi	39

2.3.	Aspek Pemasaran	40
2.3.1.	Pengertian Pemasaran	40
2.3.2.	Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	40
2.3.3.	Strategi Pemasaran	42
2.4.	Aspek Personalia	43
2.4.1.	Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia	43
2.4.2.	Peran Manajemen Sumber Daya Manusia	44
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....		45
3.1.	Jenis Data	45
3.2.	Sumber Data	45
3.3.	Metode Pengumpulan Data	45
3.4.	Metode Pengolahan Data.....	46
3.5.	Metode Analisis Data	46
3.6.	Teknik Analisis.....	48
BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....		55
4.1.	Profil Perusahaan.....	55
4.1.1.	Sejarah Perusahaan.....	55
4.1.2.	Struktur Organisasi Perusahaan	57
4.1.3.	Deskripsi Jabatan	57
4.1.4.	<i>Layout</i> Perusahaan	60
4.2.	Aspek Keuangan.....	61
4.2.1.	Perhitungan Rasio	69
4.3.	Aspek Produksi.....	74
4.3.1.	Uraian Produk	74
4.3.2.	Proses Produksi	74

4.4.	Aspek Pemasaran	78
4.4.1.	Gambaran Umum Pemasaran.....	78
4.4.2.	Fungsi Pemasaran	81
4.5.	Aspek Personalia	84
4.5.1.	Ketenagakerjaan.....	84
4.5.2.	Perekrutan Karyawan	86
4.5.3.	Kesejahteraan Karyawan.....	87
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN		89
5.1.	Aspek Keuangan.....	89
5.2.	Aspek Produksi.....	102
5.3.	Aspek Pemasaran	102
5.4.	Aspek Personalia	102
BAB VI PENUTUP		103
6.1.	Kesimpulan.....	103
6.1.1.	Aspek Keuangan	103
6.1.2.	Aspek Produksi	104
6.1.3.	Aspek Pemasaran	104
6.1.4.	Aspek Personalia.....	104
6.2.	Saran.....	105
6.2.1.	Aspek Keuangan	105
6.2.2.	Aspek Produksi	105
6.2.3.	Aspek Pemasaran	105
6.2.4.	Aspek Personalia.....	105
DAFTAR PUSTAKA		106
LAMPIRAN.....		109

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1: Bagan Alur Penelitian	47
Gambar 2: Struktur Organisasi PO Sido Makmur	57
Gambar 3: <i>Layout</i> PO Sido Makmur	60
Gambar 4: Boneka dengan Ukuran S (<i>Small</i>)	74
Gambar 5: Boneka dengan Ukuran M (<i>Medium</i>).....	74
Gambar 6: Boneka dengan Ukuran L (<i>Large</i>)	74
Gambar 7: Alur Proses Produksi.....	75
Gambar 8: Proses Pemotongan Kain	75
Gambar 9: Proses Pembersihan Benang	76
Gambar 10: Proses Menjahit.....	76
Gambar 11: Proses Pengisian Kapas.....	76
Gambar 12: Proses Penempelan Aksesoris	77
Gambar 13: Proses Pembungkusan.....	77
Gambar 14: Tempat Penyimpanan.....	77
Gambar 15: Saluran Distribusi PO Sido Makmur.....	79
Gambar 16: Kendaraan Distribusi.....	79
Gambar 17: Analisis <i>Time Series</i> Rasio Likuiditas.....	90
Gambar 18: Analisis <i>Time Series</i> Rasio Solvabilitas.....	93
Gambar 19: Analisis <i>Time Series</i> Rasio Aktivitas	95
Gambar 20: Analisis <i>Time Series</i> Rasio Profitabilitas	98

DAFTAR TABEL

Tabel 1: Contoh Neraca	20
Tabel 2: Laporan Laba/Rugi	22
Tabel 3: Daftar Aktiva	62
Tabel 4: Biaya Penyusutan.....	63
Tabel 5: Persentase Kenaikan Biaya Promosi PO Sido Makmur	63
Tabel 6: Perkembangan Harga Produk PO Sido Makmur	64
Tabel 7: Biaya Gaji Karyawan PO Sido Makmur.....	64
Tabel 8: Biaya Listrik dan Telepon PO Sido Makmur	64
Tabel 9: Data Penjualan PO Sido Makmur	65
Tabel 10: Harga Pokok Penjualan PO Sido Makmur.....	66
Tabel 11: Laporan Laba/Rugi PO Sido Makmur	67
Tabel 12: Laporan Perubahan Modal PO Sido Makmur.....	67
Tabel 13: Neraca PO Sido Makmur	68
Tabel 14: Rasio Keuangan PO Sido Makmur	73
Tabel 15: Keterangan Produk.....	78
Tabel 16: Harga Jual Produk Tahun 2015	80
Tabel 17: Jumlah Tenaga Kerja	84
Tabel 18: Tenaga Kerja Berdasarkan Usia.....	85
Tabel 19: Tenaga Kerja Berdasarkan Tingkat Pendidikan	85
Tabel 20: Jam Kerja Tenaga Kerja.....	85
Tabel 21: Upah Karyawan (Per-hari) Tahun 2015.....	87
Tabel 22: Analisis <i>Time Series</i> Rasio Likuiditas	90
Tabel 23: Analisis <i>Time Series</i> Rasio Solvabilitas.....	93
Tabel 24: Analisis <i>Time Series</i> Rasio Aktivitas	95
Tabel 25: Analisis <i>Time Series</i> Rasio Profitabilitas	98

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang terus meningkat dengan pesat menyebabkan semakin diperlukannya keahlian dalam menganalisis laporan keuangan. Untuk itu manajer dituntut memilih informasi dalam jaringan yang luas untuk mengetahui kondisi perusahaan saat ini maupun perkiraan kondisi dimasa yang akan datang. Dengan penganalisan laporan keuangan akan membantu pihak-pihak yang berkepentingan dalam memilih dan mengevaluasi informasi dan hanya berfokus dengan informasi tersebut, sehingga setiap perusahaan dituntut untuk dapat meningkatkan daya saingnya masing-masing.

Namun pada hakikatnya, hampir semua perusahaan mengalami masalah yang sama yaitu bagaimana mengalokasikan sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba maksimal untuk mempertahankan eksistensi perusahaan.

Salah satu permasalahan yang dihadapi PO Sido Makmur adalah pencatatan keuangan yang masih menggunakan sistem pencatatan yang sederhana dan belum sesuai dengan standar akuntansi. PO Sido Makmur belum memiliki analisis lebih lanjut atas laporan keuangan tersebut. Hal ini menyebabkan informasi keuangan PO Sido Makmur belum dapat disajikan dengan lebih rinci dan menyeluruh sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui kinerja keuangannya dan dari tahun ke tahun perusahaan tidak memiliki perkembangan pada usahanya. Untuk itu, penulis akan mencoba melakukan analisis lebih lanjut atas laporan keuangan PO Sido makmur dan memenuhi kebutuhan *stakeholder* atas informasi kinerja keuangan perusahaan yang lebih rinci dan menyeluruh.

Laporan keuangan merupakan sumber informasi sehubungan dengan posisi keuangan dan kinerja keuangan perusahaan. Data keuangan tersebut dianalisis lebih lanjut sehingga akan diperoleh informasi yang dapat mendukung keputusan yang dibuat. Laporan keuangan ini harus menggambarkan semua data keuangan yang relevan dan telah ditetapkan prosedurnya sehingga laporan keuangan dapat diperbandingkan agar tingkat akurasi analisis dapat di pertanggungjawabkan.

Analisis dan interpretasi keuangan mengkatagorikan beberapa teknik dan alat analisis yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak intern dan ekstern yang terkait dengan perusahaan. Bagi manajemen, informasi yang diperoleh itu berfungsi sebagai salah satu bahan pertimbangan dasar dalam proses pengambilan keputusan pengkoordinasian dan pengendalian perusahaan. Pada kenyataannya sering alat-alat analisis tersebut belum dimanfaatkan oleh perusahaan. Pengambilan keputusan strategis pada perusahaan sering kali dilakukan oleh pendiri usaha dan keputusan yang diambil bersifat personal, berani serta beresiko tinggi. Dalam jangka pendek pengambilan keputusan dengan cara ini cukup berhasil tetapi untuk jangka panjang dan seiring dengan pertumbuhan perusahaan cara tersebut kurang memadai. Ini berarti pendayagunaan laporan keuangan sebagai sumber informasi bagi manajer dalam pengambilan keputusan perencanaan dan pengendalian belum dilaksanakan secara optimal padahal pengambilan keputusan berdasarkan kinerja keuangan merupakan keharusan bagi setiap perusahaan.

Efektivitas dan efesiensi suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya ditentukan oleh kemampuan perusahaan dalam memperoleh profitabilitas dan aktivitas dalam perusahaan. Dengan demikian penggunaan analisis rasio keuangan dapat menggambarkan kinerja keuangan yang telah dicapai. Untuk mendukung kelangsungan dan peningkatan usaha maka perusahaan perlu menganalisis laporan keuangan

agar dapat diperoleh informasi tentang posisi keuangan perusahaan yang bersangkutan.

Informasi yang tersaji harus dianalisis dan diinterpretasikan lebih jauh lagi agar mempunyai nilai guna bagi manajemen perusahaan. Untuk manajemen, dalam melakukan analisis terhadap kinerja keuangan yaitu berupa analisis yang bersifat fundamental dan intergratif yang nantinya akan memberikan gambaran yang mendasar dan menyeluruh tentang posisi dan prestasi keuangan.

Untuk memastikan bahwa tujuan perusahaan dapat tercapai dan mengetahui sejauh mana efektifitas operasi perusahaan dalam mencapai tujuan maka secara periodik dilakukan pengukuran kinerja perusahaan. Atas dasar inilah penulis mengambil judul: “ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENILAI KINERJA KEUANGAN PO SIDO MAKMUR PERIODE 2010-2014”.

1.2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka yang akan menjadi rumusan masalah adalah: “Bagaimana kinerja keuangan PO Sido Makmur ditinjau dari analisis rasio keuangan pada periode 2010-2014?”.

1.3. Batasan Masalah

Agar penelitian ini mempunyai alur yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasan dan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan, maka dibuatlah beberapa pembatasan masalah:

1. Periode penilaian adalah tahun pembukuan dari tahun 2010 – 2014
2. Analisis rasio keuangan mencakup rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas dan rasio profitabilitas.

3. Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu hanya memberi gambaran tentang kinerja keuangan perusahaan berdasarkan rasio-rasio keuangan.
4. Penelitian ini menggunakan metode analisis *time series* untuk membandingkan kinerja keuangannya.

1.4. Tujuan Penelitian

Untuk menilai kinerja keuangan PO Sido Makmur apakah keadaan baik atau tidak ditinjau dari rasio-rasio keuangan yang terdiri dari kelompok rasio likuiditas, rasio aktivitas, rasio solvabilitas dan rasio profitabilitas.

1.5. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan
Manfaat diadakannya penelitian ini bagi PO Sido Makmur sendiri adalah untuk mengetahui kinerja keuangannya.
2. Bagi Penulis
Manfaat diadakannya penelitian ini bagi penulis adalah sebagai tambahan pengalaman, dan dapat memperluas wawasan dan ilmu pengetahuan.
3. Bagi Pembaca
Manfaat diadakannya penelitian ini bagi pembaca adalah sebagai sumber informasi tambahan dan bahan referensi bagi para akademisi dalam menyusun tugas akhir.
4. Bagi STMI
Dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai analisis kinerja perusahaan ditinjau dari rasio keuangan.

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, pokok 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

Penelitian meliputi jenis data yang dibutuhkan, sumber data, cara mengumpulkan data, cara pengolahan data dan teknik analisis.

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.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Aspek Keuangan

2.1.1. Laporan Keuangan

A. Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan alat yang digunakan oleh perusahaan untuk memperoleh informasi mengenai posisi dan kondisi keuangan, kinerja serta hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan. Selain itu, laporan keuangan juga berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan lain terhadap perusahaan yaitu untuk memberikan informasi keuangan perusahaan yang bersangkutan.

Untuk lebih jelas mengenai definisi laporan keuangan, berikut ini akan dikemukakan beberapa pendapat mengenai pengertian laporan keuangan, antara lain:

Menurut Munawir (2004:5) mengatakan bahwa yang dimaksud dengan laporan keuangan adalah:

“Dua daftar yang disusun oleh Akuntan pada akhir periode untuk suatu perusahaan. Kedua daftar itu adalah daftar neraca atau daftar posisi keuangan dan daftar pendapatan atau daftar rugi-laba. Pada waktu akhir-akhir ini sudah menjadi kebiasaan bagi perseroan-perseroan untuk menambahkan daftar ketiga yaitu daftar surplus atau daftar laba yang tak dibagikan (laba yang ditahan)”.

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:105) mengemukakan bahwa:

“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 atau Laporan Laba/Rugi, atau hasil usaha, Laporan Arus Kas, Laporan Perubahan Posisi Keuangan”.

Menurut Kasmir (2014:7) dalam pengertian yang sederhana, laporan keuangan adalah:

“Laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu”.

Menurut Hery (2015:4) mengatakan bahwa:

“Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan data keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Dengan kata lain, laporan keuangan ini berfungsi sebagai alat informasi yang menghubungkan perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan, yang menunjukkan kondisi kesehatan keuangan perusahaan dan kinerja perusahaan”.

B. Kegunaan Laporan Keuangan

Laporan keuangan disusun oleh manajemen perusahaan untuk mengetahui posisi dan kondisi keuangan serta hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan. Laporan keuangan tidak hanya berguna bagi manajemen sebagai alat analisa untuk membuat keputusan yang berhubungan dengan keuangan perusahaan, namun juga berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan lain terhadap perusahaan yang bersangkutan. Menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:7) pengguna laporan keuangan itu adalah sebagai berikut:

1. Pemilik Perusahaan

Bagi pemilik perusahaan, laporan keuangan dimaksudkan untuk:

- Menilai prestasi atau hasil yang diperoleh manajemen;

- Mengetahui hasil dividen yang akan diterima;
- Menilai posisi keuangan perusahaan dan pertumbuhannya;
- Mengetahui nilai saham dan laba perlembar saham;
- Sebagai dasar untuk memprediksi kondisi perusahaan di masa datang;
- Sebagai dasar untuk mempertimbangkan menambah atau mengurangi investasi.

2. Manajemen Perusahaan

Bagi manajemen perusahaan, laporan keuangan ini digunakan untuk:

- Alat untuk mempertanggungjawabkan pengelolaan kepada pemilik;
- Mengukur tingkat biaya dari setiap kegiatan operasi perusahaan, divisi, bagian, atau segmen tertentu;
- Mengukur tingkat efisiensi dan tingkat keuntungan perusahaan, divisi, bagian, atau segmen;
- Menilai hasil kinerja individu yang diberi tugas dan tanggung jawab;
- Menjadi bahan pertimbangan dalam menentukan perlu tidaknya diambil kebijaksanaan baru;
- Memenuhi ketentuan dalam UU, peraturan, AD (Anggaran Dasar), Pasar Modal, dan lembaga regulator lainnya.

3. Investor

Bagi investor, laporan keuangan dimaksudkan untuk:

- Menilai kondisi keuangan dan hasil usaha perusahaan;
- Menilai kemungkinan menanamkan dana dalam perusahaan;
- Menilai kemungkinan menanamkan divestasi (menarik investasi) dari perusahaan;

- Menjadi dasar memprediksi kondisi perusahaan di masa datang.

4. Kreditur atau Banker

Bagi kreditur, banker, atau supplier laporan keuangan digunakan untuk:

- Menilai kondisi keuangan dan hasil usaha perusahaan baik dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang.
- Menilai kualitas jaminan kredit/investasi untuk menopang kredit yang akan diberikan;
- Melihat dan memprediksi prospek keuntungan yang mungkin diperoleh dari perusahaan atau menilai *rate of return* perusahaan;
- Menilai kemampuan likuiditas, solvabilitas, rentabilitas perusahaan sebagai dasar dalam pertimbangan keputusan kredit;
- Menilai sejauh mana perusahaan mengikuti perjanjian kredit yang sudah disepakati.

5. Pemerintah dan Regulator

Bagi pemerintah atau regulator laporan keuangan dimaksudkan untuk:

- Menghitung dan menetapkan jumlah pajak yang harus dibayar;
- Sebagai dasar dalam penetapan-penetapan kebijaksanaan baru;
- Menilai apakah perusahaan memerlukan bantuan atau tindakan lain;
- Menilai kepatuhan perusahaan terhadap perusahaan terhadap aturan yang ditetapkan;
- Bagi lembaga pemerintahan lainnya bisa menjadi bahan penyusunan data dan statistik.

6. Analisis, Akademis, Pusat Data Bisnis

Bagi para analis, akademis, dan juga lembaga-lembaga pengumpulan data bisnis seperti PDBI, Moddy's, Brunstreet, Standard & Poor Perfindo, laporan keuangan ini penting sebagai bahan atau sumber informasi primer yang akan diolah sehingga menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi analisis, ilmu pengetahuan, dan komoditi informasi.

C. Tujuan dan Karakteristik Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2004:4) tujuan dari penyusunan laporan keuangan adalah:

“Menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi”.

Karakteristik kualitatif merupakan ciri khas yang membuat informasi dalam laporan keuangan dapat berguna bagi pemakai. Adapun karakteristik kualitatif dari laporan keuangan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2004:7) adalah:

– Relevan

Agar bermanfaat, informasi yang disajikan harus relevan untuk memenuhi kebutuhan pemakai dalam proses pengambilan keputusan. Relevan berarti dapat membantu mereka dalam melakukan evaluasi peristiwa masa lalu, masa kini atau masa depan sampai keputusan ekonomi yang diambil.

– Dapat Dipahami

Kualitas penting dari informasi yang terdapat dalam laporan keuangan adalah kemudahannya untuk segera dapat diambil dan digunakan oleh pemakainya. Untuk kepentingan ini pemakai diasumsikan memiliki pengetahuan yang memadai

tentang aktivitas ekonomi, bisnis, dan ekuntansi serta kemauan untuk mempelajari informasi dengan ketekunan yang wajar.

– Keandalan

Agar bermanfaat, informasi juga harus andal. Informasi memiliki kualitas andal jika bebas dari pengertian yang menyesatkan, kesalahan material, dan dapat diandalkan oleh pemakainya sebagai penyajian yang tulus jujur dengan yang seharusnya disajikan atau yang secara wajar diharapkan dapat disajikan.

– Dapat Dibandingkan

Informasi akan lebih berguna apabila dapat dibandingkan dengan laporan keuangan periode sebelumnya dan juga membandingkan laporan antar perusahaan yang sejenis untuk mengevaluasi posisi keuangan dan kinerjanya.

D. Jenis-Jenis Laporan Keuangan

Dalam melakukan analisis rasio laporan keuangan, penting bagi seseorang penganalisis untuk mengetahui dan memahami jenis, bentuk, prinsip penyusunan dan masalah yang timbul dalam laporan keuangan tersebut. Laporan keuangan merupakan hasil dari proses akuntansi, dimana laporan keuangan yang utama terdiri dari:

1. Neraca (*Balance Sheet*)

Pengertian neraca menurut Munawir (2004:13) adalah sebagai berikut:

“Neraca adalah laporan yang sistematis tentang aktiva, utang serta modal dari suatu perusahaan pada suatu saat tertentu. Jadi tujuan Neraca adalah untuk menunjukkan posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu tanggal tertentu, biasanya pada waktu dimana buku-buku ditutup dan ditentukan sisanya pada suatu akhir tahun fiscal atau tahun kalender, sehingga neraca sering disebut dengan *Balance Sheet*”.

Dengan demikian neraca terdiri dari tiga bagian utama yaitu aktiva, utang, dan modal.

a. Pengertian Aktiva

Dalam pengertian aktiva tidak terbatas pada kekayaan perusahaan yang berwujud saja, tetapi juga termasuk pengeluaran-pengeluaran yang belum dialokasikan (*deffered charges*) atau biaya yang masih harus dialokasikan pada penghasilan yang akan datang, serta aktiva yang tidak berwujud lainnya (*intangible assets*) misalnya *goodwill*, hak paten, hak menerbitkan, dan sebagainya.

Pada dasarnya aktiva dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian utama yaitu aktiva lancar dan aktiva tidak lancar.

Aktiva lancar adalah uang kas dan aktiva lainnya yang dapat diharapkan untuk dicairkan atau ditukarkan menjadi uang tunai, dijual atau dikonsumsi dalam periode berikutnya (paling lama satu tahun dalam perputaran kegiatan perusahaan yang normal).

Penyajian pos-pos aktiva lancar di dalam neraca didasarkan pada urutan likuiditasnya: sehingga penyajiannya dimulai dari aktiva yang paling likuid sampai dengan aktiva yang paling tidak likuid.

