

# **ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENGUKUR KINERJA KEUANGAN PADA CV. ANUGERAH JAYA**

## **TUGAS AKHIR**

**Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Penyelesaian Program Studi D-IV  
Manajemen Bisnis Industri Sekolah Tinggi Manajemen Industri**

**Disusun Oleh :**

**JONATHAN RHYAN ALBERTO**

**1711099**



**SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI**

**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I**

**JAKARTA**

**2015**

## **LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN**

Saya mahasiswa Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Program Studi Manajemen Bisnis Industri, Kementerian Perindustrian R.I.

NAMA : JONATHAN RHYAN ALBERTO  
NIM : 1711099

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul :

### **“ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENGUKUR KINERJA KEUANGAN PADA CV. ANUGERAH JAYA”**

- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literature hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar sarjana sains terapan/sarjana di Sekolah Tinggi Manajemen Bisnis Industri atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti diatas, maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, November 2015  
Yang Membuat Pernyataan

(Jonathan Rhyan Alberto)

**LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR

**“ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENGUKUR KINERJA  
KEUANGAN PADA CV. ANUGERAH JAYA”**

DISUSUN OLEH :

NAMA : JONATHAN RHYAN ALBERTO

NIM : 1711099

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan  
dan dipertahankan dalam Tugas Akhir  
Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Menyetujui

Jakarta, November 2015

Dosen Pembimbing

(Drs. P. Immanuel Bangun, SE, MM)

NIP. 195806111987031002

SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I  
JAKARTA  
2015

## ABSTRAK

CV. Anugerah Jaya adalah perusahaan di bidang konveksi yang memproduksi bordir pakaian dan celana. Permasalahan yang dihadapi dari perusahaan ini merupakan pencatatan keuangan yang belum sesuai pada laporan keuangan dengan standar dan aturan yang berlaku dan dari tahun ke tahun perusahaan tidak memiliki perkembangan pada usahanya sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui kinerja keuangannya selama ini, karena masih memakai sistem pencatatan secara sederhana atau manual.

Pada penelitian ini rumusan masalah adalah Bagaimana kinerja keuangan pada CV. Anugerah Jaya dinilai dari rasio - rasio keuangan, meliputi rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas, dan profitabilitas. Tujuan dari penelitian ini menilai kinerja keuangan apakah 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, Laporan Perubahan Modal, dan Neraca dari tahun 2010 - 2014.

Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa perusahaan ini dapat melunasi kewajiban jangka pendeknya (Likuiditas) seperti terlihat pada rasio lancar sebesar 0,87 kali, rasio cepat sebesar 0,54 kali, dan rasio kas sebesar 0,4 kali. Pada analisis rasio Solvabilitas dapat dikatakan baik seperti terlihat pada rasio hutang terhadap modal sebesar 69,05 % dan rasio hutang terhadap total aktiva sebesar 40,84 %. Pada analisis rasio Aktivitas dapat dikatakan sedang seperti terlihat pada rasio perputaran persediaan 5,86 kali, rasio perputaran aktiva tetap sebanyak 1,67 kali, rasio perputaran total aktiva sebesar 1,22 kali, dan rasio perputaran piutang sebesar 45,75 kali. Pada analisis rasio Profitabilitas dapat dikatakan sedang seperti terlihat melalui margin laba kotor sebesar 49,11 %, margin laba operasi sebesar 32,57 %, margin laba bersih sebesar 28,43 %, ROA sebesar 34,54 %, dan ROE sebesar 58,40 % menurun setiap tahunnya ini disebabkan karena kenaikan labanya tidak begitu signifikan setiap tahunnya sedangkan total aktiva mengalami kenaikan yang signifikan.

**Kata kunci :** laporan keuangan, rasio keuangan, kinerja keuangan

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan hikmat dan kemampuan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul **“ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENGUKUR KINERJA KEUANGAN PADA CV. ANUGERAH JAYA.**

Penulisan Tugas Akhir ini merupakan pemenuhan salah satu persyaratan akademis untuk menyelesaikan Program Studi D-IV di Sekolah Tinggi Manajemen Industri (STMI) Kementrian Perindustrian RI, Jurusan Manajemen Bisnis Industri.