Yang termasuk aktiva lancar (likuid) adalah:

- Kas, atau uang tunai yang dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan. Uang tunai yang dimiliki oleh perusahaan tetapi sudah ditentukan penggunaannya (misalnya uang kas yang disisihkan untuk tujuan pelunasan utang obligasi, untuk pembelian aktiva tetap atau tujuan-tujuan lain) tidak dapat dimasukkan dalam pos kas.

Termasuk dalam pengertian kas adalah *check* yang diterima dari para langganan dan simpanan perusahaan di Bank dalam bentuk giro atau *demand deposit*, yaitu simpanan di bank yang dapat diambil kembali (dengan menggunakan *check* atau *bilyet*) setiap saat diperlukan oleh perusahaan.

- Investasi Jangka Pendek (surat-surat berharga atau *marketable securities*); adalah investasi yang sifatnya sementara (jangka pendek) dengan maksud untuk memanfaatkan uang kas yang untuk sementara belum dibutuhkan dalam operasi.

Syarat utama agar dapat dimasukkan dalam investasi jangka pendek adalah bahwa investasi itu harus bersifat *marketable*; artinya setiap perusahaan membutuhkan uang, investasi itu dapat segera dijual dengan harga yang pasti. Yang termasuk dalam investasi jangka pendek adalah: (1) deposito di bank; (2) surat-surat berharga yang berwujud saham, obligasi dan surat hipotek, sertifikat bank dan lain-lain investasi yang mudah diperjual-belikan. Investasi jangka pendek ini disajikan dalam neraca sebesar harga perolehannya atau harga pasar mana yang lebih rendah.

- Piutang Wesel, adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang dinyatakan dalam suatu wesel atau perjanjian yang diatur dalam undang-undang. Karena wesel pembuatannya diatur dengan undang-undang, maka wesel ini lebih mempunyai kekuatan hukum dan lebih terjamin pelunasannya; dan Piutang Wesel (*Notes Receivable*) ini dapat diperjual-belikan atau didiskontokan. Dengan didiskontokannya piutang wesel tersebut timbullah “*contingent liability*”, yaitu

hutang yang mungkin akan terjadi di masa mendatang pada saat jatuh tempo wesel yang bersangkutan karena pembuat wesel tersebut tidak mampu membayar wesel yang bersangkutan.

- Piutang Dagang, adalah tagihan kepada pihak lain (kepada kreditor atau langganan) sebagai akibat adanya penjualan barang dagangan secara kredit.

Pada dasarnya piutang bisa timbul tidak hanya karena penjualan barang dagangan secara kredit, tetapi dapat karena hal-hal lain, misalnya piutang kepada pegawai, piutang karena penjualan aktiva tetap secara kredit, piutang karena adanya penjualan saham secara angsuran, atau adanya uang muka untuk pembelian atau kontrak kerja lainnya. Piutang-piutang yang dimiliki oleh suatu perusahaan harus disajikan dalam neraca secara informatif.

Piutang dagang atau piutang lain-lain biasanya disajikan dalam neraca sebesar nilai realisasinya, yaitu nilai nominal piutang dikurangi dengan cadangan kerugian piutang (taksiran piutang yang tak tertagih).

- Persediaan, untuk perusahaan perdagangan yang dimaksud dengan persediaan adalah semua barang-barang yang diperdagangkan yang sampai tanggal neraca masih di gudang/belum laku dijual. Untuk perusahaan *manufacturing* (yang memproduksi barang) maka persediaan yang dimiliki meliputi: (1) Persediaan Bahan Mentah; (2) Persediaan Barang dalam Proses dan (3) Persediaan Barang Jadi.

Seperti halnya Investasi Jangka Pendek, Persediaan ini dinilai berdasarkan harga yang terendah antara harga perolehan dengan harga pasarnya.

- Piutang Penghasilan atau Penghasilan yang Masih Harus Diterima, adalah penghasilan yang sudah menjadi hak perusahaan karena perusahaan telah memberikan jasa/prestasinya, tetapi belum diterima pembayarannya, sehingga merupakan tagihan.
- Persekot atau Biaya yang Dibayar Di Muka, adalah pengeluaran untuk memperoleh jasa/prestasi dari pihak lain, tetapi pengeluaran itu belum menjadi biaya atau jasa/prestasi pihak lain itu belum dinikmati oleh perusahaan pada periode ini melainkan pada periode berikutnya.

Aktiva Tidak Lancar adalah aktiva yang mempunyai umur kegunaan relatif permanen atau jangka panjang (mempunyai umur ekonomis lebih dari satu tahun atau tidak akan habis dalam satu kali perputaran operasi perusahaan). Yang termasuk aktiva tetap adalah:

- Investasi Jangka Panjang. Bagi perusahaan yang cukup besar dalam arti mempunyai kekayaan atau modal yang cukup atau sering melebihi dari yang dibutuhkan, maka perusahaan ini dapat menanamkan modalnya dalam investasi jangka panjang di luar usaha pokoknya.

Investasi jangka panjang ini dapat berupa: (1) saham dari perusahaan lain, obligasi atau pinjaman kepada perusahaan lain; (2) aktiva tetap yang tidak ada hubungannya dengan usaha perusahaan ataupun (3) dalam bentuk dana-dana yang sudah mempunyai tujuan tertentu.

Tujuan investasi atau penanam ini pada umumnya adalah: (1) untuk dapat mengadakan pengawasan terhadap kebijaksanaan atau kegiatan perusahaan lain;

(2) untuk memperoleh pendapatan yang tetap secara terus menerus; (3) untuk membentuk suatu dana untuk tujuan-tujuan tertentu; (4) untuk membina hubungan baik dengan perusahaan lain; dan (5) untuk tujuan-tujuan lainnya.

Penyajian investasi jangka panjang ini dalam neraca adalah sebesar *cost* atau hargaperolehan dari investasi tersebut, yang meliputi harga beli, komisi perantara, pajak dan pengeluaran-pengeluaran lain sehubungan dengan pembelian investasi jangka panjang tersebut.

- Aktiva Tetap, adalah kekayaan yang dimiliki perusahaan yang fisiknya nampak (konkrit). Syarat lain untuk dapat diklasifikasikan sebagai aktiva tetap selain aktiva itu dimiliki perusahaan, juga harus digunakan dalam operasi yang bersifat permanen (aktiva tersebut mempunyai umur kegunaan jangka panjang atau tidak akan habis dipakai dalam satu periode kegiatan perusahaan).

Yang dimasukkan dalam kelompok aktiva tetap ini meliputi: (1) Tanah yang di atasnya didirikan bangunan atau digunakan operasi, misalnya sebagai lapangan, halaman, tempat parkir dan lain sebagainya; (2) Bangunan, baik bangunan kantor, toko maupun bangunan untuk pabrik; (3) Mesin; (4) Inventaris; (5) Kendaraan dan perlengkapan atau alat-alat lainnya. Aktiva tetap selain tanah, akan disusut selama jangka waktu/umur kegunaannya

- Aktiva Tetap Tidak Berwujud (*Intangible Fixed Assets*), adalah kekayaan perusahaan yang secara fisik tidak nampak, tetapi merupakan suatu hak yang mempunyai nilai dan dimiliki oleh perusahaan untuk

digunakan dalam kegiatan perusahaan. Yang termasuk dalam *intangible fixed assets* ini antara lain meliputi: Hak Cipta, Merek Dagang, Biaya Pendirian (*organizatio cost*), Lisensi, Goodwill dan sebagainya. *Intangible fixed assets* ada yang mempunyai umur terbatas (baik secara hukum maupun ekonomis), dan ada yang mempunyai umur yang tidak terbatas. Untuk *intangible fixed assets* yang mempunyai umur terbatas harus dilakukan penyusutan secara sistematis dan periodik selama umur ekonomis ataupun umur yuridisnya mana yang lebih pendek. Sedangkan yang mempunyai umur tak terbatas harus segera diadakan penghapusan bila ada alasan-alasan yang kuat bahwa aktiva tersebut secara ekonomis sudah turun manfaatnya atau nilainya

- Beban yang Ditangguhkan (*deferred charges*), adalah menunjukkan adanya pengeluaran atau biaya yang mempunyai manfaat jangka panjang (lebih dari satu tahun), atau satu pengeluaran yang akan dibebankan juga pada periode-periode berikutnya. Dengan demikian aktiva ini harus dihapuskan dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan umur kegunaannya. Yang termasuk kelompok ini antara lain adalah: Biaya Pemasaran, Diskonto Obligasi, Biaya pembukaan Perusahaan, Biaya Penelitian dan sebagainya.
- Aktiva Lain-lain; adalah menunjukkan kekayaan atau aktiva perusahaan yang tidak dapat atau belum dapat dimasukkan dalam klasifikasi-klasifikasi sebelumnya, misalnya: Gedung Dalam Proses; Tanah Dalam Penyelesaian; Piutang Jangka Panjang dan sebagainya.

b. Pengertian Utang

Utang adalah semua kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi, dimana utang ini merupakan sumber dana atau modal perusahaan yang berasal dari kreditor. Utang atau kewajiban perusahaan dapat dibedakan ke dalam utang lancar (utang jangka pendek) dan utang jangka panjang.

Utang lancar atau utang jangka pendek adalah kewajiban keuangan perusahaan yang pelunasannya atau pembayarannya akan dilakukan dalam jangka pendek (satu tahun sejak tanggal neraca) dengan menggunakan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan.

Utang lancar meliputi antara lain:

- Utang Dagang, adalah utang yang timbul karena adanya pembelian barang dagangan secara kredit.
- Utang Wesel, adalah utang yang disertai dengan janji tertulis (yang diatur dengan undang-undang) untuk melakukan pembayaran sejumlah tertentu pada waktu tertentu di masa yang akan datang.
- Utang Pajak, baik pajak untuk perusahaan yang bersangkutan maupun Pajak Pendapatan Karyawan yang belum disetorkan ke Kas Negara.
- Biaya yang Masih Harus Dibayar, adalah biaya-biaya yang sudah terjadi tetapi belum dilakukan pembayarannya.
- Utang Jangka Panjang yang Segera Jatuh Tempo, adalah sebagian (seluruh) utang jangka panjang yang sudah menjadi utang jangka pendek, karena harus segera dilakukan pembayarannya.

- Penghasilan yang Diterima Di Muka. (*Deferred Revenue*), adalah penerimaan uang untuk penjualan barang/jasa yang belum direalisasi.

Utang Jangka Panjang, adalah kewajiban keuangan yang jangka waktu pembayarannya (jatuh temponya) masih jangka panjang (lebih dari satu tahun sejak tanggal neraca), yang meliputi:

- Utang Obligasi,
- Utang Hipotik, adalah utang yang dijamin dengan aktiva tetap tertentu,
- Pinjaman Jangka Panjang yang lain.

c. Pengertian Modal

Adalah merupakan hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditunjukkan dalam pos modal (modal saham), surplus dan laba yang ditahan. Atau kelebihan nilai aktiva yang dimiliki oleh perusahaan terhadap seluruh utang-utangnya.

Dalam praktek kadang-kadang nampak adanya suatu klasifikasi di dalam neraca yang pada umumnya membingungkan pembaca (sulit untuk ditafsirkan) dengan nama *Reserve* (cadangan). Seharusnya cadangan ini diklasifikasikan sesuai dengan klasifikasi neraca yaitu aktiva, utang, dan milik sendiri (modal).

Tabel 1: Contoh Neraca**PT XXX****Neraca****Per 31 Desember 20xx**

Dalam Satuan Rupiah

AKTIVA		PASIVA	
AKTIVA LANCAR		UTANG LANCAR	
Kas	xxx	Utang Usaha	xxx
Piutang	xxx	Wesel bayar (Utang Wesel)	xxx xxx
Persediaan	xxx +	Biaya yang masih harus dibayar	xxx
Jumlah Aktiva Lancar	xxx	Utang-utang Pajak	xxx
AKTIVA TETAP		Penerimaan dimuka	xxx +
Tanah	xxx	Jumlah Utang Lancar	xxx
Bangunan	xxx	UTANG JANGKA PANJANG	
Ak. Peny. Bangunan	xxx	Utang Hipotik	xxx
Mesin	xxx	Utang Obligasi	xxx +
Ak. Peny. Mesin	xxx	Jumlah Utang Jk. Panjang	xxx
Peralatan	xxx	MODAL	
Ak. Peny. Peralatan	xxx +	Modal Saham	xxx
Jumlah Aktiva Tetap	xxx	Laba yang ditahan	xxx +
TOTAL AKTIVA		Jumlah Modal	xxx
xxx		TOTAL PASIVA	xxx

2. Laporan Laba/Rugi (*Income Statement*)

Menurut Munawir (2004:26) laporan laba/rugi adalah:

“Laporan Laba/Rugi merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya, laba/rugi yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu”.

Walaupun belum ada keseragaman tentang susunan laporan rugi-laba bagi tiap-tiap perusahaan, namun prinsip-prinsip yang umumnya diterapkan adalah sebagai berikut:

- a. Bagian yang pertama menunjukkan penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok perusahaan (penjualan barang dengan atau memberikan *service*) diikuti dengan harga pokok dari barang/jasa yang dijual, sehingga diperoleh laba kotor.
- b. Bagian kedua menunjukkan biaya-biaya operationil yang terdiri dari Biaya Penjualan dan Biaya Umum/Administrasi (*operating expenses*).
- c. Bagian ketiga menunjukkan hasil-hasil yang diperoleh di luar operasi pokok perusahaan, yang diikuti dengan biaya-biaya yang terjadi di luar usaha pokok perusahaan (*Non operating/financial income dan expenses*).
- d. Bagian keempat menunjukkan laba atau rugi yang insidental (*extra oridnary gain or loss*) sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan.

Tabel 2: Laporan Laba/Rugi

PT XXX
Laporan Laba/Rugi
Periode xxx

Dalam Satuan Rupiah

Keterangan	Jumlah
1. Total Penjualan	xxx
2. Harga Pokok Penjualan	<u>(xxx) -</u>
3. Laba Kotor	xxx
4. Biaya Penjualan dan Administrasi Umum	<u>(xxx) -</u>
5. Laba Operasi / EBIT	xxx
6. Beban Bunga Pinjaman	<u>(xxx) -</u>
7. Laba Sebelum Pajak / EBT	xxx
8. Pajak	<u>(xxx) -</u>
9. Laba Setelah Pajak / EAT	xxx

2.1.2. Analisis Laporan Keuangan

A. Pengertian Analisis Laporan Keuangan

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:190) analisis laporan keuangan berarti:

“Menguraikan pos-pos laporan keuangan menjadi unit informasi yang lebih kecil dan melihat hubungannya yang bersifat signifikan atau yang mempunyai makna antara satu dengan yang lain baik antara data kuantitatif maupun data non-kuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui kondisi keuangan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat”.

Menurut Hery (2015:132) berpendapat bahwa:

“Analisis laporan keuangan merupakan suatu proses untuk membedah laporan keuangan kedalam unsur-unsurnya dan menelaah masing-masing dari unsur tersebut dengan tujuan untuk memperoleh pengertian dan pemahaman yang baik dan tepat atas laporan keuangan itu sendiri”.

B. Tujuan dan Manfaat Analisis Laporan Keuangan

Secara umum, tujuan dan manfaat dari dilakukannya analisis laporan keuangan adalah:

1. Untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan dalam suatu periode tertentu, baik asset, liabilitas, ekuitas, maupun hasil usaha yang telah dicapai selama beberapa periode.
2. Untuk mengetahui kelemahan-kelemahan yang menjadi kekurangan perusahaan.
3. Untuk mengetahui kekuatan-kekuatan yang menjadi keunggulan perusahaan.

4. Untuk menentukan langkah-langkah perbaikan yang perlu dilakukan dimasa mendatang, khususnya yang berkaitan dengan posisi keuangan perusahaan saat ini.
5. Untuk melakukan penilaian kinerja manajemen.
6. Sebagai pembandingan dengan perusahaan sejenis, terutama mengenai hasil yang telah dicapai.

Disisi lain, tujuan analisis laporan keuangan menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:197) adalah sebagai berikut:

1. *Screening*

Analisis dilakukan dengan melihat secara kritis data-data yang terkandung dalam laporan keuangan untuk kepentingan pemilihan investasi atau kemungkinan merger.

2. *Forecasting*

Analisis dilakukan untuk memprediksi kondisi keuangan perusahaan di masa yang akan datang.

3. *Diagnosis*

Analisis dilakukan untuk melihat kemungkinan adanya masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan, baik dalam manajemen operasi, keuangan, atau pun masalah lainnya.

4. *Evaluation*

Analisis dilakukan untuk menilai prestasi manajemen, kinerja operasional, tingkat efisiensi, dan lain sebagainya.

5. *Understanding*

Dengan melakukan analisis laporan keuangan, informasi mentah yang ada dalam laporan keuangan akan menjadi lebih bermakna.

C. Metode dan Teknik Analisis Laporan Keuangan

Dalam melakukan analisis laporan keuangan diperlukan suatu metode dan teknik analisis yang tepat. Tujuan dari penentuan metode dan teknik analisis yang tepat ini adalah agar laporan keuangan dapat secara maksimal memberikan Manfaat bagi para penggunanya sesuai dengan jenis keputusan yang akan diambil.

Secara garis besar, ada dua metode analisis laporan keuangan yang lazim digunakan dalam praktik, yaitu:

1. Analisis Vertikal (Statis)

Analisis vertikal merupakan analisis yang dilakukan hanya terhadap satu periode laporan keuangan saja. Analisis ini dilakukan antara pos-pos yang ada dalam laporan keuangan dari satu periode. Jadi, informasi yang diperoleh hanyalah menggambarkan hubungan kunci antar pos-pos laporan keuangan atau kondisi untuk satu periode saja sehingga tidak dapat mengetahui perkembangan kondisi perusahaan dari periode yang satu ke periode berikutnya. Analisis vertikal juga dapat berupa analisis perbandingan terhadap laporan keuangan perusahaan lain pada satu periode waktu tertentu, dimana perbandingan dilakukan terhadap informasi serupa dari perusahaan lain yang berada dalam satu industri yang sama atau dikaitkan dengan data industri (sebagai patokan) pada periode waktu yang sama (analisis rasio industri).

2. Analisis Horizontal (Dinamis)

Analisis horizontal merupakan analisis yang dilakukan dengan membandingkan laporan keuangan dari beberapa periode. Dengan kata lain, perbandingan dilakukan dengan informasi serupa dari perusahaan yang sama (perusahaan itu sendiri) tetapi untuk periode waktu yang berbeda. Melalui hasil

analisis ini dapat dilihat kemajuan atau kemunduran kinerja perusahaan dari periode yang satu ke periode berikutnya.

Di samping metode yang digunakan untuk menganalisis laporan keuangan, terdapat juga beberapa jenis teknik analisis laporan keuangan. Adapun jenis-jenis teknik analisis laporan keuangan yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Analisis Perbandingan Laporan Keuangan, merupakan teknik analisis dengan cara membandingkan laporan keuangan dari dua periode atau lebih untuk menunjukkan perubahan dalam jumlah (*absolut*) maupun dalam persentase (relatif).
2. Analisis Tren, merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui tendensi keadaan keuangan dan kinerja perusahaan, apakah menunjukkan kenaikan atau penurunan.
3. Analisis Persentase per Komponen (*common size*), merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui persentase masing-masing komponen asset terhadap total asset; persentase masing-masing komponen utang dan modal terhadap total passiva (*total assets*); persentase masing-masing komponen laporan laba/rugi terhadap penjualan bersih.
4. Analisis Sumber dan Penggunaan Modal Kerja, merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui besarnya sumber dan penggunaan modal kerja selama dua periode waktu yang dibandingkan.
5. Analisis Sumber dan Penggunaan Kas, merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui kondisi kas dan perubahan kas pada suatu periode waktu tertentu.
6. Analisis Rasio Keuangan, merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan di antara pos tertentu dalam neraca maupun laporan laba/rugi.
7. Analisis Perubahan Laba Kotor, merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui posisi laba kotor dari satu

periode ke periode berikutnya, serta sebab-sebab terjadinya perubahan laba kotor tersebut.

8. Analisis Titik Impas, merupakan teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
9. Analisis Kredit, merupakan teknik analisis yang digunakan untuk menilai layak tidaknya suatu permohonan kredit debitur kepada kreditor, seperti bank.

2.1.3. Analisis Rasio

A. Pengertian Analisis Rasio Keuangan

Analisis rasio merupakan suatu teknik analisis yang menggambarkan hubungan antar satu pos dengan pos-pos lainnya yang terdapat dalam laporan keuangan. Analisis rasio menjelaskan dan memberikan gambaran mengenai kondisi dan posisi keuangan suatu perusahaan.

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:297) berpendapat sebagai berikut:

“Rasio keuangan adalah angka yang diperoleh dari hasil perbandingan dari satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan (berarti)”.

Menurut Hery (2015:163) mengatakan bahwa:

“Analisis rasio merupakan bagian dari analisis keuangan. Analisis rasio adalah analisis yang dilakukan dengan menghubungkan berbagai pemikiran yang ada pada laporan keuangan dalam bentuk rasio keuangan. Analisis rasio keuangan ini dapat mengungkapkan hubungan yang penting antar pemikiran laporan keuangan dan dapat digunakan untuk mengevaluasi kondisi keuangan dan kinerja perusahaan”.

Seperti halnya alat-alat analisis lainnya, analisis rasio keuangan ini memiliki sifat “*future oriented*”, oleh karena itu penganalisis harus mampu menyesuaikan kondisi perusahaan masa sekarang dengan faktor-faktor yang akan muncul pada periode mendatang yang akan mempengaruhi posisi keuangan perusahaan. Dengan demikian kualitas analisis suatu angka rasio sangatlah bergantung pada kemampuan atau kecerdasan penganalisis dalam menginterpretasikan data yang bersangkutan.

B. Jenis-jenis Rasio Keuangan

Analisis laporan keuangan memerlukan ukuran yang biasa disebut dengan istilah rasio. Rasio memiliki pengertian alat yang dinyatakan dalam *arithmetical terms* yang dapat digunakan untuk menjelaskan hubungan dua macam data finansial. Terdapat banyak rasio analisis yang dapat dibuat menurut kebutuhan penganalisa, namun secara umum dalam beberapa literatur dibagi menjadi 4 kelompok, yaitu:

1. RASIO LIKUIDITAS

Rasio likuiditas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menyelesaikan kewajiban jangka pendeknya. Rasio-rasio ini dapat dihitung melalui sumber informasi tentang modal kerja yaitu pos-pos aktiva lancar dan utang lancar. Beberapa jenis rasio likuiditas dan rumus perhitungannya dapat dilihat sebagai berikut:

- **Rasio Lancar (*Current Ratio*)**

Rasio ini menunjukkan sejauh mana aktiva lancar menutupi kewajiban-kewajiban lancar. Semakin besar perbandingan aktiva lancar dengan utang lancar semakin tinggi kemampuan perusahaan menutupi kewajiban jangka pendeknya. Rasio ini dapat dibuat dalam bentuk

beberapa kali atau dalam bentuk persentasi. Apabila rasio lancar ini 1:1 atau 100% ini berarti bahwa aktiva lancar dapat menutupi semua utang lancar. Rasio lancar yang lebih aman adalah jika berada di atas 1 atau diatas 100%. Artinya aktiva lancar harus jauh di atas jumlah utang lancar. Rumus untuk menghitung rasio lancar adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Lancar} &= \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Utang Lancar}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

- **Rasio Sangat Lancar atau Rasio Cepat (*Quick Ratio* atau *Acid Test Ratio*)**

Rasio ini menunjukkan kemampuan aktiva lancar yang paling likuid mampu menutupi utang lancar. Semakin besar rasio ini semakin baik. rasio ini tidak harus 100% atau 1:1. Rumus rasio cepat adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Cepat} &= \frac{\text{Kas+Piutang}}{\text{Utang Lancar}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

- **Rasio Kas (*Cash Ratio* atau *Ratio of Immediate Solvency*)**

Rasio kas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas untuk membayar utang jangka pendek. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan yang sesungguhnya dalam melunasi kewajiban lancarnya yang akan segera jatuh

tempo dengan menggunakan uang kas. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Kas} &= \frac{\text{Kas}}{\text{Utang Lancar}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

2. RASIO LEVERAGE atau RASIO SOLVABILITAS

Rasio Solvabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka panjangnya atau kewajiban-kewajibannya apabila perusahaan dilikuidasi. Rasio ini dapat dihitung dari pos-pos yang sifatnya jangka panjang seperti aktiva tetap dan utang jangka panjang. Rasio Solvabilitas diantaranya adalah:

- **Rasio Utang terhadap Modal (*Debt to Total Equity Ratio*)**

Rasio-rasio ini menggambarkan sampai sejauh mana modal pemilik dapat menutupi utang-utang kepada pihak luar. Semakin kecil rasio ini semakin baik. Rumus untuk menghitungnya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Utang terhadap Modal} &= \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Modal}} \times 100\% \\ &= \% \end{aligned}$$

- **Rasio Utang terhadap Aktiva (*Debt to Total Assets*)**

Rasio utang terhadap aktiva merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aktiva. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang, atau seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pembiayaan aset. Rumusnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Utang terhadap Aktiva} &= \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

3. RASIO AKTIVITAS

Rasio Aktivitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi atas pemanfaatan sumber daya yang dimiliki perusahaan, atau untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya sehari-hari. Rasio ini dikenal juga sebagai rasio pemanfaatan aktiva, yaitu rasio yang digunakan untuk menilai efektivitas dan intensitas aktiva perusahaan dalam menghasilkan penjualan. Rasio Aktivitas diantaranya adalah:

- **Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover*)**

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

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Persediaan} &= \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan Rata – rata}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

- **Perputaran Aktiva Tetap (*Fixed Assets Turnover*)**

Rasio ini menunjukkan berapa kali nilai aktiva berputar bila diukur dari volume penjualan. Semakin tinggi rasio ini semakin baik, artinya kemampuan aktiva tetap menciptakan penjualan tinggi. Dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Aktiva Tetap} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva tetap}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

- **Perputaran Total Aktiva (*Total Assets Turnover*)**

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

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Total Aktiva} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

- **Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)**

Rasio ini menunjukkan berapa cepat penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat. Rumusnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata Piutang}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

- **Rata-rata Penagihan Piutang (*Average Collection Periode*)**

Angka ini menunjukkan periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang. Yaitu dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang tersebut atau rasio antara piutang rata-rata kali jumlah hari dalam setahun dengan total penjualan. Hasilnya akan menunjukkan berapa hari piutang tersebut rata-rata tidak dapat ditagih atau *days of receivable* yang umumnya antara 1 sampai 2 bulan. Rumusnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata Penagihan Piutang} &= \frac{\text{Rata - rata Piutang} \times 360}{\text{Penjualan}} \\ &= \text{hari} \end{aligned}$$

4. RASIO PROFITABILITAS

Rasio Profitabilitas atau Rasio Keuntungan mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan, aktiva maupun laba dan modal sendiri. Rasio Profitabilitas atau disebut juga dengan istilah Rentabilitas diantaranya adalah:

- **Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)**

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan melahirkan laba yang akan menutupi biaya-biaya tetap atau biaya operasi lainnya. Dengan pengetahuan atas rasio ini kita dapat mengontrol pengeluaran untuk biaya tetap atau biaya operasi sehingga perusahaan dapat menikmati laba. Dihitung dengan rumus berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Kotor} &= \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

- **Margin Laba Operasi (*Operating Income Ratio* atau *Operating Profit Margin*)**

Dipergunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba operasi sebelum bunga dan pajak yang dihasilkan oleh setiap rupiah penjualan. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Operasi} &= \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

- **Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin* atau *Sales Margin*)**

Rasio ini menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi. Rumusnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Bersih} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

- **Hasil Pengembalian atas Aktiva (*Return on Assets* atau *Net Earning Power Ratio* atau *Rate of Return on Investment*)**

Rasio ini menggambarkan perputaran aktiva diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik. hal ini berarti bahwa aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba. Rumusnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Pengembalian Aktiva} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

- **Hasil Pengembalian atas Modal (*Return on Equity* atau *Rate of Return for Owners* atau *Rate of Return on Net Worth*)**

Rasio ini menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Semakin besar semakin bagus. Rumusnya adalah:

$$\begin{aligned} \text{Pengembalian Modal} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Modal}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

2.1.4. Kinerja Keuangan

A. Pengertian Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar. Seperti dengan membuat suatu laporan keuangan yang telah memenuhi standar dan ketentuan dalam SAK (Standar Akuntansi Keuangan) atau GAAP (*General Accepted Accounting Principle*), dan lainnya.

B. Tahap-tahap dalam Menganalisis Kinerja Keuangan

Penilaian kinerja setiap perusahaan adalah berbeda-beda karena itu tergantung kepada ruang lingkup bisnis yang dijalankannya. Maka di sini ada 5 (lima) tahap dalam menganalisis kinerja keuangan suatu perusahaan secara umum, yaitu:

1. Melakukan *review* terhadap data laporan keuangan.

Review di sini dilakukan dengan tujuan agar laporan keuangan yang sudah dibuat tersebut sesuai dengan penerapan kaidah-kaidah yang berlaku umum dalam dunia akuntansi, sehingga dengan demikian hasil laporan keuangan tersebut dapat dipertanggungjawabkan.

2. Melakukan perhitungan.

Penerapan metode perhitungan di sini adalah disesuaikan dengan kondisi dan permasalahan yang sedang dilakukan sehingga hasil dari perhitungan tersebut akan memberikan suatu kesimpulan sesuai dengan analisis yang diinginkan.

3. Melakukan perbandingan terhadap hasil hitungan yang telah diperoleh.

Dari hasil hitungan yang sudah diperoleh tersebut kemudian dilakukan perbandingan dengan hasil hitungan dari berbagai perusahaan lainnya.

Metode yang paling umum dipergunakan untuk melakukan perbandingan ini ada dua yaitu:

- a. *Time series analysis*, yaitu membandingkan secara antar waktu atau antar periode, dengan tujuan itu nantinya akan terlihat secara grafik.
- b. *Cross sectional approach*, yaitu melakukan perbandingan terhadap hasil hitungan rasio-rasio yang telah dilakukan antara satu perusahaan dan perusahaan lainnya dalam ruang lingkup yang sejenis yang dilakukan secara bersamaan.

Dari penggunaan kedua metode ini diharapkan nantinya akan dapat dibuat satu kesimpulan yang menyatakan posisi perusahaan tersebut berada dalam kondisi sangat baik, baik, sedang/normal, tidak baik, dan sangat tidak baik.

4. Melakukan penafsiran (*interpretation*) terhadap berbagai permasalahan yang ditemukan.

Pada tahap ini analisis melihat kinerja keuangan perusahaan adalah setelah dilakukan ketiga tahap tersebut selanjutnya dilakukan penafsiran untuk melihat apa-apa saja permasalahan dan kendala-kendala yang di alami oleh perusahaan tersebut.

5. Mencari dan memberikan pemecahan masalah (*solution*) terhadap berbagai permasalahan yang ditemukan.

Pada tahap terakhir ini setelah ditemukan berbagai permasalahan yang dihadapi maka dicarikan solusi guna memberikan suatu input atau masukan agar apa yang menjadi kendala dan hambatan selama ini dapat terselesaikan.

2.2. Aspek Produksi

2.2.1. Pengertian Produksi dan Manajemen Produksi

Pengertian produksi menurut Roger G. Schroeder (2000:14) adalah:

“Operasi adalah sistem perubahan yang mengubah input menjadi output, proses teknologi adalah metode prosedur dan peralatan yang digunakan untuk mengubah material atau input menjadi produk atau jasa”.

Sedangkan devinisi manajemen produksi menurut Heizer dan Render (2006:4) adalah:

“Manajemen operasi adalah kegiatan yang berhubungan dengan penciptaan barang dan jasa melalui adanya pengubahan input menjadi output”.

2.2.2. Proses Produksi

Menurut Agus Ahyari (2002:65) mengatakan bahwa:

“Proses adalah suatu cara, metode maupun teknik untuk penyelenggaraan atau pelaksanaan dari suatu hal tertentu”

Sedangkan menurut Sukanto Reksohadiprodjo (2000:1) produksi adalah:

“Kegiatan untuk mengetahui penambahan manfaat atau penciptaan faedah, bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi yang bermanfaat bagi pemenuhan konsumen”.

Dari uraian di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa mengenai proses produksi, yang dimaksud dengan proses produksi adalah:

“Suatu cara, metode maupun teknik bagaimana penambahan manfaat atau penciptaan faedah, bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor

produksi sehingga dapat bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan konsumen”.

Dari pengertian di atas, dapat kita lihat proses produksi merupakan kegiatan atau rangkaian yang saling berkaitan untuk memberikan nilai atau menambah nilai kegunaan terhadap suatu barang. Suatu proses produksi yang bertujuan memberi nilai suatu barang dapat dilihat pada proses produksi yang mengolah bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Sedangkan proses produksi yang bertujuan untuk menambah nilai atau kegunaan suatu barang atau jasa dapat dilihat pada proses produksi yang merubah barang setengah jadi menjadi barang jadi.

Adapun produksi disini adalah transformasi dari faktor-faktor produksi (bahan mentah, tenaga kerja, modal, serta teknologi) menjadi hasil produksi atau produk. Agar tujuan berproduksi yaitu memperoleh jumlah barang atau produk (termasuk jenis produk), dengan harga dalam waktu serta kualitas yang diharapkan oleh konsumen, maka proses produksi perlu diatur dengan baik.

2.2.3. Jenis-jenis Proses Produksi

Untuk menghasilkan suatu produk dapat dilakukan melalui beberapa cara, metode dan teknik yang berbeda-beda. Walaupun proses produksi sangat banyak, tetapi secara garis besar menurut Pangestu Subagyo (2000:9) dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu:

1. Proses produksi terus menerus (*Continuous process*)

Adalah suatu proses produksi dimana terdapat pola urutan yang pasti dan tidak berubah-ubah dalam pelaksanaan produksi yang dilakukan dari perusahaan yang bersangkutan sejak dari bahan baku sampai menjadi bahan jadi.

2. Proses produksi terputus-putus (*Intermittent process*)

Adalah proses produksi dimana terdapat beberapa pola atau urutan pelaksanaan produksi dalam perusahaan yang bersangkutan sejak bahan baku sampai menjadi produk akhir.

2.3. Aspek Pemasaran

2.3.1. Pengertian Pemasaran

Menurut Kotler (1999:11) pemasaran adalah:

“Suatu proses sosial yang dengan proses tersebut individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan, dan dengan secara bebas mempertukarkan sesuatu produk atau jasa yang bernilai satu sama lain”.

Menurut Basu Swastha (1990:5) definisi pemasaran adalah sebagai berikut:

“Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba”.

2.3.2. Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)

Djaslim Saladin dan Yevis Marty Oesman (2002:3) mengemukakan bahwa:

“Bauran pemasaran adalah serangkaian dari variabel pemasaran yang dapat dikuasai oleh perusahaan dan digunakan untuk mencapai tujuan dalam pasar sasaran”.

Bauran pemasaran menurut Philip Kotler (2002:18), adalah:

“Sekumpulan alat pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran”.

Zeithaml dan Bitner (2000:18) mengemukakan:

“Konsep bauran pemasaran tradisional terdiri dari 4P dan masing-masing dari empat unsur bauran pemasaran tersebut saling berhubungan dan tergantung satu sama lainnya dan mempunyai suatu bauran yang optimal sesuai dengan karakteristik segmennya”.

Penjelasan arti dari 4P sebagai berikut:

1. *Product* (produk).

Adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, diperoleh dan digunakan atau dikonsumsi untuk dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan meliputi barang fisik, jasa, orang, tempat, organisasi, gagasan dan ide.

2. *Price* (harga).

Yaitu jumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan untuk memperoleh produk atau jasa untuk memperoleh satu buah produk dan hendaknya harga akan dapat terjangkau oleh konsumen.

3. *Place* (saluran distribusi/tempat).

Termasuk aktivitas perusahaan untuk menyalurkan produk atau jasa tersedia bagi konsumen. Serta merupakan keputusan distribusi menyangkut kemudahan akses terhadap jasa bagi para pelanggan. Tempat dimana produk tersedia dalam sejumlah saluran distribusi dan outlet yang memungkinkan konsumen dapat dengan mudah memperoleh suatu produk.

4. *Promotion* (promosi).

Berarti aktivitas yang meliputi berbagai metode, yaitu iklan, promosi penjualan, penjualan tatap muka dan hubungan masyarakat, mengkomunikasikan produk dan membujuk pelanggan,

Menggambarkan berbagai macam cara yang ditempuh perusahaan dalam rangka menjual produk ke konsumen.

2.3.3. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan strategi untuk melayani pasar atau segmen pasar yang di jadikan target oleh perusahaan.

Definisi strategi pemasaran menurut Kotler (2001:76) adalah sebagai berikut:

“Strategi pemasaran adalah logika pemasaran yang digunakan oleh perusahaan dengan harapan agar unit bisnis dapat mencapai tujuan perusahaan”.

Merancang strategi pemasaran yang kompetitif dimulai dengan melakukan analisis terhadap pesaing. Perusahaan membandingkan nilai dan kepuasan pelanggan dengan nilai yang diberikan oleh produk, harga, promosi dan distribusi (*marketing mix*) terhadap pesaing dekatnya.

Menurut Radiosunu (2001:27), strategi pemasaran didasarkan atas lima konsep strategi berikut:

1. Segmentasi pasar. Tiap pasar terdiri dari bermacam-macam pembeli yang mempunyai kebutuhan, kebiasaan membeli dan reaksi yang berbeda-beda. Perusahaan tak mungkin dapat memenuhi kebutuhan semua pembeli. Karena itu perusahaan harus mengelompokkelompokkan pasar yang bersifat heterogen ke dalam satuan-satuan pasar yang bersifat homogen.
2. *Market positioning*. Perusahaan tak mungkin dapat menguasai pasar keseluruhan. Maka prinsip strategi pemasaran kedua adalah memilih pola spesifik pemusatan pasar yang akan memberikan kesempatan maksimum kepada perusahaan untuk mendapatkan kedudukan yang

- kuat. Dengan kata lain perusahaan harus memilih segmen pasar yang dapat menghasilkan penjualan dan laba yang paling besar.
3. *Targeting* adalah strategi memasuki segmen pasar yang dijadikan sasaran penjualan.
 4. *Marketing mix strategy*. Kumpulan variabel-variabel yang dapat digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen. Variabel-variabel yang dapat mempengaruhi pembeli adalah variabel-variabel yang berhubungan dengan *product*, *place*, *promotion* dan *price* (4P).
 5. *Timing strategy*. Penentuan saat yang tepat dalam memasarkan produk merupakan hal yang perlu diperhatikan. Meskipun perusahaan melihat adanya kesempatan baik. Terlebih dulu harus dilakukan persiapan baik produksi.

2.4. Aspek Personalia

2.4.1. Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia

Edwin B. Flippo (1980:5) mendefinisikan manajemen sumberdaya manusia sebagai berikut:

“Manajemen personalia adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan kegiatan-kegiatan pengadaan, pengembangan, pemberian kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan, dan pelepasan sumberdaya manusia agar tercapai berbagai tujuan individu, organisasi, dan masyarakat”.

Sedangkan Wendell French mendefinisikan personalia sebagai:

“Penarikan, seleksi, pengembangan, penggunaan, dan pemeliharaan sumberdaya manusia oleh organisasi”.

Menurut Scott Snell dan George Bohlandern (2010:4) manajemen sumber daya manusia adalah:

“Proses mengatur keahlian manusia untuk mencapai tujuan organisasi”.

Berdasarkan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa manajemen sumber daya manusia adalah proses mengatur sumber daya manusia dengan sistem formal secara efektif dan efisien didalam suatu organisasi.

2.4.2. Peran Manajemen Sumber Daya Manusia

Terdapat 9 peran manajemen sumber daya manusia dalam mengatur dan menetapkan program kepegawaian menurut Johar Arifin dan A Fauzi (2007:8):

1. Menetapkan jumlah, kualitas dan penempatan tenaga kerja yang efektif sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
2. Melakukan perekrutan karyawan, seleksi dan penempatan pegawai sesuai kualifikasi pegawai yang di butuhkan perusahaan.
3. Menetapkan program kesejahteraan, pengembangan promosi dan pemutusan hubungan kerja.
4. Membuat perkiraan kebutuhan pegawai di masa yang akan datang.
5. Memperkirakan kondisi ekonomi pada umumnya dan perkembangan perusahaan pada khususnya.
6. Senantiasa memantau perkembangan undang-undang ketenagakerjaan dari waktu ke waktu khususnya yang berkaitan dengan masalah gaji/upah atau kompensasi terhadap pegawai.
7. Memberikan kesempatan karyawan dalam hal pendidikan, latihan, dan penilaian prestasi kerja karyawan.
8. Mengatur mutasi karyawan.
9. Mengatur pensiun, pemutusan hubungan kerja beserta perhitungan pesangon yang menjadi hak karyawan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Jenis Data

Untuk melakukan penelitian kinerja yang ada pada PO Sido Makmur, jenis data yang penulis gunakan adalah data kuantitatif. Data Kuantitatif, adalah data yang dapat dihitung atau diukur secara langsung berupa angka-angka, nilai-nilai dimensi dan lain-lain. Data kuantitatif yang diperoleh yakni Laporan Keuangan PO Sido Makmur berupa Neraca dan Laporan Laba/Rugi tahun 2010-2014.