Penulis menyadari dalam penulisan Tugas Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan, baik yang menyangkut etika penulisan, bahasa, maupun dari segi materi. Sehubungan dengan kekurangan-kekurangan tersebut, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun dari semua pihak, sehingga dapat meningkatkan kualitas penulisan di masa yang akan datang.

Selanjutnya pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam dan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama pada :

- Kedua Orang Tua tercinta, abang saya Dharma dan adik saya Rifka atas seluruh doa dan dukungan baik moril maupun materil.
- Bapak Drs. Achmad Zawawi, MA, MM selaku Ketua Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementrian Perindustrian RI.
- Bapak P. Immanuel Bangun, SE, MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Bisnis Industri sekaligus dosen pembimbing saya atas bantuan, dorongan dan bimbingan serta motivasi pada penulis dalam proses penyusunan Tugas Akhir ini.
- Bapak Lim Wendy yang telah mengizinkan tempatnya untuk saya PKL sekaligus menjadi bahan untuk Tugas Akhir saya disana dan seluruh karyawan CV. Anugerah Jaya yang telah membantu.
- Sahabat - sahabat saya Mey Fatmawati, M. Nuzul Saputro, Steven Indra Cahya, Indra Salomo, Ayu Wulandari, Hanifah Chairana, Shinta Soniya Oktaviani, Mardiana Ulfha, Kartiningsih.

- Teman-teman seperjuangan MBI 2011 yang memberikan informasi dan masukan yang membangun.
- Seluruh pihak yang turut mendukung dan membantu penulis baik moril maupun materil, namun tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan, namun semua ini semata-mata karena keterbatasan penulis. Akhir kata, besar harapan penulisan Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak, sehingga Tugas Akhir ini dapat dijadikan untuk membuka wawasan lebih luas lagi mengenai dunia industri Kecil / Menengah bagi para pembacanya.

Jakarta, November 2015

Penulis

## DAFTAR ISI

|                                         |             |
|-----------------------------------------|-------------|
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>              | <b>i</b>    |
| <b>ABSTRAK .....</b>                    | <b>iii</b>  |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                  | <b>iv</b>   |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>               | <b>viii</b> |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>               | <b>ix</b>   |
| <br>                                    |             |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>           | <b>1</b>    |
| 1.1. Latar Belakang .....               | 1           |
| 1.2. Rumusan Masalah .....              | 2           |
| 1.3. Batasan Masalah.....               | 2           |
| 1.4. Tujuan Penelitian.....             | 2           |
| 1.5. Manfaat Penelitian.....            | 3           |
| 1.6. Sistematika Penulisan.....         | 3           |
| <br>                                    |             |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>      | <b>5</b>    |
| 2.1. Teori Pemasaran.....               | 5           |
| 2.1.1 Pengertian Pemasaran .....        | 5           |
| 2.1.2 Konsep Pemasaran .....            | 5           |
| 2.1.3 Segmentasi Pasar.....             | 6           |
| 2.1.4 Bauran Pemasaran .....            | 6           |
| 2.2. Teori Produksi.....                | 8           |
| 2.2.1 Pengertian Produksi .....         | 8           |
| 2.2.2 Fungsi Produksi.....              | 9           |
| 2.2.3 Proses Produksi .....             | 9           |
| 2.3. Teori Personalia.....              | 11          |
| 2.3.1 Pengertian Personalia .....       | 11          |
| 2.3.2 Tujuan Manajemen Personalia ..... | 11          |
| 2.3.3 Fungsi Manajemen Personalia ..... | 11          |

|       |                                        |    |
|-------|----------------------------------------|----|
| 2.4.  | Teori Keuangan .....                   | 14 |
| 2.4.1 | Pengertian Laporan Keuangan.....       | 14 |
| 2.4.2 | Tujuan Laporan Keuangan .....          | 15 |
| 2.4.3 | Unsur - Unsur Laporan Keuangan .....   | 15 |
| 2.5   | Jenis Laporan Keuangan .....           | 16 |
| 2.5.1 | Laporan Laba Rugi.....                 | 16 |
| 2.5.2 | Laporan Perubahan Modal .....          | 17 |
| 2.5.3 | Neraca.....                            | 17 |
| 2.6   | Pemakai Laporan Keuangan .....         | 18 |
| 2.7   | Analisis Laporan Keuangan.....         | 20 |
| 2.8   | Tujuan Analisis Laporan Keuangan ..... | 20 |
| 2.9   | Teknik Analisis Laporan Keuangan ..... | 21 |
| 2.10  | Analisis Rasio Keuangan .....          | 21 |
| 2.11  | Tipe Rasio Pembandingan .....          | 22 |
| 2.12  | Jenis - Jenis Analisis Rasio.....      | 22 |
| 2.13  | Keunggulan Analisis Rasio.....         | 27 |
| 2.14  | Keterbatasan Analisis Rasio .....      | 27 |
| 2.15  | Kinerja Keuangan .....                 | 28 |
| 2.16  | Tujuan Penelitian Kinerja .....        | 28 |

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....** 29

|        |                                                  |    |
|--------|--------------------------------------------------|----|
| 3.1.   | Definisi Variabel dan Definisi Operasional ..... | 29 |
| 3.1.1. | Definisi Variabel .....                          | 29 |
| 3.1.2. | Strategi Pemasaran .....                         | 29 |
| 3.2.   | Jenis Penelitian.....                            | 30 |
| 3.3.   | Lokasi Penelitian .....                          | 30 |
| 3.4.   | Jenis Data .....                                 | 30 |
| 3.5.   | Sumber Data.....                                 | 30 |
| 3.6.   | Teknik Pengumpulan Data.....                     | 31 |
| 3.7.   | Proses Pengolahan Data .....                     | 31 |
| 3.8.   | Teknik Analisis Data.....                        | 31 |

|                                                    |           |
|----------------------------------------------------|-----------|
| <b>BAB IV PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA.....</b> | <b>34</b> |
| 4.1. Sejarah Perusahaan.....                       | 34        |
| 4.1.1. Klasifikasi Perusahaan .....                | 34        |
| 4.1.2. Sejarah Umum Perusahaan.....                | 34        |
| 4.1.3. Lokasi Perusahaan .....                     | 35        |
| 4.2. Struktur Organisasi.....                      | 35        |
| 4.3. Deskripsi Pekerjaan.....                      | 36        |
| 4.4. Aspek Produksi .....                          | 38        |
| 4.4.1. Alur Proses Produksi .....                  | 41        |
| 4.4.2. Layout Perusahaan .....                     | 42        |
| 4.4.3. Biaya Produksi .....                        | 43        |
| 4.5. Aspek Pemasaran .....                         | 44        |
| 4.5.1. Pasar Sasaran .....                         | 44        |
| 4.5.2. Saluran Distribusi .....                    | 45        |
| 4.5.3. Promosi.....                                | 45        |
| 4.5.4. Fungsi Pemasaran Perusahaan.....            | 47        |
| 4.5.5. Penentuan Harga Jual Produk.....            | 48        |
| 4.5.6. Biaya Pemasaran .....                       | 49        |
| 4.6. Aspek Personalia .....                        | 50        |
| 4.6.1. Personalia Perusahaan .....                 | 50        |
| 4.6.2. Perekrutan Karyawan .....                   | 50        |
| 4.6.3. Kesejahteraan Karyawan .....                | 52        |
| 4.7. Aspek Keuangan .....                          | 53        |
| 4.7.1. Modal Awal.....                             | 53        |
| 4.7.2. Data Penjualan.....                         | 56        |
| 4.7.3. Harga Pokok Penjualan .....                 | 57        |
| 4.7.4. Data Persediaan Bahan Baku .....            | 58        |
| 4.7.5. Data Persediaan Barang Jadi .....           | 58        |
| 4.7.6. Total Data Persediaan.....                  | 59        |
| 4.7.7. Hutang dan Bunga Bank.....                  | 60        |
| 4.7.8. Laporan Laba Rugi .....                     | 61        |
| 4.7.9. Laporan Perubahan Modal .....               | 62        |