3.2. Sumber Data

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat pertama kalinya menurut Marzuki (2002:55). Data primer dalam penelitian ini adalah Laporan Keuangan PO Sido Makmur berupa Neraca dan Laporan Laba/Rugi tahun 2010-2014.
2. Data Sekunder, yaitu data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti atau data yang diperoleh tidak langsung dari sumbernya menurut Marzuki (2002:56). Data sekunder yang didapat penulis dalam penelitian ini adalah referensi buku dan arsip-arsip lainnya.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis adalah dengan cara:

1. Studi Lapangan (*Field Research*)
Studi Lapangan (*Field Research*) merupakan teknik pengumpulan data secara langsung yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian terhadap objek yang diteliti. Sedangkan untuk data dan keterangan-keterangan lain yang diperlukan, diperoleh dengan melakukan:

a. Observasi

Suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti.

b. Wawancara

Suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengadakan Tanya jawab secara langsung pada pihak terkait sesuai dengan topic penelitian yang dibahas.

2. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Studi Kepustakaan (*Library Research*) merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi dari literatur atau sumber tertulis dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku yang berhubungan. Untuk tujuan tersebut diatas penulis membaca dan mempelajari buku-buku yang berhubungan dengan analisis rasio laporan keuangan, manajemen keuangan, prinsip-prinsip akuntansi serta referensi-referensi lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti sebagai landasan teoritis untuk penelitian yang diperoleh dalam studi lapangan, sehingga dapat menghasilkan suatu kesimpulan serta saran-saran yang diperlukan untuk memecahkan masalah yang ada.

3.4. Metode Pengolahan Data

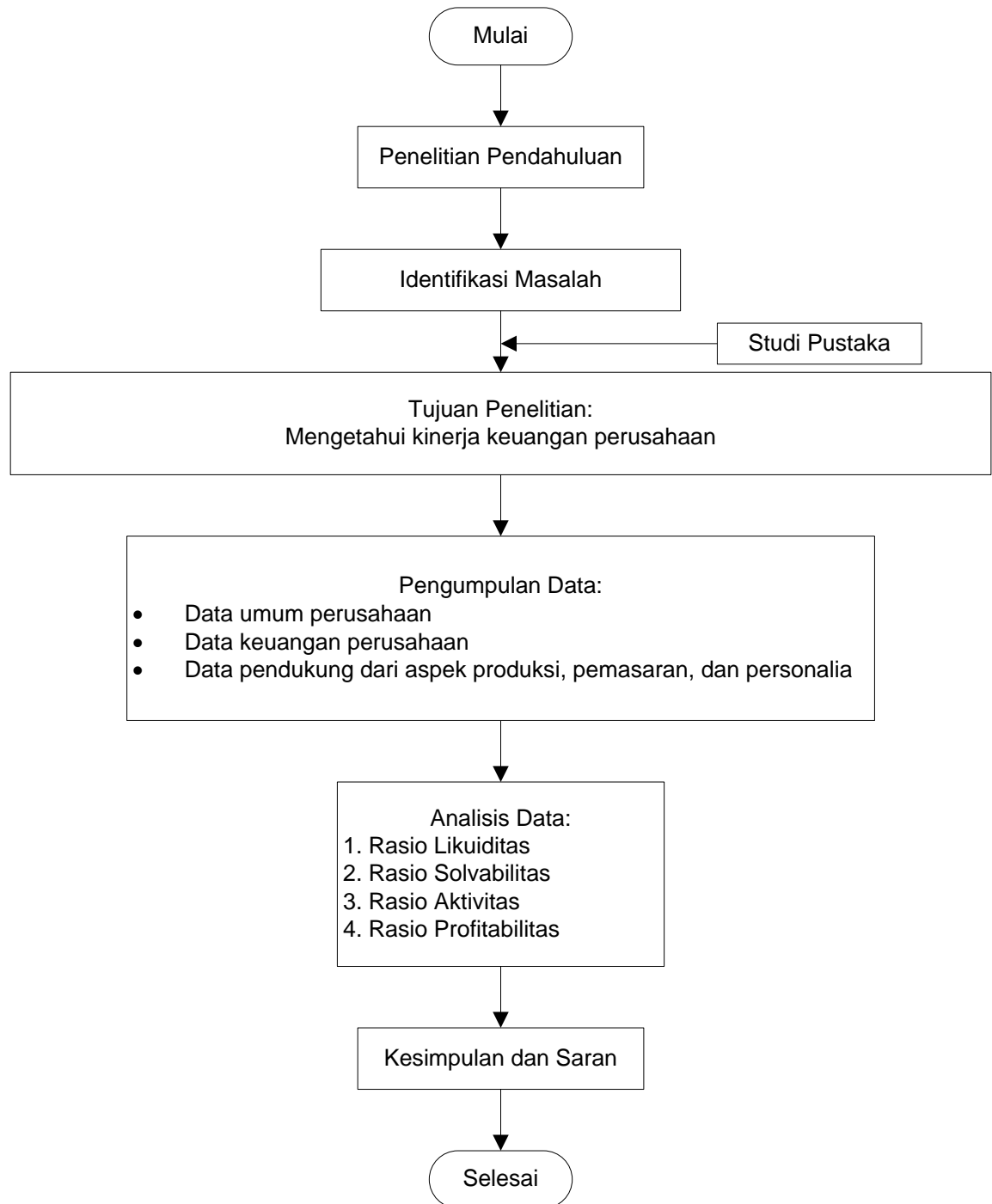
Dalam penelitian ini penulis mengolah data keuangan yang diperoleh kedalam bentuk laporan keuangan dan kemudian melakukan penghitungan rasio keuangan melalui *Microsoft Excel*.

3.5. Metode Analisis Data

Analisis data adalah cara-cara mengolah data yang telah terkumpul untuk kemudian dapat memberikan interpretasi, dimana pengolahan data digunakan untuk menjawab masalah yang telah dirumuskan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif yaitu metode penelitian yang bertujuan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai

fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki melalui penghitungan secara kuantitatif.

Gambar 1: Bagan Alur Penelitian



3.6. Teknik Analisis

1. RASIO LIKUIDITAS

Rasio likuiditas menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menyelesaikan kewajiban jangka pendeknya. Rasio-rasio ini dapat dihitung melalui sumber informasi tentang modal kerja yaitu pos-pos aktiva lancar dan utang lancar. Beberapa jenis rasio likuiditas dan rumus perhitungannya dapat dilihat sebagai berikut:

- **Rasio Lancar (*Current Ratio*)**

Rasio ini menunjukkan sejauh mana aktiva lancar menutupi kewajiban-kewajiban lancar. Semakin besar perbandingan aktiva lancar dengan utang lancar semakin tinggi kemampuan perusahaan menutupi kewajiban jangka pendeknya. Rasio ini dapat dibuat dalam bentuk beberapa kali atau dalam bentuk persentasi. Apabila rasio lancar ini 1:1 atau 100% ini berarti bahwa aktiva lancar dapat menutupi semua utang lancar. Rasio lancar yang lebih aman adalah jika berada di atas 1 atau diatas 100%. Artinya aktiva lancar harus jauh di atas jumlah utang lancar. Rumus untuk menghitung rasio lancar adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Lancar} &= \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Utang Lancar}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

- **Rasio Sangat Lancar atau Rasio Cepat (*Quick Ratio* atau *Acid Test Ratio*)**

Rasio ini menunjukkan kemampuan aktiva lancar yang paling likuid mampu menutupi utang lancar. Semakin besar rasio ini semakin baik. rasio ini tidak harus 100% atau 1:1. Rumus rasio cepat adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Cepat} &= \frac{\text{Kas+Piutang}}{\text{Utang Lancar}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

- **Rasio Kas (*Cash Ratio* atau *Ratio of Immediate Solvency*)**

Rasio kas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas untuk membayar utang jangka pendek. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan yang sesungguhnya dalam melunasi kewajiban lancarnya yang akan segera jatuh tempo dengan menggunakan uang kas. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Kas} &= \frac{\text{Kas}}{\text{Utang Lancar}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

2. RASIO LEVERAGE atau RASIO SOLVABILITAS

Rasio Solvabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka panjangnya atau kewajiban-kewajibannya apabila perusahaan dilikuidasi. Rasio ini dapat dihitung dari pos-pos yang sifatnya jangka panjang seperti aktiva tetap dan utang jangka panjang. Rasio Solvabilitas diantaranya adalah:

- **Rasio Utang terhadap Modal (*Debt to Total Equity Ratio*)**

Rasio-rasio ini menggambarkan sampai sejauh mana modal pemilik dapat menutupi utang-utang kepada pihak luar. Semakin kecil rasio ini semakin baik. Rumus untuk menghitungnya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Utang terhadap Modal} &= \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Modal}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

- **Rasio Utang terhadap Aktiva (*Debt to Total Assets*)**

Rasio utang terhadap aktiva merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total utang dengan total aktiva. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh utang, atau seberapa besar utang perusahaan berpengaruh terhadap pembiayaan aset. Rumusnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Rasio Utang terhadap Aktiva} &= \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

3. RASIO AKTIVITAS

Rasio Aktivitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi atas pemanfaatan sumber daya yang dimiliki perusahaan, atau untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya sehari-hari. Rasio ini dikenal juga sebagai rasio pemanfaatan aktiva, yaitu rasio yang digunakan untuk menilai efektivitas dan intensitas aktiva perusahaan dalam menghasilkan penjualan. Rasio Aktivitas diantaranya adalah:

- **Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover*)**

Rasio ini menunjukkan berapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal. Semakin besar rasio ini semakin baik

karena dianggap bahwa kegiatan penjualan berjalan cepat.
Rumusnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Persediaan} &= \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan Rata – rata}} \\ &= \text{ kali} \end{aligned}$$

- **Perputaran Aktiva Tetap (*Fixed Assets Turnover*)**

Rasio ini menunjukkan berapa kali nilai aktiva berputar bila diukur dari volume penjualan. Semakin tinggi rasio ini semakin baik. artinya kemampuan aktiva tetap menciptakan penjualan tinggi. Dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Aktiva Tetap} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva tetap}} \\ &= \text{ kali} \end{aligned}$$

- **Perputaran Total Aktiva (*Total Assets Turnover*)**

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

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Total Aktiva} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}} \\ &= \text{ kali} \end{aligned}$$

- **Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)**

Rasio ini menunjukkan berapa cepat penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat. Rumusnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Piutang} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - rata Piutang}} \\ &= \text{kali} \end{aligned}$$

- **Rata-rata Penagihan Piutang (*Average Collection Periode*)**

Angka ini menunjukkan periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang. Yaitu dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran piutang tersebut atau rasio antara piutang rata-rata kali jumlah hari dalam setahun dengan total penjualan. Hasilnya akan menunjukkan berapa hari piutang tersebut rata-rata tidak dapat ditagih atau *days of receivable* yang umumnya antara 1 sampai 2 bulan. Semakin kecil harinya semakin baik.

$$\begin{aligned} \text{Rata - rata Penagihan Piutang} &= \frac{\text{Rata - rata Piutang} \times 360}{\text{Penjualan}} \\ &= \text{hari} \end{aligned}$$

4. RASIO PROFITABILITAS

Rasio Profitabilitas atau Rasio Keuntungan mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungan dengan penjualan, aktiva maupun laba dan modal sendiri. Rasio Profitabilitas atau disebut juga dengan istilah Rentabilitas diantaranya adalah:

- **Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)**

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan melahirkan laba yang akan menutupi biaya-biaya tetap atau biaya operasi lainnya. Dengan pengetahuan atas rasio ini kita dapat mengontrol pengeluaran untuk biaya tetap atau biaya operasi sehingga perusahaan dapat menikmati laba. Dihitung dengan rumus berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Kotor} &= \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

- **Margin Laba Operasi (*Operating Income Ratio* atau *Operating Profit Margin*)**

Dipergunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba operasi sebelum bunga dan pajak yang dihasilkan oleh setiap rupiah penjualan. Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Operasi} &= \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

- **Margin Laba Bersih (*Net Profit Margin* atau *Sales Margin*)**

Rasio ini menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi. Rumusnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin Laba Bersih} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

- **Hasil Pengembalian atas Aktiva (*Return on Assets* atau *Net Earning Power Ratio* atau *Rate of Return on Investment*)**

Rasio ini menggambarkan perputaran aktiva diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik, hal ini berarti bahwa aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba. Rumusnya sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Pengembalian Aktiva} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

- **Hasil Pengembalian atas Modal (*Return on Equity* atau *Rate of Return for Owners* atau *Rate of Return on Net Worth*)**

Rasio ini menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Semakin besar semakin bagus. Rumusnya adalah:

$$\begin{aligned} \text{Pengembalian Modal} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Modal}} \times 100\% \\ &= \quad \% \end{aligned}$$

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1. Profil Perusahaan

Nama Perusahaan	: PO Sido Makmur
Nama Pemilik	: Sukati
Tahun Berdiri	: 2007
Klasifikasi Kelas	: Kecil
Jenis Usaha	: Produksi Boneka
Daerah Kerja	: Kota Bekasi
Alamat / Tempat Usaha	: Kp. Cikiwul RT. 004 RW. 006 Kel. Cikiwul Kec. Bantargebang – Kota Bekasi
Telepon	: 081310735125
Nomor SIUP	: 510/PK/1455/BPPT4
Nomor TDP	: 102654704502
Nomor NPWP	: 28.835.449.1-432.000
Jumlah Pekerja	: 27 orang
Logo	:



4.1.1. Sejarah Perusahaan

PO Sido Makmur atau yang biasa dikenal dengan merek dagang SM Toys adalah industri kecil yang bergerak dibidang industri boneka sejak tahun 2007. SM Toys didirikan oleh Ibu Sukati yang merupakan pemilik sekaligus direktur dari perusahaan ini. Ibu Sukati merupakan ibu rumah tangga yang berhasil menjadi pengusaha sukses atas perusahaan SM Toys yang dipimpinnya.

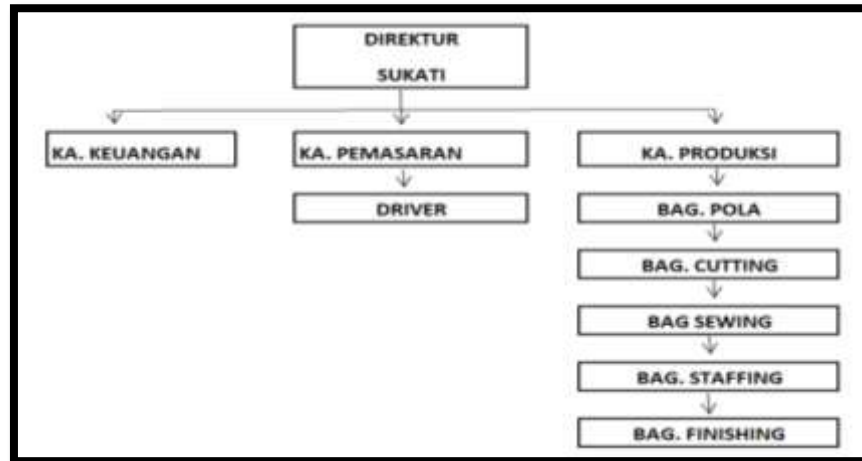
Awal berdirinya SM Toys bermula dari keahlian dan keuletan pemilik dalam membuat berbagai macam jenis boneka, keahlian itu di dapat Ibu Sukati pada saat beliau masih bekerja sebagai pengawas di PT Chosunesia sejak tahun 1992 yang mana adalah perusahaan tersebut

memproduksi Boneka. Pada tahun 2003 Bu Sukati berhenti dari pekerjaannya karena perusahaan tersebut sudah gulung tikar. Dengan berdasarkan pengalaman yang beliau miliki selama bekerja di PT Chosunesia, Bu Sukati memutuskan untuk membuka usahanya sendiri dengan membuka jasa menjahit boneka yang diambil dari perusahaan besar. Usaha dengan karyawan sebanyak 10 orang yang merupakan tetangga sekitar rumahnya ini dapat dikatakan sebagai usaha tanpa modal karena seluruh kebutuhan dalam proses penjahitan diberikan oleh perusahaan tersebut dan hanya membutuhkan keahlian dalam menjahit. Seiring berjalannya waktu setelah mengetahui banyak seluk beluk tentang boneka dan mengetahui adanya peluang bisnis dalam industry boneka tersebut akhirnya pada tahun 2007 Bu Sukati memulai memproduksi boneka sendiri dalam skala kecil dengan jumlah pekerja hanya 15 orang dengan modal awal hanya Rp 30.000.000 yang merupakan hasil dari usaha jasa menjahit boneka selama lima tahun.

PO Sido Makmur merupakan industri kecil yang dapat memproduksi boneka dengan kualitas produk yang mampu bersaing di pasar, hal tersebut menjadikan SM Toys mengalami pertumbuhan dan perkembangan yang sangat cepat. SM Toys saat ini sudah memiliki 27 orang karyawan yang bekerja di bagian produksi, pemasaran, dan keuangan. SM Toys kini tumbuh dan berkembang dengan cepat melalui keuletan dan keseriusan pemilik dalam mengelola manajemen perusahaan sehingga mampu bertahan dan terus mengalami peningkatan penjualan dan sekaligus memperluas wilayah pemasarannya ke daerah-daerah strategis.

4.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar 2: Struktur Organisasi PO Sido Makmur



Sumber: PO Sido Makmur

4.1.3. Deskripsi Jabatan

Dari struktur organisasi diatas, maka deskripsi jabatan dari masing-masing jabatan pada PO Sido Makmur adalah sebagai berikut:

1. Direktur

Sebagai pemilik sekaligus direktur PO Sido Makmur mengemban tugas dan wewenang sebagai berikut:

- a. Melakukan pengawasan secara menyeluruh atas semua kegiatan produksi dan non produksi yang terjadi di perusahaan.
- b. Memeriksa keuangan perusahaan dan membuat keputusan untuk pengembangan usaha di masa yang akan datang.
- c. Bertanggung jawab secara sepenuhnya terhadap jalannya operasional perusahaan dan memperhatikan kondisi baik material maupun tenaga kerja.
- d. Merumuskan rencana tujuan, sasaran dan kebijakan umum perusahaan secara keseluruhan.

2. Kepala Keuangan

Tugas dari bagian keuangan antara lain:

- a. Merencanakan, mengembangkan, dan mengontrol fungsi keuangan dan akuntansi di perusahaan dalam memberikan informasi keuangan secara komprehensif dan tepat waktu untuk membantu perusahaan dalam proses pengambilan keputusan yang mendukung pencapaian target *financial* perusahaan.
- b. Mencatat dan melaksanakan pembayaran gaji dan upah karyawan.

3. Kepala Pemasaran

Tugas dari kepala pemasaran antara lain:

- a. Bertanggung jawab dalam menentukan strategi pemasaran untuk pengembangan produk.
- b. Mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar, serta dapat mengidentifikasi para pesaing dan produk lainnya di pasar.
- c. Mengambil keputusan-keputusan mengenai metode-metode yang akan digunakan untuk memasarkan produk.

4. Kepala Produksi

Tugas dari kepala produksi antara lain:

- a. Menangani masalah penyimpanan bahan baku, bahan penolong, hasil produksi serta alat-alat produksi.
- b. Bertanggung jawab terhadap proses dan hasil produksi baik kualitas maupun kontinuitasnya.
- c. Melaporkan dan mendistribusikan produk ke bagian pemasaran.
- d. Melakukan pencatatan seluruh aktifitas produksi.

5. Bagian Produksi

a. Bagian Pola

Tugas dari pekerja bagian pola adalah membuat pola boneka yang akan di produksi. Membuat pola merupakan proses awal setelah dibuatnya desain di dalam menghasilkan produk boneka.

b. Bagian *Cutting*

Tugas dari pekerja bagian cutting adalah memotong gulungan kain yang akan digunakan untuk membuat boneka sesuai dengan ukuran yang telah ditetapkan. Setelah gulungan kain di potong maka selanjutnya di gambar sesuai pola boneka dan di potong dengan mesin cutting mengikuti pola yang telah ada.

c. Bagian *Sewing*

Tugas pekerja bagian penjahitan (*sewing*) adalah melakukan proses penjahitan bahan yang telah terbentuk pola untuk menggabungkan pola boneka. Setelah proses tersebut diatas telah selesai pola bahan yang telah terbentuk menjadi boneka tersebut siap untuk dibawa ke tempat pengisian kapas.

d. Bagian *Stuffing*

Tugas pekerja bagian pengisian kapas atau stuffing adalah melakukan proses pengisian kapas ke dalam boneka yang telah setengah jadi atau telah terjahit polanya. Pengisian kapas harus dilakukan sesuai dengan ukuran boneka agar bentuk boneka tampak baik (tidak kempes atau kekencangan).

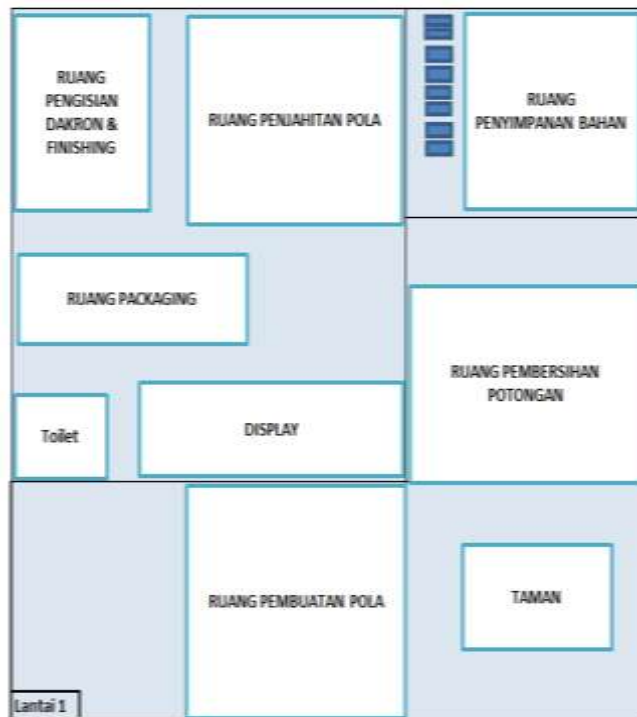
e. Bagian *Finishing*

Tugas pekerja bagian finishing melakukan proses merapikan bentuk dan jahitan boneka, serta menambahkan aksesoris yang dibutuhkan.

Selain itu bagian ini juga bertugas melakukan pengecekan barang jadi dan melakukan pengepakan produk ke dalam polybag dan karung.

4.1.4. *Layout* Perusahaan

Gambar 3: *Layout* PO Sido Makmur



Lantai 1



Lantai 2

4.2. Aspek Keuangan

Dalam bagian ini akan diadakan pengolahan data terhadap aspek keuangan. Adapun proses pengolahan data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Menentukan besarnya biaya penyusutan aktiva tetap
2. Penjualan
3. Harga pokok produksi
 - Bahan baku
 - Tenaga kerja langsung
 - Overhead pabrik
4. Biaya operasional (Biaya marketing, Biaya administasi)
5. Laporan Laba Rugi
6. Neraca
7. Perhitungan rasio-rasio keuangan
 - a. Rasio likuiditas
 - Rasio lancar (*Current ratio*)
 - Rasio kas (*Cash ratio*)
 - Rasio cepat (*Quick ratio*)
 - b. Rasio solvabilitas
 - Rasio utang terhadap modal (*Debt to total equity ratio*)
 - Rasio utang terhadap total aktiva (*Debt to total asset ratio*)
 - c. Rasio aktivitas
 - Perputaran persediaan (*Inventory turnover ratio*)
 - Perputaran aktiva tetap (*Fixed assets turnover*)
 - Perputaran total aktiva (*Total asset turnover*)
 - d. Rasio profitabilitas
 - Margin laba kotor (*Gross profit margin*)
 - Margin laba operasi (*Operating profit margin*)
 - Margin laba bersih (*Net profit margin*)
 - Pengembalian aktiva (*Rate of return on investment*)
 - Pengembalian modal (*Rate of return on equity*)

Tabel 3: Daftar Aktiva

No.	Keterangan	Jumlah (Unit)	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
	Aktiva Berwujud			
1.	Tanah			85.000.000
2.	Bangunan Pabrik			150.000.000
3.	Mesin:			
	Mesin Jahit	10	1.400.000	14.000.000
	Mesin Obras	1	2.500.000	2.500.000
	Mesin Regulator	2	1.750.000	3.500.000
	Subtotal			20.000.000
4.	Peralatan Pabrik:			
	Jarum Jahit			462.500
	Gunting	20	5.000	100.000
	Jarum Finishing			462.500
	Palu Karet	3	35.000	105.000
	Mould Mata	4	50.000	200.000
	Benang			6.000.000
	Timbangan Digital	1	1.000.000	1.000.000
	Lem Tembak			670.000
	Subtotal			9.000.000
5.	Peralatan Kantor:			
	Meja	6	700.000	4.200.000
	Kipas	4	120.000	480.000
	Bangku	6	70.000	420.000
	Dispenser	2	450.000	900.000
	Printer	1	800.000	800.000
	Komputer	1	3.000.000	3.000.000
	Filling Cabinet	1	1.500.000	1.500.000
	Alat Tulis Kantor			700.000
	Subtotal			12.000.000
6.	Kendaraan:			
	Mobil	1	190.000.000	190.000.000
	Motor	1	14.000.000	14.000.000
	Subtotal			204.000.000
	Total Aktiva Berwujud			480.000.000
	Aktiva Tidak Berwujud			
7.	Biaya Perizinan			2.500.000
	Total Aktiva Tidak Berwujud			2.500.000
	Jumlah Aktiva			482.500.000

Sumber: PO Sido Makmur

Tabel 4: Biaya Penyusutan

Dalam Satuan Rupiah

No	Nama Aktiva	Tahun Pembelian	Harga Perolehan	Nilai Sisa	Umur Ekonomis	Penyusutan Per Tahun
	Aktiva Berwujud					
1	Bangunan Pabrik	2005	150.000.000	75.000.000	20	3.750.000
2	Mesin	2010	20.000.000	10.000.000	5	2.000.000
3	Peralatan Pabrik	2010	9.000.000	4.000.000	5	1.000.000
4	Peralatan Kantor	2010	12.000.000	7.000.000	5	1.000.000
5	Kendaraan	2010	204.000.000	90.000.000	5	22.800.000
	Aktiva Tidak Berwujud					
6	Perizinan	2010	2.500.000	0	5	500.000
	Total Penyusutan					31.050.000

Sumber: PO Sido Makmur

Tabel biaya penyusutan menggambarkan mengenai penyusutan aktiva PO Sido Makmur yang dihitung dengan menggunakan metode garis lurus.

**Tabel 5: Persentase Kenaikan Biaya Promosi PO Sido Makmur
Tahun 2010-2014**

Dalam Satuan Rupiah

Biaya Promosi	Tahun 2010	Tahun 2011	Persentase	Tahun 2012	Persentase	Tahun 2013	Persentase	Tahun 2014	Persentase
			2010-2011		2011-2012		2012-2013		2013-2014
Pulsa Modem	1,800,000	1,800,000	0%	1,200,000	-33%	1,200,000	0%	1,200,000	0%
Kartu Nama	250,000	300,000	20%	300,000	0%	350,000	17%	400,000	14%
Brosur	625,000	625,000	0%	725,000	16%	725,000	0%	825,000	14%
Total	2,675,000	2,725,000	2%	2,225,000	-18%	2,275,000	2%	2,425,000	7%

Sumber: PO Sido Makmur

Tabel 6: Perkembangan Harga Produk PO Sido Makmur**Tahun 2010-2014**

Produk	Harga per-tahun (Rp)				
	2010	2011	2012	2013	2014
S	13.500	14.000	14.500	14.500	15.000
M	43.500	44.000	44.500	44.500	45.000
L	73.500	74.000	74.500	74.500	75.000

Sumber: PO Sido Makmur

Tabel 7: Biaya Gaji Karyawan PO Sido Makmur**Tahun 2010-2014**

Dalam Satuan Rupiah

No	Keterangan	Jumlah Karyawan	Tahun				
			2010	2011	2012	2013	2014
1	Kepala Produksi	1	12.600.000	13.200.000	13.800.000	14.400.000	15.000.000
2	Staf Produksi	23	161.568.000	168.192.000	175.680.000	182.304.000	188.928.000
3	Kepala Pemasaran	1	16.704.000	17.280.000	17.856.000	17.856.000	18.720.000
4	Driver	1	13.248.000	13.680.000	13.968.000	13.968.000	14.400.000
5	Kepala Keuangan	1	16.704.000	17.280.000	17.856.000	17.856.000	18.720.000
	Total	27 orang	220.824.000	229.632.000	239.160.000	246.384.000	255.768.000

Sumber: PO Sido Makmur

Tabel 8: Biaya Listrik dan Telepon PO Sido Makmur**Tahun 2010-2014**

Dalam Satuan Rupiah

No.	Keterangan	Tahun				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Biaya Listrik	3.120.000	3.240.000	3.360.000	3.480.000	3.600.000
2	Biaya Telepon	1.200.000	1.800.000	1.800.000	2.400.000	2.400.000
	Total	4.320.000	5.040.000	5.160.000	5.880.000	6.000.000

Sumber: PO Sido Makmur

**Tabel 9: Data Penjualan PO Sido Makmur
Tahun 2010-2014**

Tahun	Produk	Harga Jual	Jumlah Penjualan	Total
2010	S	13.500	28.206	380.781.000
	M	43.500	16.160	702.960.000
	L	73.500	4.810	353.535.000
	Total		49.176	1.437.276.000
2011	S	14.000	28.650	401.100.000
	M	44.000	17.280	760.320.000
	L	74.000	4.943	365.782.000
	Total		50.873	1.527.202.000
2012	S	14.500	29.151	422.689.500
	M	44.500	18.820	837.490.000
	L	74.500	5.096	379.652.000
	Total		53.067	1.639.831.500
2013	S	14.500	29.442	426.909.000
	M	44.500	20.542	914.119.000
	L	74.500	5.321	396.414.500
	Total		55.305	1.737.442.500
2014	S	15.000	30.052	450.780.000
	M	45.000	21.458	965.610.000
	L	75.000	6.059	454.425.000
	Total		57.569	1.870.815.000

Sumber: PO Sido Makmur

Tabel 10: Harga Pokok Penjualan PO Sido Makmur**Tahun 2010-2014**

Dalam Satuan Rupiah

Keterangan	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
A. Pemakaian Bahan Baku:					
1. Persediaan Bahan Baku Awal	11.000.000	12.675.200	12.748.800	14.799.452	15.324.000
2. Pembelian Bahan Baku	633.760.000	637.440.000	739.972.600	766.200.000	911.457.000
3. Persediaan Bahan Baku Tersedia Untuk Produksi	644.760.000	650.115.200	752.721.400	780.999.452	926.781.000
4. Persediaan Bahan Baku Akhir	12.675.200	12.748.800	14.799.452	15.324.000	18.229.140
Total Pemakaian Bahan Baku (A)	632.084.800	637.366.400	737.921.948	765.675.452	908.551.860
B. Biaya Pekerja Langsung (B)	161.568.000	168.192.000	175.680.000	182.304.000	188.928.000
C. Biaya Overhead Pabrik:					
1. Biaya Bahan Penolong	61.653.213	63.777.638	50.509.975	69.205.963	72.033.688
2. Biaya Ka. Bag. Produksi	12.600.000	13.200.000	13.800.000	14.400.000	15.000.000
3. Biaya Bordiran	127.062.975	133.750.500	140.790.000	148.200.000	156.000.000
4. Biaya Penyusutan Pabrik	6.750.000	6.750.000	6.750.000	6.750.000	6.750.000
5. Biaya Pemeliharaan	19.100.000	19.100.000	19.100.000	19.100.000	19.100.000
6. Biaya Listrik	3.120.000	3.240.000	3.360.000	3.480.000	3.600.000
Total BOP (C)	230.286.188	239.818.138	234.309.975	261.135.963	272.483.688
Harga Pokok Produksi (A+B+C)	1.023.938.988	1.045.376.538	1.147.911.923	1.209.115.415	1.369.963.548
1. Persediaan Barang Jadi Awal	8.000.000	6.570.000	7.750.000	8.820.000	9.350.000
2. Barang Jadi Siap Dijual (D)	1.031.938.988	1.051.946.538	1.155.661.923	1.217.935.415	1.379.313.548
3. Persediaan Barang Jadi Akhir (E)	6.570.000	7.750.000	8.820.000	9.350.000	9.750.000
Harga Pokok Penjualan (D-E)	1.025.368.988	1.044.196.538	1.146.841.923	1.208.585.415	1.369.563.548

Sumber: PO Sido Makmur

Tabel 11: Laporan Laba/Rugi PO Sido Makmur**Tahun 2010-2014**

Dalam Satuan Rupiah

Keterangan	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
A. Hasil Penjualan	1.437.276.000	1.527.202.000	1.639.831.500	1.737.442.500	1.870.815.000
B. Harga Pokok Penjualan	1.025.368.988	1.044.196.538	1.146.841.923	1.208.585.415	1.369.563.548
C. Laba Kotor (A-B)	411.907.013	483.005.463	492.989.577	528.857.086	501.251.453
D. Biaya Usaha:					
Biaya Gaji Bagian Keuangan	16.704.000	17.280.000	17.856.000	17.856.000	18.720.000
Biaya Gaji Bagian Pemasaran	29.952.000	30.960.000	31.824.000	31.824.000	33.120.000
Suplai Kantor (ATK)	1.000.000	1.200.000	1.350.000	1.500.000	1.700.000
Biaya Penyusutan Peralatan Kantor	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
Biaya Amortisasi	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000
Biaya Pemasaran	36.543.642	36.643.208	37.847.128	38.461.641	40.412.340
Biaya Telepon	1.200.000	1.800.000	1.800.000	2.400.000	2.400.000
Total Biaya Usaha	85.299.642	87.183.208	89.977.128	90.741.641	95.052.340
E. LABA OPERASI/EBIT (C-D)	326.607.371	395.822.255	403.012.449	438.115.445	406.199.113
F. BIAYA BUNGA PINJAMAN	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
G. LABA SEBELUM PAJAK/EBT (E-F)	314.607.371	383.822.255	391.012.449	426.115.445	394.199.113
H. PAJAK (10%)	31.460.737	38.382.225	39.101.245	42.611.544	39.419.911
I. LABA BERSIH/EAT (G-H)	283.146.633	345.440.029	351.911.204	383.503.900	354.779.201

Sumber: PO Sido Makmur

Tabel 12: Laporan Perubahan Modal PO Sido Makmur**Tahun 2010-2014**

Dalam Satuan Rupiah

Keterangan	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
1. Modal Awal	482.500.000	680.946.633	935.686.663	1.188.897.867	1.475.501.767
2. Laba Setelah Pajak/EAT	283.146.633	345.440.029	351.911.204	383.503.900	354.779.201
3. Modal setelah penambahan (1+2)	765.646.633	1.026.386.663	1.287.597.867	1.572.401.767	1.830.280.968
4. Prive	84.700.000	90.700.000	98.700.000	96.900.000	109.500.000
5. Modal Akhir (3-4)	680.946.633	935.686.663	1.188.897.867	1.475.501.767	1.720.780.968

Sumber: PO Sido Makmur

Tabel 13: Neraca PO Sido Makmur

Dalam Satuan Rupiah

Keterangan	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
AKTIVA					
1. Aktiva Lancar:					
a. Kas	249.246.633	442.537.863	741.878.415	946.327.767	1.119.801.828
b. Piutang Dagang	109.754.800	198.000.000	184.800.000	285.950.000	393.500.000
c. Persediaan Bahan Baku	12.675.200	12.748.800	14.799.452	15.324.000	18.229.140
d. Persediaan Barang Jadi	6.570.000	7.750.000	8.820.000	9.350.000	9.750.000
Total Aktiva Lancar	378.246.633	661.036.663	950.297.867	1.256.951.767	1.541.280.968
2. Aktiva Tetap:					
a. Tanah	85.000.000	85.000.000	85.000.000	85.000.000	85.000.000
Akumulasi Penyusutan Tanah	0	0	0	0	0
Nilai Buku Tanah	85.000.000	85.000.000	85.000.000	85.000.000	85.000.000
b. Bangunan	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000	150.000.000
Akumulasi Penyusutan Bangunan	22.500.000	26.250.000	30.000.000	33.750.000	37.500.000
Nilai Buku Bangunan	127.500.000	123.750.000	120.000.000	116.250.000	112.500.000
c. Mesin dan Peralatan Pabrik	29.000.000	29.000.000	29.000.000	29.000.000	29.000.000
Akumulasi Peny. Mesin dan Pabrik	3.000.000	6.000.000	9.000.000	12.000.000	15.000.000
Nilai Buku Mesin dan Peralatan Pabrik	26.000.000	23.000.000	20.000.000	17.000.000	14.000.000
d. Peralatan Kantor	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Akumulasi Peny. Peralatan Kantor	1.000.000	2.000.000	3.000.000	4.000.000	5.000.000
Nilai Buku Peralatan Kantor	11.000.000	10.000.000	9.000.000	8.000.000	7.000.000
e. Kendaraan	204.000.000	204.000.000	204.000.000	204.000.000	204.000.000
Akumulasi Peny. Kendaraan	22.800.000	45.600.000	68.400.000	91.200.000	114.000.000
Nilai Buku Kendaraan	181.200.000	158.400.000	135.600.000	112.800.000	90.000.000
f. Perizinan	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Akumulasi Amortisasi Perizinan	500.000	1.000.000	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Nilai Buku Perizinan	2.000.000	1.500.000	1.000.000	500.000	0
Total Aktiva Tetap	432.700.000	401.650.000	370.600.000	339.550.000	308.500.000
Total Aktiva	810.946.633	1.062.686.663	1.320.897.867	1.596.501.767	1.849.780.968
PASIVA					
1. Utang:					
a. Utang Lancar					
Utang Usaha	30.000.000	27.000.000	32.000.000	21.000.000	29.000.000
b. Utang Jangka Panjang					
Utang Bank	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
Total Utang	130.000.000	127.000.000	132.000.000	121.000.000	129.000.000
2. Modal	680.946.633	935.686.663	1.188.897.867	1.475.501.767	1.720.780.968
Total Pasiva	810.946.633	1.062.686.663	1.320.897.867	1.596.501.767	1.849.780.968

Sumber: PO Sido Makmur

4.2.1. Perhitungan Rasio

Berdasarkan rasio-rasio keuangan, sebagai contoh dibawah ini disajikan rasio-rasio keuangan pada tahun 2014:

1. Rasio Likuiditas

a. Rasio Lancar (*Current Ratio*)

$$\begin{aligned}\text{Rasio Lancar} &= \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Utang Lancar}} \\ &= \frac{1.541.280.968}{29.000.000} \\ &= 53,15 \text{ kali}\end{aligned}$$

b. Rasio Cepat (*Quick Ratio*)

$$\begin{aligned}\text{Rasio Cepat} &= \frac{\text{Kas} + \text{Piutang}}{\text{Utang Lancar}} \\ &= \frac{1.119.801.828 + 393.500.000}{29.000.000} \\ &= 52,18 \text{ kali}\end{aligned}$$

c. Rasio Kas (*Cash Ratio*)

$$\begin{aligned}\text{Rasio Kas} &= \frac{\text{Kas}}{\text{Utang Lancar}} \\ &= \frac{1.119.801.828}{29.000.000} \\ &= 38,61 \text{ kali}\end{aligned}$$

2. Rasio Solvabilitas

- a. Rasio Utang terhadap Modal (*Debt to Total Equity Ratio*)

$$\text{Rasio Utang terhadap Modal} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Modal}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} &= \frac{129.000.000}{1.720.780.968} \times 100\% \\ &= 7,49\% \end{aligned}$$

- b. Rasio Utang terhadap Aktiva (*Debt to Total Assets Ratio*)

$$\begin{aligned} \text{Rasio Utang terhadap Aktiva} &= \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\% \\ &= \frac{129.000.000}{1.849.780.968} \times 100\% \\ &= 6,97\% \end{aligned}$$

3. Rasio Aktivitas

- a. Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover*)

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Persediaan} &= \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan Rata – rata}} \\ &= \frac{1.369.563.548}{9.550.000} \\ &= 143,41 \text{ kali} \end{aligned}$$

- b. Perputaran Aktiva Tetap (*Fixed Assets Turnover*)

$$\begin{aligned} \text{Perputaran Aktiva Tetap} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva tetap}} \\ &= \frac{1.870.815.000}{308.500.000} \\ &= 6,06 \text{ kali} \end{aligned}$$

- c. Perputaran Total Aktiva (*Total Assets Turnover*)

$$\begin{aligned}\text{Perputaran Total Aktiva} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}} \\ &= \frac{1.870.815.000}{1.849.780.968} \\ &= 1,01 \text{ kali}\end{aligned}$$

- d. Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)

$$\begin{aligned}\text{Perputaran Total Aktiva} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata – rata Piutang}} \\ &= \frac{1.870.815.000}{339.725.000} \\ &= 5,51 \text{ kali}\end{aligned}$$

- e. Rata-rata Penagihan Piutang (*Average Collection Periode*)

$$\begin{aligned}\text{Rata – rata Penagihan Piutang} &= \frac{\text{Rata – rata Piutang} \times 360}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{339.725.000 \times 360}{1.970.815.000} \\ &= 65,37 \approx 66 \text{ hari}\end{aligned}$$