|                                                      |           |
|------------------------------------------------------|-----------|
| 4.7.10. Neraca.....                                  | 63        |
| 4.7.11. Perhitungan rasio .....                      | 65        |
| <b>BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....</b>            | <b>73</b> |
| 5.1 Aspek Keuangan .....                             | 73        |
| 5.1.1 Rasio Likuiditas .....                         | 76        |
| 5.1.2 Rasio Solvabilitas .....                       | 78        |
| 5.1.3 Rasio Aktivitas.....                           | 79        |
| 5.1.4 Rasio Profitabilitas.....                      | 82        |
| 5.2 Aspek Pemasaran .....                            | 84        |
| 5.3 Aspek Personalia .....                           | 84        |
| 5.4 Aspek Produksi .....                             | 85        |
| <b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>              | <b>86</b> |
| 6.1 Kesimpulan .....                                 | 86        |
| 6.1.1 Aspek Keuangan .....                           | 86        |
| 6.1.2 Aspek Produksi, Pemasaran dan Personalia ..... | 87        |
| 6.2 Saran .....                                      | 88        |
| 6.2.1 Aspek Keuangan .....                           | 88        |
| 6.2.2 Aspek Produksi, Pemasaran dan Personalia ..... | 88        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>                          | <b>90</b> |

## DAFTAR TABEL

|          |                                                 |    |
|----------|-------------------------------------------------|----|
| Tabel 1  | Produk .....                                    | 38 |
| Tabel 2  | Data Mesin dalam Proses Produksi.....           | 40 |
| Tabel 3  | Data Peralatan dalam Proses Produksi.....       | 41 |
| Tabel 4  | Biaya Produksi Tahun 2010 - 2014 .....          | 43 |
| Tabel 5  | Biaya Distribusi .....                          | 45 |
| Tabel 6  | Biaya Promosi .....                             | 46 |
| Tabel.7  | Harga Produk .....                              | 48 |
| Tabel 8  | Biaya Pemasaran Tahun 2010 - 2014 .....         | 49 |
| Tabel 9  | Data Tenaga Kerja tahun 2014.....               | 50 |
| Tabel 10 | Jam Operasional.....                            | 50 |
| Tabel 11 | Data Upah Karyawan ( per-hari ).....            | 52 |
| Tabel 12 | Biaya Investasi .....                           | 53 |
| Tabel 13 | Biaya Penyusutan.....                           | 54 |
| Tabel 14 | Data Penjualan .....                            | 56 |
| Tabel 15 | Harga Pokok Penjualan Tahun 2010 - 2014 .....   | 57 |
| Tabel 16 | Data Persediaan Bahan Baku .....                | 58 |
| Tabel 17 | Data Persediaan Barang Jadi.....                | 58 |
| Tabel 18 | Total Data Persediaan .....                     | 59 |
| Tabel 19 | Hutang dan Bunga Bank .....                     | 60 |
| Tabel 20 | Laporan Laba Rugi Tahun 2010 - 2014.....        | 61 |
| Tabel 21 | Laporan Perubahan Modal Tahun 2010 - 2014 ..... | 62 |
| Tabel 22 | Neraca Tahun 2010 - 2014.....                   | 63 |
| Tabel 23 | Rasio Keuangan CV. Anugerah Jaya.....           | 74 |

## DAFTAR GAMBAR

|           |                                  |    |
|-----------|----------------------------------|----|
| Gambar 1  | Bauran Pemasaran .....           | 7  |
| Gambar 2  | Struktur Organisasi.....         | 35 |
| Gambar 3  | Baju .....                       | 38 |
| Gambar 4  | Celana.....                      | 39 |
| Gambar 5  | Layout Perusahaan .....          | 42 |
| Gambar 6  | Kendaraan Distribusi.....        | 48 |
| Gambar 7  | Grafik Rasio Likuiditas .....    | 76 |
| Gambar 8  | Grafik Rasio Solvabilitas .....  | 78 |
| Gambar 9  | Grafik Rasio Aktivitas.....      | 79 |
| Gambar 10 | Grafik Rasio Profitabilitas..... | 82 |

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perusahaan di dalam menjalankan usahanya selalu dihadapkan pada berbagai masalah. Perkembangan dan perubahan yang dialami dalam dunia usaha merupakan masalah yang harus dihadapi suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Perusahaan dituntut untuk lebih efektif dan efisien agar tetap terpelihara kelangsungan operasinya.

Setiap perusahaan yang telah menerapkan manajemen pengelolaan perusahaan menuangkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan dalam bentuk laporan. Diantara laporan yang dibuat adalah laporan keuangan yang berisi informasi keuangan perusahaan yang memungkinkan manajer atau analisis untuk menelaah kinerja dari perusahaan tersebut. Bentuk paling umum dari informasi keuangan suatu perusahaan adalah seperangkat laporan keuangan yang dikeluarkan menurut pedoman profesi akuntan publik (prinsip - prinsip akuntansi yang lazim).

Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh CV. Anugerah Jaya adalah dalam pencatatan laporan keuangan yang tidak teratur. Sehingga perusahaan tidak mengetahui kinerja yang dimilikinya. Rasio keuangan merupakan alat yang digunakan untuk menganalisis laporan keuangan sehingga dapat diketahui kondisi atau kinerja keuangan perusahaan. Dari hasil analisis dapat diketahui likuiditas, solvabilitas, aktivitas dan profitabilitas, karena analisis rasio menggunakan data keuangan yang diambil dari neraca dan laporan laba rugi perusahaan.

Ukuran yang sering dipakai dalam analisis laporan keuangan adalah rasio. Rasio adalah suatu angka yang menunjukkan hubungan antar suatu unsur dengan unsur lainnya yang relevan dalam laporan keuangan. Dengan menggunakan metode dan teknik ini kita dapat mengetahui perkembangan suatu perusahaan untuk saat ini dan masa yang akan datang. Sehingga dengan demikian akan dapat diputuskan apakah kondisi perusahaan baik atau buruk nantinya. Hasil-hasil yang telah dianggap cukup baik. Rasio - rasio keuangan yang lazim digunakan sebagai dasar penilaian kinerja diantaranya rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas, profitabilitas.

Begitu pentingnya kinerja keuangan perusahaan sehingga sangat berguna bagi pihak manajemen untuk terus mengetahui kondisi keuangan perusahaan termasuk peningkatan laba operasional dan pos-pos keuangan lainnya. Dengan kinerja perusahaan yang baik diharapkan dapat mencapai tujuan jangka pendek maupun jangka panjang, serta menjaga kelangsungan hidup perusahaan dari hasil usahanya yang menguntungkan.

Tujuan penelitian ini untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dari aspek keuangan dengan menggunakan analisis rasio keuangan selama tahun 2010 - 2014, Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik mengangkat topik tersebut kedalam penelitian dengan judul: **“ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENGUKUR KINERJA KEUANGAN PADA CV. ANUGERAH JAYA”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari uraian di atas terdapat pokok permasalahan yaitu :

Bagaimana kinerja keuangan CV. Anugerah Jaya berdasarkan rasio – rasio keuangan yang dinilai dari :

- a. Rasio - Rasio Likuiditas ?
- b. Rasio - Rasio Solvabilitas ?
- c. Rasio - Rasio Aktivitas ?
- d. Rasio - Rasio Profitabilitas ?