4. Rasio Profitabilitas

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

$$\begin{aligned}\text{Margin Laba Kotor} &= \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{501.251.453}{1.870.815.000} \times 100\% \\ &= 26,79\%\end{aligned}$$

b. Margin Laba Operasi (*Operating Profit Margin*)

$$\begin{aligned}\text{Margin Laba Operasi} &= \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{406.199.113}{1.870.815.000} \times 100\% \\ &= 21,71\%\end{aligned}$$

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

$$\begin{aligned}\text{Margin Laba Bersih} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{354.779.201}{1.870.815.000} \times 100\% \\ &= 18,96\%\end{aligned}$$

d. Pengembalian Aktiva (*Rate of Return on Investment*)

$$\begin{aligned}\text{Pengembalian Aktiva} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\% \\ &= \frac{354.779.201}{1.849.780.968} \times 100\% \\ &= 19,18\%\end{aligned}$$

e. Pengembalian Modal (*Rate of Return on Equity*)

$$\begin{aligned}\text{Pengembalian Modal} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Modal}} \times 100\% \\ &= \frac{354.779.201}{1.720.780.968} \times 100\% \\ &= 20,61\%\end{aligned}$$

Tabel 14: Rasio Keuangan PO Sido Makmur**Tahun 2010-2014**

Rasio	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
A. Rasio Likuiditas					
1. Rasio Lancar	12,61 kali	24,48 kali	29,70 kali	59,85 kali	53,15 kali
3. Rasio Cepat	11,97 kali	23,72 kali	28,96 kali	58,68 kali	52,18 kali
2. Rasio Kas	8,31 kali	16,39 kali	23,18 kali	45,06 kali	38,61 kali
B. Rasio Solvabilitas					
1. Rasio Utang Terhadap Modal	19,09%	13,57%	11,10%	8,20%	7,50%
2. Rasio Utang Terhadap Aktiva	16,03%	11,95%	9,99%	7,58%	6,97%
C. Rasio Aktivitas					
1. Perputaran Persediaan	140,75 kali	145,84 kali	138,42 kali	133,03 kali	143,41 kali
2. Perputaran Aktiva Tetap	3,32 kali	3,80 kali	4,42 kali	5,12 kali	6,06 kali
3. Perputaran Total Aktiva	1,77 kali	1,44 kali	1,24 kali	1,09 kali	1,01 kali
4. Perputaran Piutang	12,24 kali	9,92 kali	8,57 kali	7,38 kali	5,51 kali
5. Rata-rata Penagihan Piutang	30 hari	37 hari	43 hari	49 hari	66 hari
D. Rasio Profitabilitas					
1. Margin Laba Kotor (GPM)	28,66%	31,63%	30,06%	30,44%	26,79%
2. Margin Laba Operasi (OPM)	22,72%	25,92%	24,58%	25,22%	21,71%
3. Margin Laba Bersih (NPM)	19,70%	22,62%	21,46%	22,07%	18,96%
4. Pengembalian atas Aktiva (ROI)	34,92%	32,51%	26,64%	24,02%	19,18%
5. Pengembalian atas Modal (ROE)	41,58%	36,92%	29,60%	25,99%	20,62%

Sumber: Data Diolah

4.3. Aspek Produksi

4.3.1. Uraian Produk

1. Boneka Ukuran S (*Small*)



Gambar 4: Boneka dengan Ukuran S (*Small*)

Boneka dengan ukuran S adalah boneka dengan beraneka ragam bentuk dan warna dengan berat dakron (kapas) sebesar 50gr, dengan ukuran panjang 25 cm dan lebar 10 cm. dengan harga Rp 15.000/*pieces*.

2. Boneka Ukuran M (*Medium*)



Gambar 5: Boneka dengan Ukuran M (*Medium*)

Boneka dengan Ukuran M adalah boneka dengan beraneka ragam bentuk dan warna dengan berat dakron (kapas) sebesar 250gr dengan ukuran panjang 40 cm dan lebar 40cm dengan harga Rp 45.000/*pieces*.

3. Boneka dengan Ukuran L (*Large*)

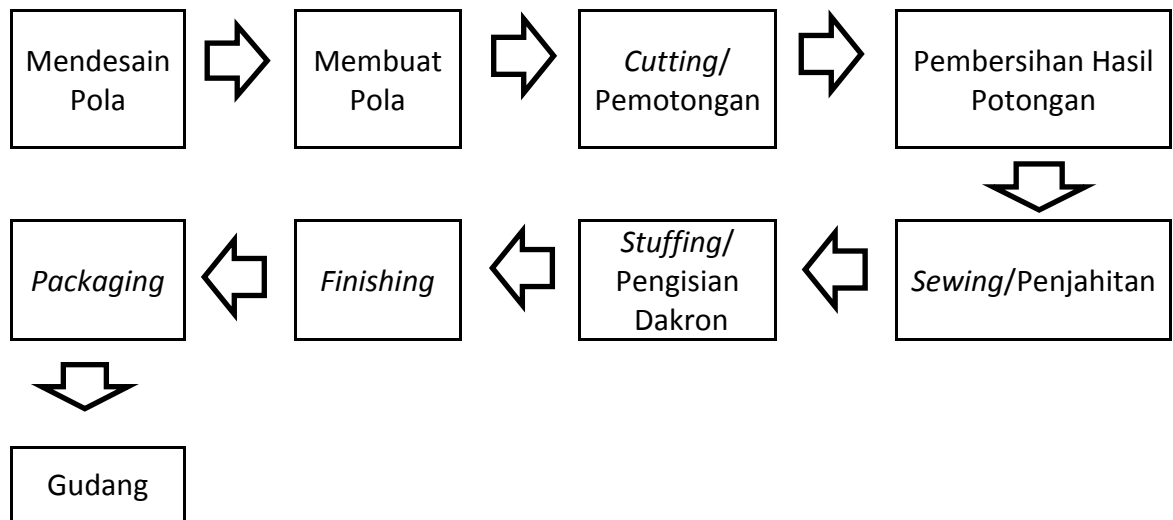


Gambar 6: Boneka dengan Ukuran L (*Large*)

Boneka dengan Ukuran L adalah boneka dengan beraneka ragam bentuk dan warna dengan berat dakron (kapas) sebesar 750gr dengan ukuran panjang 70 cm dan lebar 40cm dengan harga sebesar Rp 75.000/*pieces*.

4.3.2. Proses Produksi

Gambar 7: Alur Proses Produksi



1. Mendesain

Proses mendesain, yaitu proses awal dari pembuatan boneka, di proses ini bagian desain membuat gambar jenis boneka yang akan diproduksi pada kertas

2. Membuat Pola

Proses pembuatan pola proses, yaitu pola boneka di-mal pada kain, lalu dijahit untuk membuatsampel boneka.

3. *Cutting*/Pematongan

Proses pematongan, yaitu dengan memotong kain agar sesuai dengan bentuk.



Gambar 8: Proses Pematongan Kain

4. **Pembersihan Hasil Potongan**
Adalah merapikan potongan-potongan kain, agar menjadi rapih dan siap untuk dijahit



Gambar 9: Proses Pembersihan Benang

5. **Sewing/Menjahit**
Proses menyatukan potongan-potongan pola boneka dengan cara dijahit. Tidak semua bagian boneka dijahit, agar bisa diberi kapas pada rongga yang tersedia.



Gambar 10: Proses Menjahit

6. **Stuffing/Pengisian kapas**
Bahan boneka yang telah di jahit kemudian proses selanjutnya yaitu memasukkan kapas ke dalam badan boneka. Memasukan kapas tidak sembarangan, ada takarannya dengan tujuan bentuk boneka terlihat bagus dan sesuai standart.



Gambar 11: Proses Pengisian Kapas

7. *Finishing*/Proses Akhir
Proses menambahkan aksesoris yang dibutuhkan.



Gambar 12: Proses Penempelan Aksesoris

8. *Packaging*/Pembungkusan
Proses akhir dalam pembuatan boneka yaitu memasukan ke dalam kemasan polybag



Gambar 13: Proses Pembungkusan

9. Penyimpanan Barang Jadi:
Tempat terakhir dari proses produksi sebelum barang dikirim.



Gambar 14: Tempat Penyimpanan Barang Jadi

4.4. Aspek Pemasaran

4.4.1. Gambaran Umum Pemasaran

1. Produk Yang Dijual PO Sido Makmur

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi boneka, dalam kegiatan sehari-harinya SM Toys memproduksi boneka berdasarkan 3 ukuran, yaitu: ukuran S, M, dan L.

Tabel 15: Keterangan Produk

No	Ukuran	Keterangan
1	S	Boneka beraneka macam bentuk dan warna dengan berat kurang lebih 50gr dengan harga kisaran Rp 15.000 /pcs
2	M	Boneka beraneka macam bentuk dan warna dengan berat kurang lebih 250gr dengan harga kisaran Rp 45.000 /pcs
3	L	Boneka beraneka macam bentuk dan warna dengan berat kurang lebih 750gr dengan harga kisaran Rp 75.000 /pcs

Sumber: PO Sido Makmur

2. Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran boneka PO Sido Makmur sampai saat ini sudah mencapai Bandung dan Jakarta. Selain itu Sido Makmur Toys juga memiliki distributor di toko-toko pusat grosir di Asemka, Pasar Pagi dan Mangga Dua yaitu pusat grosir mainan. Saat ini PO Sido Makmur sedang fokus mencari strategi yang tepat untuk memperluas wilayah pemasarannya.

3. Segmen Pasar

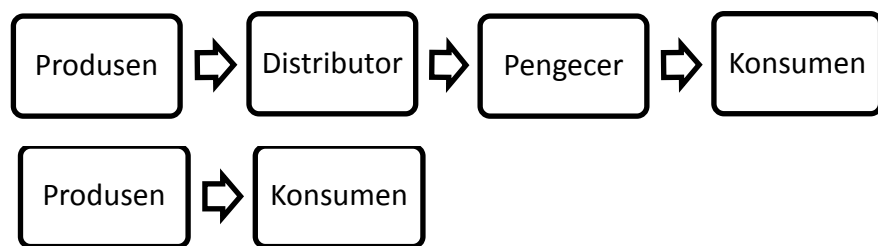
Dalam hal ini segmen pasar yang akan dituju oleh perusahaan PO Sido Makmur adalah masyarakat (konsumen/pelanggan) lebih banyak dari usia anak-anak, remaja sampai dewasa (usia produktif) dari berbagai kalangandari kelas bawah, menengah, hingga kelas atas. Hal ini dikarenakan harga

jual produk yang diberikan perusahaan kepada distributor cukup relative murah dengan kualitas yang dapat bersaing dengan boneka-boneka dari perusahaan besar.

4. Saluran Distribusi

Fungsi utama saluran distribusi adalah menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, maka perusahaan dalam melaksanakan dan menentukan saluran distribusi harus melakukan pertimbangan yang baik. Berikut adalah jenis saluran distribusi yang digunakan PO Sido Makmur dalam memasarkan produknya:

Gambar 15: Saluran Distribusi PO Sido Makmur



Untuk melayani penjualan dalam jumlah besar, produsen melayani penjualan ke pedagang besar (distributor), pembelian oleh pengecer dilayani pedagang besar, dan pembelian oleh konsumen dilayani oleh pengecer. Untuk pembelian dalam jumlah kecil, PO Sido Makmur juga melayani konsumen yang merupakan warga sekitar perusahaan.

Gambar 16: Kendaraan Distribusi



5. Harga Jual Produk

Dalam menentukan harga jual produknya, PO Sido Makmur mempertimbangkan beberapa hal, seperti tingkat kerumitan desain produk yang berpengaruh terhadap lamanya waktu yang dibutuhkan pada saat proses produksi dan besarnya biaya produksi.

Tabel 16: Harga Jual Produk Tahun 2015

No	Ukuran	Harga
1	S	Rp 15.000
2	M	Rp 45.000
3	L	Rp 75.000

Sumber: PO Sido Makmur

6. Kegiatan Promosi PO Sido Makmur

Promosi dilakukan perusahaan sebagai upaya untuk memperkenalkan produknya di pasar serta untuk meningkatkan permintaan atau penjualan produk sehingga dapat meningkatkan laba yang akan diperoleh. Berikut ini adalah bentuk promosi yang dilakukan PO Sido Makmur:

1. Promosi dari Mulut ke Mulut

Dengan seringnya perusahaan melakukan promosi dan umumnya konsumen puas dengan kualitas produk maka nantinya informasi mengenai perusahaan dapat tersebar kepada orang lain. Dari sini terbentuklah suatu bentuk promosi melalui mulut ke mulut para calon konsumen yang dalam bahasa asing disebut *word of mouth*. Biasanya, bagian pemasaran, para karyawan maupun pemilik perusahaan melakukan promosi ini kepada rekan, kerabat, atau keluarga untuk memperkenalkan produk

yang ditawarkan. Promosi melalui cara ini merupakan yang paling sederhana dan efisien.

2. Media Internet

Layanan internet digunakan oleh PO Sido Makmur untuk menjangkau konsumennya yang memang tidak bisa berhubungan langsung setiap saat ketika para konsumen ingin melakukan pembelian produk dan digunakan untuk memberikan informasi mengenai produk yang dijual oleh perusahaan. Salah satu layanan internet yang digunakan adalah layanan email dan Facebook untuk dijadikan sebagai media promosi.

3. Brosur dan Kartu Nama

Brosur dan kartu nama juga menjadi alat promosi yang efektif ketika baru dirintisnya perusahaan. Perusahaan menggunakan brosur untuk memperkenalkan produk SM Toys, sedangkan kartu nama digunakan untuk memberi tahu kontak yang dapat dihubungi apabila masyarakat berminat untuk menjadi distributor bagi perusahaan.

4.4.2. Fungsi Pemasaran

1. Pembelian

PO Sido Makmur menjalankan fungsi pembelian dalam hal bahan baku, yaitu dengan memilih bahan baku yang berkualitas baik dan sesuai dengan standar mutu agar produk yang dihasilkan dapat diterima oleh masyarakat, sehingga fungsi pemasaran yang dilakukan PO Sido Makmur berhasil dijalankan.

Pembelian konsumen ke produsen (PO Sido Makmur) dilakukan dengan menggunakan saluran distribusi tradisional yang disalurkan ke pedagang besar, yang kemudian pedagang besar menyalurkan kepada pengecer, dan pengecer menyalurkan kepada konsumen (Gambar 15).

Sedangkan untuk administrasi yang dilakukan oleh perusahaan ini dengan pedagang besar dilakukan dengan cara:

- Pembelian bahan baku dan bahan penolong
PO Sido Makmur dalam pembelian bahan baku dan penolong, administrasi yang digunakan adalah dengan menggunakan pencatatan daftar pembelian disertai dengan bon maupun kwitansi pembelian.
- Administrasi pembelian konsumen
Administrasi dalam pembelian produk, khususnya pedagang besar yang membeli langsung ke PO Sido Makmur menggunakan bon/kwitansi dengan bayar di tempat (langsung atau cash) atau bayar uang muka dahulu (DP) yang pelunasannya akan diterima pihak SM Toys setelah jatuh tempo (terhitung 30 hari dari tanggal pengiriman).

Dalam administrasi yang dilakukan PO Sido Makmur bagi pedagang besar yang ingin langsung membeli produk boneka ke produsen, dapat menggunakan telepon/*contact person* yang ada pada brosur, kartu nama perusahaan atau datang langsung ke PO Sido Makmur yang selanjutnya akan disepakati dengan sistem administrasi berikutnya.

2. Penjualan Produk ke Konsumen

PO Sido Makmur dalam penjualannya kepada konsumen dilakukan dengan menjual produknya ke pedagang besar yang memiliki toko boneka atau grosir mainan di pusat perbelanjaan yang tersebar di wilayah Jabodetabek dan Bandung. Hal ini dilakukan agar konsumen dapat dengan mudah mendapatkan produk dari PO Sido Makmur.

Selain menjual produknya melalui pedagang besar, PO Sido Makmur juga melakukan penjualan langsung dengan konsumen di tempat produksi SM Toys.

3. Pengiriman Produk

Untuk menjaga loyalitas para konsumen terhadap produknya, pengiriman produk dilakukan secara langsung oleh para karyawan bagian *marketing (driver)* dengan menggunakan kendaraan mobil Daihatsu Luxio yang dimiliki perusahaan. Proses pengiriman produk dilakukan sesuai dengan kesepakatan antara perusahaan dengan konsumen (distributor). Pengiriman secara langsung seperti ini dilakukan dengan tujuan memberikan pelayanan yang maksimal sehingga menciptakan loyalitas dan keamanan dalam proses pengiriman produk dibandingkan dengan menggunakan jasa pengiriman.

4. Penyimpanan Produk

Penyimpanan produk ditempatkan pada gudang penyimpanan. Dimana gudang penyimpanan tersebut terdapat pada lantai 1 dari tempat produksi. Layout tersebut diharapkan dapat memudahkan dalam pengangkutan dari tempat produksi ke gudang maupun dari gudang ke dalam mobil pengiriman lebih efisien dan cepat, sehingga aliran distribusi dari pabrik ke pedagang besar/toko rekanan bisa lebih cepat dan efektif.

5. Pengemasan Produk

Dalam proses pengemasan produk, PO Sido Makmur mengemas boneka-bonekanya ke dalam plastik polybag ukuran sebesar 75x125 cm. Dan dalam proses pembungkusan terdapat standar yang dimiliki perusahaan, yaitu:

- a. Setiap kemasan susunan boneka harus diatur sedemikian rupa dan bentuk susunannya harus sama.
- b. Jumlah boneka dalam 1 kemasan polybag harus sama dengan jumlah boneka lain yang sejenis.
- c. Dalam 1 kemasan polybag terdapat 25pcs boneka ukuran S atau 15pcs boneka ukuran M atau 3 pcs untuk boneka ukuran L.

Setelah pembungkusan selesai, maka boneka tersebut disimpan didalam ruangan penyimpanan barang jadi dan siap dikirim ke pembeli.

6. Periklanan Produk

PO Sido Makmur dalam melakukan periklanan menggunakan brosur yang dibagikan kepada masyarakat luas, serta mempromosikan produk melalui media sosial seperti *facebook*, dan juga masih menggunakan metode manual (promosi dari mulut ke mulut).

4.5. Aspek Personalia

4.5.1. Ketenagakerjaan

Tabel 17: Jumlah Tenaga Kerja

Keterangan	Laki-laki	Perempuan	Total
Pekerja	7 orang	20 orang	27 orang

Sumber :PO Sido Makmur

Total keseluruhan tenaga kerja yang ada di PO Sido Makmur adalah 27 orang, dengan jumlah tenaga kerja laki-laki sebanyak 7 orang dan tenaga kerja perempuan sebanyak 20 orang. Tenaga kerja perempuan mayoritas ditempatkan di bagian Produksi, sedangkan tenaga kerja laki-laki dibagi tugas ke bagian yang pekerjaannya lebih membutuhkan tenaga lebih.

Tabel 18: Tenaga Kerja Berdasarkan Usia

Usia	Jumlah
18-27	7 orang
28-37	9 orang
38-47	11 orang

Sumber : PO Sido Makmur

Dengan berdasarkan pada tingkat usia, tenaga kerja di PO Sido Makmur banyak dari usia-usia yang sebenarnya kurang produktif namun memiliki tekad dan semangat kerja yang tinggi.

Tabel 19: Tenaga Kerja Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah
D3	1 orang
SMA	9 orang
SMP	10 orang
SD	7 orang

Sumber: PO Sido Makmur

Tingkat pendidikan tenaga kerja pada PO Sido Makmur tidaklah harus berasal dari tingkat pendidikan tertentu, yang terpenting adalah orang tersebut mau bekerja, memiliki keterampilan, cepat dan teliti, khususnya untuk bagian proses produksi perusahaan.

Tabel 20: Jam Kerja Tenaga Kerja

(WIB)

Keterangan	Mulai	Istirahat	Akhir
Normal	07.30	12.00-13.00	15.30
Lembur	15.30	-	17.30

Sumber: PO Sido Makmur

Jam kerja/waktu kerja tetap berdasarkan aturan ketenagakerjaan. Dimana waktu kerja efektif adalah 7 jam kerja untuk 6 hari kerja dalam seminggu. PO Sido Makmur menetapkan jam kerja yang dimulai dari pukul 07.30 WIB sampai dengan pukul 15.30

WIB, dengan waktu istirahat pukul 12.00-13.00 WIB. Jika permintaan sedang banyak, perusahaan memberlakukan jam kerja lembur yang dimulai dari pukul 15.30 WIB sampai dengan pukul 17.30 WIB. Untuk hari Minggu, perusahaan ini memberlakukan libur bagi karyawannya. Jadi hari kerja aktif adalah dari hari Senin sampai dengan hari Sabtu.