## **1.3 Batasan Masalah**

Untuk membatasi masalah dalam penelitian ini agar pembahasannya terfokus, maka ruang lingkupnya dibatasi dengan menitik beratkan pada laporan keuangan perusahaan berupa neraca dan laporan laba rugi selama 5 periode yaitu tahun 2010 - 2014 dengan metode time series analisis dan teknik analisis rasio yang digunakan meliputi rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas, dan profitabilitas.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengukur apakah kinerja keuangan pada CV. Anugerah Jaya dalam keadaan baik atau tidak yang ditinjau dari rasio keuangan yang terdiri dari kelompok rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas, dan profitabilitas.
- b. Untuk mengukur apakah CV. Anugerah Jaya sudah layak atau tidak dalam kinerja keuangan.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **1. Bagi Perusahaan**

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi CV. Anugerah Jaya sendiri adalah untuk mengetahui kinerja keuangannya.

### **2. Bagi Penulis**

Manfaat diadakannya penelitian ini bagi penulis adalah sebagai tambahan pengalaman, mengembangkan ilmu pengetahuan 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**

Agar memperoleh gambaran yang jelas mengenai pembahasan permasalahan di atas maka penulis menyusun dan mengelompokkan 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 Teori Pemasaran**

##### **2.1.1 Pengertian Pemasaran**

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang dilakukan oleh pengusaha dalam mempertahankan kelangsungan usaha, berkembang, dan memperoleh laba. Pemasaran dikembangkan dari kata pasar yang berarti sarana atau tempat berkumpulnya orang yang terlibat dalam pemasaran, dalam pengertian abstrak pemasaran diartikan sebagai suatu kegiatan, proses atau sistem keseluruhan.

Menurut Kotler (2000:4), pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana seseorang atau kelompok memperoleh apa yang dibutuhkan yang diusahakan melalui penciptaan, pertukaran yang dapat memenuhi kebutuhan, keinginan, dan permintaan seseorang atau kelompok.

##### **2.1.2 Konsep Pemasaran**

Menurut Kotler dan Armstrong (2008, p11-12), konsep pemasaran adalah pencapaian tujuan organisasi tergantung pada pengetahuan akan kebutuhan dan keinginan target pasar dan memberikan kepuasan yang diinginkan dengan lebih baik dari pada pesaing.

Dalam pemasaran terdapat lima konsep alternatif yang mendasari langkah-langkah organisasi dalam merancang dan melaksanakan strategi pemasaran mereka :

- **Konsep produksi**

Konsep produksi berpendapat bahwa konsumen akan menyukai produk yang tersedia dan harganya terjangkau. Karena itu manajemen harus berfokus pada peningkatan efisiensi produksi dan distribusi.

- **Konsep produk**

Konsep produk mengatakan bahwa konsumen akan menyukai produk yang menawarkan kualitas, kinerja, dan fitur inovatif yang terbaik. Berdasarkan konsep ini strategi pemasaran berfokus pada perbaikan produk yang berkelanjutan.

- Konsep penjualan

Konsep penjualan menyatakan bahwa para konsumen dan perusahaan bisnis, jika dibiarkan tidak akan secara teratur membeli cukup banyak produk - produk yang ditawarkan oleh organisasi tertentu. Oleh karena itu, organisasi tersebut harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif.

- Konsep pemasaran

Konsep pemasaran menyatakan bahwa pencapaian tujuan organisasi tergantung pada pengetahuan akan kebutuhan dan keinginan target pasar dan memberikan kepuasan yang diinginkan dengan lebih baik daripada pesaing. Berdasarkan konsep ini, fokus dan nilai pelanggan adalah jalan menuju penjualan dan keuntungan.

### **2.1.3 Segmentasi Pasar**

Menurut Kotler dan Keller (2009, p253-261), beberapa peneliti mencoba mendefinisikan segmentasi dengan melihat dari beberapa pandangan karakteristik :

- Geografis

Segmentasi geografis, membagi pasar menjadi beberapa unit geografis, seperti Negara, daerah, kota, atau lingkungan.

- Demografis

Segmentasi demografis, membagi pasar menjadi kelompok - kelompok berdasarkan variable seperti usia, ukuran keluarga, siklus hidup keluarga, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, agama, generasi, ras, kewarganegaraan.

- Psikografis

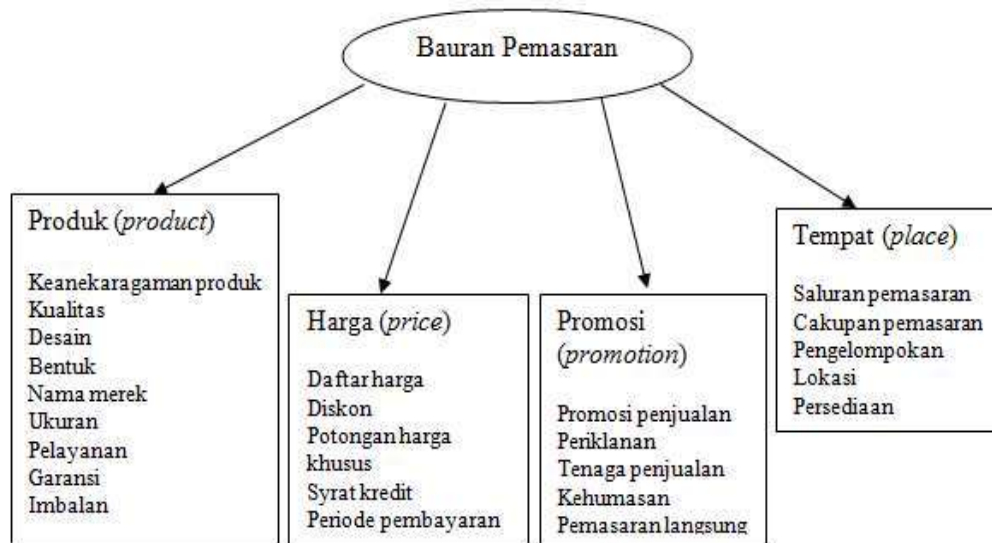
Segmentasi psikografis, membagi pasar ke dalam kelompok - kelompok yang berlainan menurut kelas sosial, gaya hidup, kepribadian.

### **2.1.4 Bauran Pemasaran**

Menurut Marius P. Angipora (1999), bauran pemasaran atau marketing mix adalah perangkat variabel - variabel pemasaran terkontrol yang digabungkan perusahaan untuk menghasilkan tanggapan yang diinginkan dalam pasar sasaran.

Dalam bukunya, Sofjan Assauri mendefinisikan bauran pemasaran merupakan kombinasi variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran, variabel mana yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk mempengaruhi reaksi para pembeli atau konsumen.

**Gambar 1. Bauran Pemasaran**



Perusahaan menggunakan sejumlah alat untuk mendapatkan tanggapan yang diinginkan dari pasar sasaran mereka, alat-alat itu membentuk suatu bauran pemasaran (marketing mix). Bauran pemasaran menurut Philip Kotler (2002:18), adalah sekumpulan alat pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran.

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.

## 2.2 Teori Produksi

### 2.2.1 Pengertian Produksi

Produksi adalah berkaitan dengan cara bagaimana sumber daya (masukan) dipergunakan untuk menghasilkan produk (keluaran). Menurut Joesron dan Fathorrozi (2003), produksi merupakan hasil akhir dari proses atau aktivitas ekonomi dengan memanfaatkan beberapa masukan atau input. Menurut Salvatore (2001), produksi adalah merujuk pada transformasi dari berbagai input atau sumber daya menjadi output beberapa barang atau jasa.



Produksi merupakan konsep arus (flow concept), bahwa kegiatan produksi diukur dari jumlah barang - barang atau jasa yang dihasilkan dalam suatu periode waktu tertentu, sedangkan kualitas barang atau jasa yang dihasilkan tidak berubah.