4.5.2. Perekrutan Karyawan

Adapun proses-proses perekrutan karyawan yang dilakukan perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Pendaftaran Calon Karyawan

Perusahaan tidak mempunyai kriteria khusus dalam menerima calon karyawannya. Yang terpenting adalah tekad dan motivasi yang kuat dalam bekerja. Selain itu, perusahaan juga memberitahukan hak-hak dan kewajiban yang akan mereka dapatkan agar tidak terjadi konflik dikemudian hari. Adapun klasifikasi pendidikan hanya terbatas pada bagian administrasi/keuangan dan kepala pemasaran yaitu pendidikan minimal Diploma, sedangkan untuk bagian produksi perusahaan tidak memberikan klasifikasi pendidikan.

2. Pelatihan Karyawan Baru

Perusahaan memberikan pelatihan kepada karyawan pada saat permulaan kerja sampai karyawan benar-benar mengerti, memahami, dan mampu melaksanakan pekerjaannya dengan baik. Dan bentuk pelatihan ini hanya diperuntukan untuk bidang pekerjaan yang tidak membutuhkan keahlian khusus. Perusahaan memberikan waktu percobaan selama tiga hari setelah pelatihan. Apabila selama waktu percobaan calon tenaga kerja tidak dapat bekerja dengann baik, maka perusahaan tidak dapat meneruskannya untuk menjadi tenaga kerja tetap. Sedangkan untuk jenis pekerjaan yang memerlukan keahlian

khusus, perusahaan hanya menerima karyawan yang dapat langsung siap kerja dan memiliki keahlian serta pengalaman yang baik dalam bidang tersebut.

3. Penempatan

Proses terakhir adalah penempatan karyawan di bagian mana dia akan bekerja, apakah pemisahan hasil potongan, memotong atau ditempatkan di bagian proses produksi lainnya. Hal ini bertujuan agar karyawan mempunyai berbagai kemampuan. Tetapi jika calon karyawan sudah berpengalaman bekerja di bagian cutting, stuffing ataupun finishing di perusahaan boneka lain sebelumnya, maka karyawan tersebut akan langsung ditempatkan sesuai dengan pengalaman di bidangnya.

4.5.3. Kesejahteraan Karyawan

Cara perusahaan dalam mensejahterakan karyawannya sebagai berikut:

1. Manajemen upah

Tabel 21: Upah Karyawan (Per-hari) Tahun 2015

Keterangan		Kisaran Upah (Rp)
Kepala Bagian		55.000 - 65.000
Produksi	Desain, Cutting, Packaging	40.000 - 45.000
	Sewing	25.000
	Finishing	22.000 - 28.000
Driver		90.000 - 100.000 / sekali kirim

Perusahaan memberikan upah karyawannya berdasarkan kemampuan dan keahlian yang dimiliki oleh masing-masing karyawan. Semakin tinggi kemampuan dan keahlian karyawan tersebut, maka semakin tinggi upah yang diberikan perusahaan. Pada tahun 2015 sistem pengupahan pada PO Sido Makmur khususnya bagian produksi, untuk laki-laki berkisar antara Rp

40.000–Rp 45.000 dan untuk perempuan berkisar antara Rp 22.000–Rp 28.000, upah ini dihitung berdasarkan produktifitas masing-masing karyawan. Sedangkan upah untuk bagian driver berkisar antara Rp 90.000 – Rp 100.000 per sekali pengiriman barang. Sedangkan upah untuk kepala bagian sebesar Rp 2.100.000 per bulan. Seperti yang tercantum dalam Tabel 5 halaman 10.

2. Insentif

Didalam PO Sido Makmur, terdapat insentif yang diberikan perusahaan kepada para karyawannya dengan tujuan untuk meningkatkan semangat atau motivasi kerja karyawan tersebut. Insentif diberikan kepada karyawan berdasarkan kerajinan. Nominal yang dibayarkan disesuaikan dengan kontribusi serta resiko pekerjaan yang dilakukan dan kebijaksanaan perusahaan. Untuk bagian produksi, insentif diberikan jika diberlakukan jam lembur. Penambahan jam lembur diberikan jika jumlah permintaan sedang meningkat dengan upah Rp 4.000,00/jam.

3. Pemberian Hak Cuti dan THR

Tiap karyawan akan memperoleh hak cuti jika sudah melewati masa percobaan 3 bulan pertama dan 1 tahun sesudahnya (total 15 bulan) sebanyak 12 hari dalam 1 tahun kerja dipotong cuti bersama untuk hari raya sebanyak 6 hari kerja. THR diberikan kepada karyawan pada saat menjelang hari raya Idul Fitri (2 minggu sebelum Idul Fitri) untuk semua karyawan walaupun non muslim dengan jumlah 1 bulan gaji normal untuk staff dan 1 bulan gaji pokok untuk karyawan produksi.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1. Aspek Keuangan

Rasio	Tahun					Time Series
	2010	2011	2012	2013	2014	
A. Rasio Likuiditas						
1. Rasio Lancar	12,61 kali	24,48 kali	29,70 kali	59,85 kali	53,15 kali	Baik
3. Rasio Cepat	11,97 kali	23,72 kali	28,96 kali	58,68 kali	52,18 kali	Baik
2. Rasio Kas	8,31 kali	16,39 kali	23,18 kali	45,06 kali	38,61 kali	Baik
B. Rasio Solvabilitas						
1. Rasio Utang Terhadap Modal	19,09%	13,57%	11,10%	8,20%	7,50%	Baik
2. Rasio Utang Terhadap Aktiva	16,03%	11,95%	9,99%	7,58%	6,97%	Baik
C. Rasio Aktivitas						
1. Perputaran Persediaan	140,75 kali	145,84 kali	138,42 kali	133,03 kali	143,41 kali	Baik
2. Perputaran Aktiva Tetap	3,32 kali	3,80 kali	4,42 kali	5,12 kali	6,06 kali	Baik
3. Perputaran Total Aktiva	1,77 kali	1,44 kali	1,24 kali	1,09 kali	1,01 kali	Kurang Baik
4. Perputaran Piutang	12,24 kali	9,92 kali	8,57 kali	7,38 kali	5,51 kali	Kurang Baik
5. Rata-rata Penagihan Piutang	30 hari	37 hari	43 hari	49 hari	66 hari	Kurang Baik
D. Rasio Profitabilitas						
1. Margin Laba Kotor (GPM)	28,66%	31,63%	30,06%	30,44%	26,79%	Baik
2. Margin Laba Operasi (OPM)	22,72%	25,92%	24,58%	25,22%	21,71%	Baik
3. Margin Laba Bersih (NPM)	19,70%	22,62%	21,46%	22,07%	18,96%	Baik
4. Pengembalian atas Aktiva (ROI)	34,92%	32,51%	26,64%	24,02%	19,18%	Kurang Baik
5. Pengembalian atas Modal (ROE)	41,58%	36,92%	29,60%	25,99%	20,62%	Kurang Baik

Dalam analisis data keuangan, salah satu metode yang umum digunakan adalah analisis *time series*. Analisis ini menggunakan data historis perusahaan pada tahun-tahun sebelumnya untuk melihat tren yang timbul dan kemudian menganalisis apa yang terjadi dibalik tren tersebut. Dasar untuk menentukan baik/buruknya tren rasio keuangan pada analisis *time series* adalah besaran fluktuasi pada grafik *time series*. Grafik yang terlalu fluktuatif mengindikasikan kondisi keuangan perusahaan yang

kurang stabil sehingga dapat menggambarkan tren *time series* yang kurang baik pada rasio keuangan tersebut. Selain itu, baik/buruknya tren *time series* pada suatu rasio keuangan dapat dilihat dari kenaikan atau penurunan grafik rasio keuangan tersebut. Hal ini dapat dicontohkan pada grafik rasio likuiditas yang mengalami kenaikan, maka dapat disimpulkan tren *time series*nya berada pada kondisi baik. Sebaliknya, grafik rasio solvabilitas yang cenderung naik, dapat disimpulkan tren *time series*nya berada pada kondisi kurang baik atau bahkan buruk.

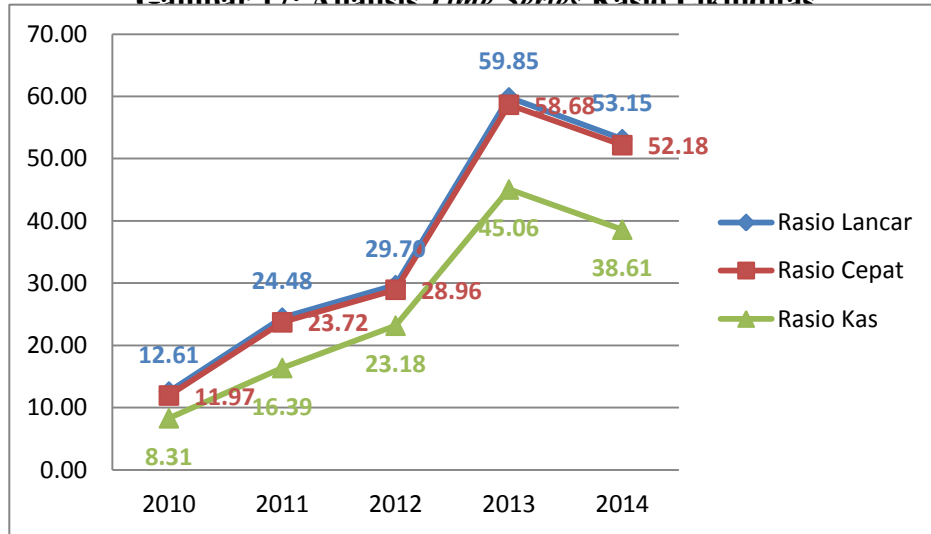
1. Rasio Likuiditas

Berdasarkan data-data yang terdapat pada laporan keuangan PO Sido Makmur, maka dilakukan perhitungan rasio likuiditas. Dibawah ini merupakan hasil perhitungan rasio likuiditas yang terdiri dari Rasio Lancar, Rasio Cepat, dan Rasio Kas untuk periode tahun 2010-2014.

Tabel 22: Analisis *Time Series* Rasio Likuiditas

Rasio Likuiditas	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
Rasio Lancar	12,61 kali	24,48 kali	29,70 kali	59,85 kali	53,15 kali
Rasio Cepat	11,97 kali	23,72 kali	28,96 kali	58,68 kali	52,18 kali
Rasio Kas	8,31 kali	16,39 kali	23,18 kali	45,06 kali	38,61 kali

Cambar 17: Analisis Time Series Rasio Likuiditas



a. Rasio Lancar

Selama periode 2010 sampai dengan tahun 2013, rasio lancar PO Sido Makmur cenderung mengalami peningkatan. Perhitungan rasio lancar tertinggi terjadi pada tahun 2013 yaitu sebesar 59,85 kali yang artinya setiap Rp 1 utang lancar dijamin oleh Rp 59,85 aktiva lancar yang tersedia. Bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu tahun 2012 sebesar 29,70 kali, tahun 2011 sebesar 24,48 kali, dan tahun 2010 sebesar 12,61 kali. Sedangkan pada tahun 2014 rasio lancar mengalami penurunan menjadi 53,15 kali. Turunnya rasio lancar ini disebabkan adanya peningkatan utang lancar yang signifikan. Walaupun aktiva lancar juga mengalami peningkatan pada tahun 2014, akan tetapi peningkatannya tidak sebesar kenaikan utang lancar sehingga menyebabkan terjadinya penurunan rasio lancar. Penurunan rasio lancar pada tahun 2014 menunjukkan penurunan kemampuan PO Sido Makmur untuk membayar utang lancarnya.

b. Rasio Cepat

Pada periode 2010 sampai tahun 2013, rasio cepat PO Sido Makmur mengalami peningkatan. Sedangkan pada tahun 2014 terjadi sedikit penurunan rasio cepat. Penurunan ini disebabkan adanya kenaikan aktiva lancar yang lebih likuid tidak sebesar kenaikan utang lancar. Rasio cepat pada tahun 2014 sebesar 52,18 kali menunjukkan Rp 1 utang lancar dijamin oleh Rp 52,18 aktiva lancar yang lebih likuid. Sama halnya dengan rasio lancar dan rasio kas, penurunan rasio cepat juga mengindikasikan terjadinya penurunan kemampuan PO Sido Makmur untuk membayar utang lancarnya.

c. Rasio Kas

Seperti halnya rasio lancar, rasio kas PO Sido Makmur mengalami tren peningkatan selama periode 2010 sampai

dengan tahun 2013. Rasio kas tertinggi terjadi pada tahun 2013 dimana Rp 1 utang lancar dijamin dengan ketersediaan kas sebesar Rp 45,06. Pada tahun 2014, rasio kas mengalami penurunan yang disebabkan adanya kenaikan utang lancar yang cukup signifikan. Penurunan rasio kas pada tahun 2014 tersebut menunjukkan berkurangnya kemampuan ketersediaan kas PO Sido Makmur untuk memenuhi kewajiban membayar utang lancar.

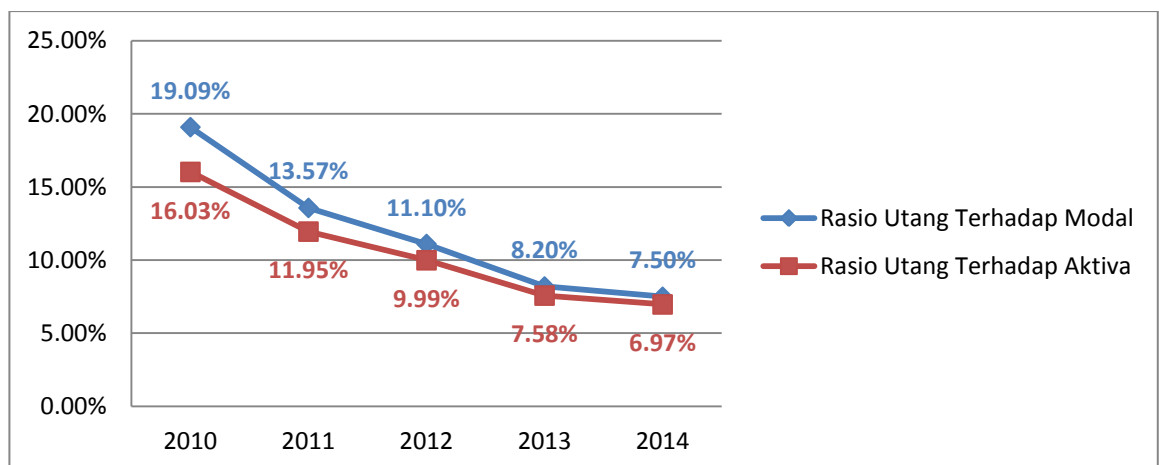
2. Rasio Solvabilitas

Pada PO Sido Makmur, rasio solvabilitas terdiri dari rasio utang terhadap modal dan rasio utang terhadap aktiva. Berikut kami sajikan rasio-rasio tersebut untuk periode tahun 2010 sampai tahun 2014.

Tabel 23: Analisis *Time Series* Rasio Solvabilitas

Rasio Solvabilitas	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
Rasio Utang Terhadap Modal	19,09%	13,57%	11,10%	8,20%	7,50%
Rasio Utang Terhadap Aktiva	16,03%	11,95%	9,99%	7,58%	6,97%

Gambar 18: Analisis *Time Series* Rasio Solvabilitas



a. Rasio Utang terhadap Modal

Selama periode 2010 sampai dengan tahun 2014, rasio utang terhadap modal terus mengalami penurunan yaitu 19,09% pada tahun 2010, 13,57% pada tahun 2011, 11,10% pada tahun 2012, 8,20% pada tahun 2013, dan 7,50% pada tahun 2014 dimana rasio utang terhadap modal PO Sido Makmur berada pada titik terendah. Rasio sebesar 7,50% tersebut berarti pinjaman PO Sido Makmur sebanding dengan 7,50% dari modal perusahaan. Adanya penurunan rasio utang terhadap modal pada tahun 2010 sampai tahun 2014 disebabkan adanya peningkatan modal perusahaan yang lebih besar dari peningkatan utang perusahaan. Semakin kecil nilai rasio utang terhadap modal menunjukkan semakin kecilnya utang yang harus dibayar dibandingkan dengan modal yang dimiliki perusahaan.

b. Rasio Utang terhadap Aktiva

Rasio ini digunakan untuk mengukur bagian aktiva yang digunakan untuk menjamin keseluruhan utang. Pada tahun 2010 sampai tahun 2014, PO Sido Makmur memiliki rasio utang terhadap aktiva yang terus menurun yaitu 16,03% pada tahun 2010, 11,97% pada tahun 2011, 9,99% pada tahun 2012, 7,58% pada tahun 2013, dan 6,79% pada tahun 2014. Rasio utang terhadap aktiva berada pada titik terendahnya di tahun 2014 yaitu sebesar 7%. Hal ini berarti pada tahun 2013 dan 2014, sebesar 6,79% dari total aktiva dibiayai oleh modal pinjaman. Adanya penurunan rasio utang terhadap aktiva pada PO Sido Makmur disebabkan terjadinya kenaikan total aktiva yang lebih besar dari kenaikan utang perusahaan.

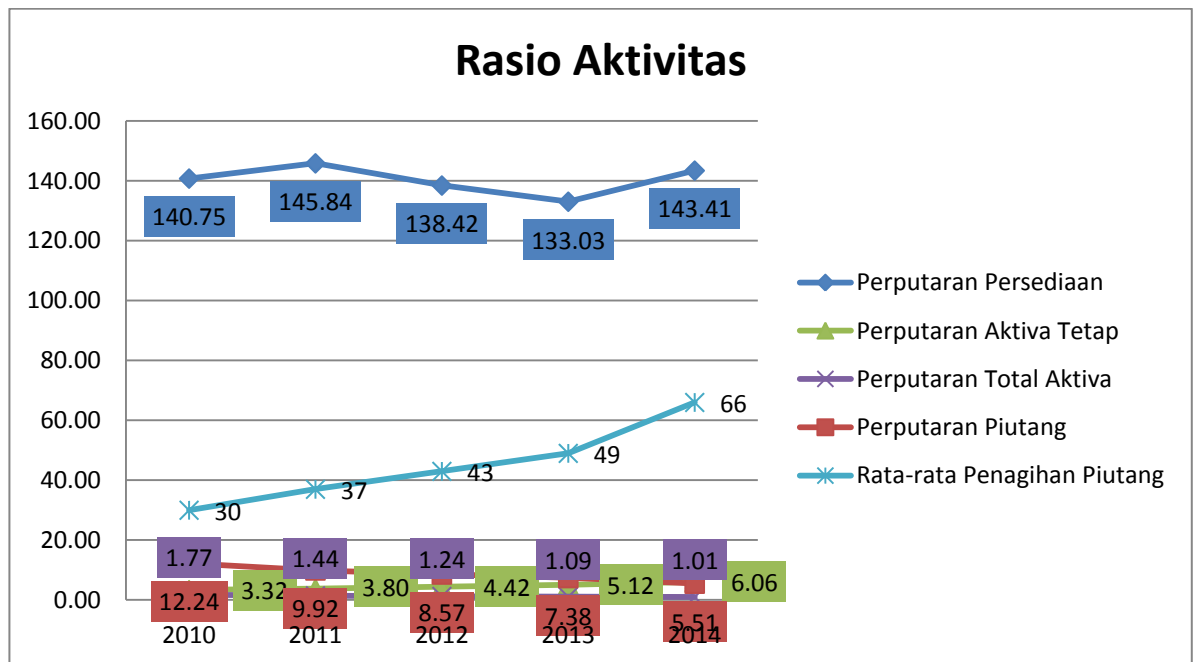
3. Rasio Aktivitas

Rasio Aktivitas digunakan untuk mengukur seberapa efektif perusahaan menggunakan sumber daya yang dimiliki. Rasio aktivitas yang digunakan antara lain perputaran total aktiva, perputaran persediaan, dan perputaran modal kerja. Berikut merupakan hasil perhitungan rasio aktivitas PO Sido Makmur pada periode 2010 sampai dengan 2014.

Tabel 24: Analisis *Time Series* Rasio Aktivitas

Rasio Aktivitas	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
Perputaran Persediaan	140,75 kali	145,84 kali	138,42 kali	133,03 kali	143,41 kali
Perputaran Aktiva Tetap	3,32 kali	3,80 kali	4,42 kali	5,12 kali	6,06 kali
Perputaran Total Aktiva	1,77 kali	1,44 kali	1,24 kali	1,09 kali	1,01 kali
Perputaran Piutang	12,24 kali	9,92 kali	8,57 kali	7,38 kali	5,51 kali
Rata-rata Penagihan Piutang	30 hari	37 hari	43 hari	49 hari	66 hari

Gambar 19: Analisis *Time Series* Rasio Aktivitas



a. Perputaran Persediaan

Pada tahun 2014, PO Sido Makmur memiliki rasio perputaran persediaan sebesar 143,41 kali. Rasio perputaran persediaan sebesar 143,41 kali menunjukkan bahwa dana yang tertanam dalam persediaan berputar sebanyak 143,41 kali dalam setahun. Rasio ini meningkat bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu 133,03 kali pada tahun 2013. Namun bila dibandingkan dengan tahun 2012 sebesar 138,42 kali dan 145,84 kali pada tahun 2011 menunjukkan penurunan. Dan meningkat bila dibandingkan dengan tahun 2010 sebesar 14,75 kali. Penurunan rasio dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2013 tersebut disebabkan kenaikan harga pokok produksi lebih kecil dari terjadinya kenaikan persediaan. Dengan semakin rendahnya rasio perputaran persediaan, menunjukkan PO Sido Makmur semakin tidak efisien dalam melaksanakan operasinya.

b. Perputaran Aktiva Tetap

Rasio perputaran aktiva tetap digunakan untuk mengukur efektivitas penggunaan dana yang tertanam pada aktiva tetap. Pada periode 2010-2014, rasio perputaran aktiva tetap PO Sido Makmur terus mengalami kenaikan secara stabil. Kenaikan ini disebabkan oleh nilai penjualan yang terus tumbuh setiap tahun dan juga dikarenakan tidak adanya penambahan atau investasi pada aktiva tetap pada kurun waktu 2010 sampai dengan 2014. Nilai rasio tertinggi terdapat pada tahun 2014 dimana rasio perputaran aktiva tetap sebesar 6,06 kali yang artinya setiap Rp 1 yang diinvestasikan pada aktiva tetap PO Sido Makmur akan menghasilkan penjualan sebesar Rp 6,06. Semakin tingginya rasio perputaran aktiva tetap pada periode 2010-2014 menunjukkan bahwa semakin efektifnya penggunaan aktiva tetap PO Sido Makmur dalam meningkatkan penjualan.

c. Perputaran Total Aktiva

Selama periode 2010-2014, rasio perputaran total aktiva PO Sido Makmur terus mengalami penurunan bila dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya dimana 1,01 kali di tahun 2014, 5,12 kali pada tahun 2013, 4,42 kali pada tahun 2012, 3,80 kali pada tahun 2011, dan 3,32 kali di tahun 2010. Hal ini disebabkan adanya peningkatan total aktiva perusahaan tidak diikuti adanya peningkatan yang signifikan pada penjualan PO Sido Makmur. Semakin rendahnya rasio perputaran total aktiva selama periode 2010-2014 menunjukkan PO Sido Makmur semakin tidak efisien mengelola total aktiva untuk menghasilkan penjualan.

d. Perputaran Piutang

Pada tahun 2014 nilai rasio perputaran piutang PO Sido Makmur sebesar 5,51 kali. Ini menunjukkan bahwa setiap Rp.1 piutang yang dimiliki maka dapat menghasilkan penjualan sebanyak Rp. 5,51. Bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya rasio ini cenderung mengalami penurunan. Pada tahun 2013 sebesar 7,38 kali, pada tahun 2012 sebesar 8,57 kali, pada tahun 2011 sebesar 9,92, dan pada tahun 2010 sebesar 12,24 kali. Hal ini menunjukkan makin menurunnya kinerja perusahaan dalam melakukan efisiensi pengelolaan perputaran piutang tetap tiap tahunnya dalam menghasilkan penjualan.

e. Rata-rata Penagihan Piutang

Pada tahun 2014 nilai rata-rata penagihan piutang PO Sido Makmur sebesar 66 hari. Ini menunjukkan bahwa piutang dikumpulkan rata-rata setiap 66 hari sekali. bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya, rasio ini terus mengalami kenaikan . pada tahun 2013 sebesar 49 hari, 2012 sebesar 43 hari, 2011 sebesar 37 hari dan 2010 sebesar 30 hari. Rasio ini dikatakan kurang baik karna dari tahun ke tahun nilainya semakin besar

dan di tahun 2014 melebihi 60 hari. Ini menunjukkan bahwa PO Sido Makmur tidak mampu menagih piutang pada saatnya, atau perusahaan telah memberikan syarat-syarat kredit yang terlalu lunak pada langganannya.

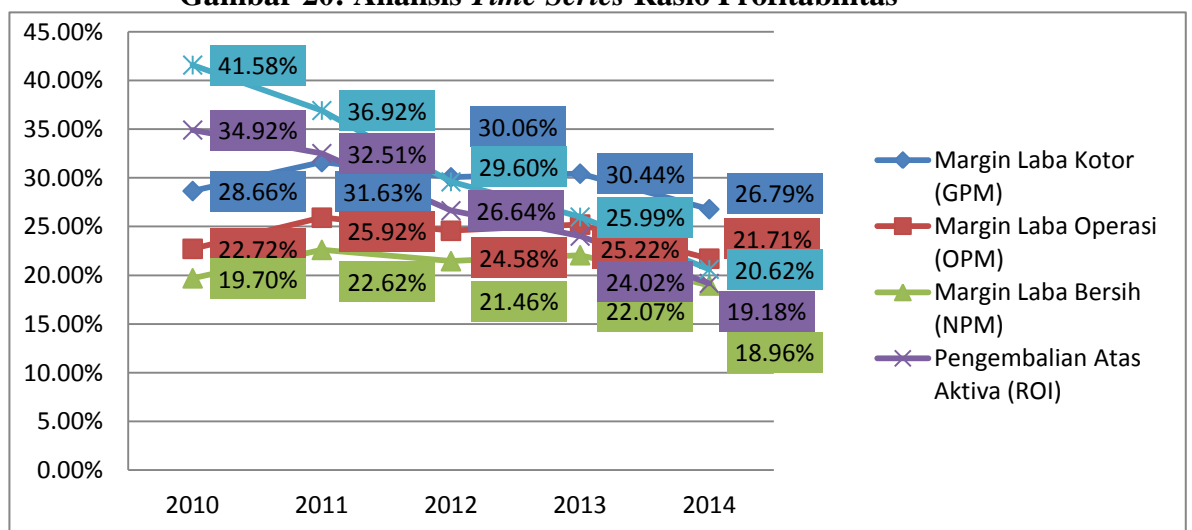
4. Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas digunakan untuk menilai seberapa efisien PO Sido Makmur dapat mencari laba dari setiap penjualan yang dilakukan. Selain itu rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan seluruh dana yang dimilikinya untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Berikut ini merupakan hasil perhitungan rasio profitabilitas PO Sido Makmur selama periode 2010 sampai dengan tahun 2014.

Tabel 25: Analisis *Time Series* Rasio Profitabilitas

Rasio Profitabilitas	Tahun				
	2010	2011	2012	2013	2014
Margin Laba Kotor (GPM)	28,66%	31,63%	30,06%	30,44%	26,79%
Margin Laba Operasi (OPM)	22,72%	25,92%	24,58%	25,22%	21,71%
Margin Laba Bersih (NPM)	19,70%	22,62%	21,46%	22,07%	18,96%
Pengembalian Atas Aktiva (ROI)	34,92%	32,51%	26,64%	24,02%	19,18%
Pengembalian Atas Modal (ROE)	41,58%	36,92%	29,60%	25,99%	20,62%

Gambar 20: Analisis *Time Series* Rasio Profitabilitas



a. Margin Laba Kotor (GPM)

Pada tahun 2014 rasio laba kotor perusahaan sebesar 26,79% yang berarti setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan memperoleh laba kotor sebesar 26,79%. Dibandingkan tahun 2013 sebesar 30,44%, pada tahun 2012 sebesar 30,06 %, tahun 2011 sebesar 31,63%, dan pada tahun 2009 sebesar 28,66% hal ini berarti perusahaan memiliki kenaikan laba yang cukup drastis pada tahun 2011 karena peningkatan pemasaran yang baik, namun pada tahun 2012-2013 perusahaan memiliki kenaikan laba rata-rata sebesar 30%.

b. Margin Laba Operasi (OPM)

Berdasarkan hasil analisis diperoleh rasio laba operasi untuk tahun 2014 adalah 21,71% yang berarti setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan memperoleh laba operasi sebesar 21,71%. Dibandingkan tahun 2013 sebesar 25,22%, tahun 2012 sebesar 24,58%, tahun 2011 sebesar 25,92% dan tahun 2010 sebesar 22,72%. Fluktuasi rasio laba operasi ini disebabkan kenaikan penjualan bersih tidak berdampak signifikan pada kenaikan laba operasi PO Sido Makmur. Oleh karena itu, penurunan margin laba operasi tersebut menunjukkan PO Sido Makmur belum dapat mengelola biaya operasional secara efisien sehingga laba operasi tidak dapat diperoleh secara maksimal.

c. Margin Laba Bersih (NPM)

Margin laba bersih merupakan keuntungan penjualan setelah menghitung biaya dan pajak penghasilan. Margin ini menunjukkan perbandingan laba bersih dengan penjualan. Selama periode tahun 2010 sampai dengan 2014, PO Sido Makmur memiliki margin laba bersih yang fluktuatif. Margin

laba bersih berada pada posisi tertinggi pada tahun 2011 yaitu sebesar 22,62% yang artinya setiap Rp 100 penjualan akan menghasilkan keuntungan bersih sebesar Rp 22,62. Semakin besar nilai margin laba bersih, menunjukkan operasi perusahaan yang semakin baik karena semakin besar laba bersih yang didapatkan perusahaan.

d. Hasil Pengembalian atas Aktiva (ROI)

ROI merupakan pengukuran kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dengan jumlah aktiva yang tersedia. Selama periode 2010 sampai tahun 2014, ROI pada PT Sido Makmur terus mengalami penurunan. Yaitu 19,18% pada tahun 2014, 24,02% pada tahun 2013, 26,64% pada tahun 2012, 32,51% pada tahun 2011, dan 34,92% pada tahun 2010. Faktor yang menyebabkan penurunan ROI adalah adanya tren negatif rasio perputaran total aktiva yang terus menurun selama tahun 2010 sampai dengan 2014. Adanya kenaikan aktiva atau investasi yang dilakukan PO Sido Makmur tidak diikuti dengan adanya kenaikan laba bersih, hal ini menunjukkan penggunaan aktiva perusahaan belum efektif dan efisien dalam menghasilkan keuntungan yang optimal. ROI dapat ditingkatkan dengan menekan biaya operasional harga pokok penjualan (HPP) sehingga laba bersih yang diperoleh akan lebih tinggi.

e. Hasil Pengembalian atas Modal (ROE)

ROE merupakan pengukuran dan penghasilan yang tersedia bagi investor atau pemberi modal atas modal yang diinvestasikan di dalam perusahaan. Semakin tinggi ROE menunjukkan semakin baik keadaan perusahaan dan semakin menarik bagi investor untuk melakukan investasi pada perusahaan tersebut. Sayangnya, PO Sido Makmur memiliki tren ROE yang terus

menurun pada periode 2010 sampai 2014. Pada tahun 2014, ROE berada pada titik terendah yaitu sebesar 20,62% yang artinya pada setiap Rp 100 dari modal yang diinvestasikan pada PO Sido Makmur akan menghasilkan pengembalian keuntungan sebesar Rp 20,62. Bila dibandingkan dengan tahun 2013 sebesar 25,99%, tahun 2012 sebesar 29,60%, tahun 2011 sebesar 36,92%, dan tahun 2010 sebesar 41,58%. Penurunan ROE selama periode tersebut disebabkan kenaikan modal atau investasi tidak diikuti kenaikan laba bersih yang signifikan. Selain itu, penurunan ini disebabkan karena tingginya biaya operasi sehingga laba yang diperoleh perusahaan tidak sebanding dengan modal yang diinvestasikan oleh pemilik perusahaan.

5.2. Aspek Produksi

Produk yang diproduksi PO Sido Makmur adalah boneka dengan ukuran S, M, dan L yang terbuat dari berbagai macam jenis kain yang mengikuti pola dan diisi dengan kapas kemudian dihias dengan aksesoris sesuai dengan tema boneka. Dalam proses produksinya PO Sido Makmur menggunakan proses produksi terputus-putus (*intermitten process*) yaitu proses produksi dimana terdapat beberapa pola atau urutan pelaksanaan produksi dalam perusahaan yang bersangkutan sejak bahan baku sampai menjadi produk akhir.

5.3. Aspek Pemasaran

Pemasaran yang dilakukan PO Sido Makmur menggunakan cara yang cukup sederhana namun PO Sido Makmur terus mengembangkan wilayah dan metode pemasarannya agar semakin dikenal oleh masyarakat luas dan dapat terus meningkatkan penjualannya.

5.4. Aspek Personalia

Pekerja di PO Sido Makmur mayoritas adalah ibu-ibu sekitar lokasi PO Sido Makmur. Karna dalam proses produksi tidak memakai tenaga yang berat namun dibutuhkan keuletan dan ketelitian. Sedangkan untuk pekerjaan yang membutuhkan tenaga lebih, dilakukan oleh laki-laki seperti membuat pola, mencetak, dan lain-lain.

Untuk tenaga kerja langsung yaitu staf bagian produksi, sistem gajinya adalah harian. Sedangkan untuk kepala produksi, kepala pemasaran, dan kepala keuangan sistem gajinya adalah per bulan. PO Sido Makmur juga memiliki sistem lembur maksimal dua jam dan dibayarkan setiap bulannya. PO Sido Makmur juga memberikan insentif sesuai dengan kinerja karyawan itu sendiri.

BAB VI

PENUTUP

6.1. Kesimpulan

6.1.1. Aspek Keuangan

1. Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas terdiri dari rasio lancar, rasio kas, dan rasio cepat. Untuk periode tahun 2010 sampai dengan tahun 2014, ketiga rasio likuiditas PO Sido Makmur tersebut sudah dalam tren yang baik walaupun terdapat penurunan pada tahun 2014. Hal ini menunjukkan PO Sido Makmur telah memiliki kemampuan yang baik dalam membayar utang jangka pendeknya.

2. Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas terdiri dari rasio utang terhadap modal dan rasio utang terhadap aktiva. Selama periode 2010-2014 kedua rasio solvabilitas PO Sido Makmur dapat dikatakan baik karena memiliki tren yang menurun secara stabil. Hal ini menunjukkan ketersediaan modal dan aktiva perusahaan dapat menjamin pembayaran utang jangka pendek maupun utang jangka panjang PO Sido Makmur

3. Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas terdiri dari perputaran persediaan, perputaran aktiva tetap, perputaran total aktiva, perputaran piutang, dan rata-rata penagihan piutang. Untuk perputaran persediaan selama periode 2010-2014 berada pada grafik yang fluktuasi. Hal ini memberikan informasi bahwa manajemen belum dapat mengelola persediaan barang dan laba perusahaan dengan baik. Sedangkan untuk rasio perputaran aktiva tetap, menunjukkan makin meningkatnya kinerja perusahaan dalam melakukan efisiensi pengolahan aktiva tetap tiap tahunnya dalam menghasilkan penjualan. Akan tetapi, hal yang berbeda terjadi pada rasio perputaran total aktiva, rasio perputaran

piutang dan rata-rata penagihan piutang dimana grafiknya menurun secara stabil pada periode 2010-2014. Hal ini memberikan sinyal negatif akan meningkatnya kemampuan PO Sido Makmur dalam mengelola aktiva dan piutang untuk menghasilkan penjualan.

4. Rasio Profitabilitas

Secara keseluruhan, grafik rasio profitabilitas PO Sido Makmur selama periode 2010-2014 mengalami fluktuasi dan cenderung menurun. Hal ini menunjukkan menurunnya profitabilitas perusahaan dan juga berkurangnya kemampuan PO Sido Makmur melakukan pengelolaan sumber daya secara efektif dan efisien untuk menghasilkan laba yang maksimal

6.1.2. Aspek Produksi

Dengan menggunakan sistem produksi yang terputus-putus Dalam proses produksinya PO Sido Makmur menggunakan proses produksi terputus-putus (*intermitten process*) sehingga apabila terdapat beberapa perbedaan pola atau urutan pelaksanaan produksi maka dapat menyebabkan penumpukan pekerjaan yang menghambat proses produksi.

6.1.3. Aspek Pemasaran

Dalam memasarkan produknya, PO Sido Makmur masih menggunakan metode yang sangat sederhana yaitu hanya kepada orang-orang terdekat yang sudah menjadi pelanggan tetap dan kurang efektifnya media promosi yang digunakan untuk memperkenalkan produknya ke masyarakat luas sehingga menyebabkan tidak maksimalnya fungsi pemasaran yang dilakukan perusahaan.

6.1.4. Aspek Personalia

Belum adanya staf personalia yang khusus menangani penerapan aturan perusahaan sehingga masalah yang terjadi pada bidang personalia belum diberikan perhatian secara optimal.

6.2. Saran

6.2.1. Aspek Keuangan

Selama periode 2010-2014, kelompok rasio aktivitas dan rasio profitabilitas cenderung mengalami penurunan. Untuk itu dapat dilakukan beberapa usaha seperti perbaikan pengelolaan aktiva yang lebih efektif dan efisien agar dapat menghasilkan nilai penjualan dan laba bersih yang lebih optimal. Oleh karena itu untuk mengatasi masalah menurunnya kinerja rasio tersebut perlu dilakukan efisiensi biaya, mengoptimalkan sumber daya perusahaan yang seperti bahan baku, tenaga kerja, mesin-mesin, maupun peralatan pabrik lainnya sehingga stabilitas kinerja keuangan perusahaan dapat ditingkatkan.

6.2.2. Aspek Produksi

Perusahaan harus terus meningkatkan kualitas produksi agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas dengan mengikuti *trend* dari model-model boneka yang sedang *in* di pasaran.

6.2.3. Aspek Pemasaran

PO Sido Makmur sebaiknya mengoptimalkan media internet dalam melakukan kegiatan promosi, dengan membuat *website*, dan akun media sosial lainnya, hal ini bertujuan untuk memperluas wilayah pemasaran dan agar produk PO Sido Makmur dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas.

6.2.4. Aspek Personalia

Perusahaan seharusnya merekrut staf personalia sehingga permasalahan ketenagakerjaan dapat diatasi secara optimal dengan membuat peraturan-peraturan yang bisa mendisiplinkan karyawannya yang sering kali berhenti bekerja tanpa adanya pemberhentian terlebih dahulu kepada perusahaan, tentu saja hal ini akan berpengaruh terhadap proses produksi pada perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahyari, Agus. 2002. *Manajemen Produksi; Pengendalian Produksi*, Edisi Empat, Buku Dua. Yogyakarta: BPFPE.
- Amstrong, Gary & Philip, Kotler. 2002. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jilid 1, Alih Bahasa Alexander Sindoro dan Benyamin Molan. Jakarta: Penerbit Prenhalindo.
- Arifin, Johar dan A. Fauzi. 2007. *Aplikasi Excel dalam Aspek Kuantitatif Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Basu Swastha, DH dan Irawan. 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Bohlander, George., and Snell, Scott. 2010. *Principles of Human Resource Management*, 15th ed. Mason, OH: South Western – Cengage Learning.
- Brigham, dan Houston. 2006. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Edisi Kesepuluh. Jakarta: Indeks.
- Fahmi, Irham. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*, Cetakan Keempat. Bandung: Alfabeta.
- Flippo, Edwin B. 1980. *Personnel Management*. Singapore: McGraw-Hill Inc.
- Harahap, Sofyan Syafri. 1998. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2011. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*, Cetakan Kesepuluh. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Heizer, J. dan Render, B. 2006. *Manajemen Operasi*, Edisi 7. Jakarta: Salemba Empat.
- Hery, 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: CAPS.

- Ikatan Akuntan Indonesia. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*, Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*, Cetakan Ketujuh. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kotler, Philip & Gary Armstrong. 1999. *Principle of Marketing*. 8th Edition. New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler, Phillip dan A.B. Susanto. 2001. *Manajemen Pemasaran*, Buku 2. Jakarta: PT. Salemba Empat Patria.
- Munawir, 2004. *Analisis Laporan Keuangan*, Cetakan Kelima. Yogyakarta: Liberty.
- Oesman, Yevis Marty dan Saladin Djaslim. 2002. *Intisari Pemasaran & Unsur-unsur Pemasaran*, Cetakan Kedua. Bandung: CV. Linda Karya.
- Radiosunu. 2001. *Manajemen Pemasaran; Suatu Pendekatan Analisis*, Edisi Kedua. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Reksohadiprojo, Sukanto. 2000. *Dasar-Dasar Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Riyanto, Bambang. 2010. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*, Edisi Keempat, Cetakan Kesepuluh. Yogyakarta: BPFE.
- Schroeder, Roger G., 2000. *Operations Management: Contemporary Concepts and Cases*. International Edition. Boston: Mc Graw-Hill Companies, Inc.
- Subagyo, Pangestu. 2000. *Riset Operasi*, edisi pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Syamsudin, Lukman. 2001. *Manajemen Keuangan Perusahaan (Konsep Aplikasi Dalam Perencanaan, Pengawasamn, dan Pengambilan Keputusan)*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.

Zeithaml, Valarie A. Mry Jo Bitner. 2000. *Services Marketing: Integrating Customer Focus Across The Firm, Second Edition Hill.* . New York: McGraw.

LAMPIRAN