Di dalam menganalisis teori produksi, kita mengenal 2 hal :

1. Produksi jangka pendek, yaitu bila sebagian faktor produksi jumlahnya tetap dan yang lainnya berubah (misalnya jumlah modal tetap, sedangkan tenaga kerja berubah).
2. Produksi jangka panjang, yaitu semua faktor produksi dapat berubah dan ditambah sesuai kebutuhan.

Bila seorang produsen atau pengusaha dalam melakukan proses produksi untuk mencapai tujuannya harus menentukan dua macam keputusan :

1. Berapa output yang harus diproduksi.
2. Berapa dan dalam kombinasi bagaimana faktor-faktor produksi (input) dipergunakan.

### 2.2.2 Fungsi Produksi

Fungsi produksi menunjukkan sifat hubungan antara faktor-faktor produksi (input) dan tingkat produksi yang diciptakan (output)

$$Q = f(K, L, R, T)$$

Q = output

K = modal

L = tenaga kerja

R = kekayaan alam

T = Teknologi

Faktor yang dipertimbangkan produsen dalam meminimumkan biaya produksi :

- a. Besarnya pembayaran untuk faktor produksi tambahan (marginal cost).
- b. Besarnya tambahan hasil penjualan yang diakibatkan oleh tambahan faktor produksi tersebut.

### 2.2.3 Proses Produksi

Proses diartikan sebagai suatu cara, metode dan taktik bagaimana sesungguhnya sumber - sumber (tenaga kerja, mesin, bahan, dan dana) yang ada diubah untuk memperoleh suatu hasil. Produksi adalah kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa (Assauri, 1995), dapat diambil kesimpulan bahwa proses produksi merupakan “kegiatan untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan faktor - faktor yang ada seperti tenaga kerja, mesin, bahan baku, dan dana agar lebih bermanfaat bagi kebutuhan manusia.

Penentuan tipe produksi didasarkan pada faktor - faktor seperti :

1. Volume atau jumlah produk yang akan dihasilkan.
2. Kualitas produk yang diisyaratkan.
3. Peralatan yang tersedia untuk melaksanakan proses.

Berdasarkan pertimbangan cermat mengenai faktor – faktor tersebut ditetapkan tipe proses produksi yang paling cocok untuk setiap situasi produksi. Macam tipe proses produksi dari berbagai industri dapat dibedakan sebagai berikut (Yamit, 2002) :

1. Proses produksi terus - menerus

Proses produksi terus - menerus adalah proses produksi barang atas dasar aliran produk dari satu operasi ke operasi berikutnya tanpa penumpukan di suatu titik dalam proses. Pada umumnya industri yang cocok dengan tipe ini adalah yang memiliki karakteristik yaitu output direncanakan dalam jumlah besar, variasi atau jenis produk yang dihasilkan rendah dan produk bersifat standar.

2. Proses produksi terputus - putus

Produk diproses dalam kumpulan produk bukan atas dasar aliran terus - menerus dalam proses produk ini. Perusahaan yang menggunakan tipe ini biasanya terdapat sekumpulan atau lebih komponen yang akan diproses atau menunggu untuk diproses, sehingga lebih banyak memerlukan persediaan barang dalam proses.

3. Proses produksi campuran

Proses produksi ini merupakan penggabungan dari proses produksi terus - menerus dan terputus - putus. Penggabungan ini digunakan berdasarkan kenyataan bahwa setiap perusahaan berusaha untuk memanfaatkan kapasitas secara penuh.

Proses produksi berdasarkan tekniknya terbagi ke dalam 5 kategori :

1. Proses produksi ekstraktif

Merupakan proses yang berlangsung dengan cara pengambilan langsung bahan baku dari alam yang tersedia, contohnya kegiatan penambangan.

2. Proses produksi analitis

Merupakan proses memisahkan atau memilah barang mentah dengan barang yang sejenisnya, contohnya adalah Pertamina.

3. Proses produksi fabrikasi

Merupakan proses yang menggunakan alat seperti mesin, dan hasil keluaran (output) dapat bervariasi, contohnya pakaian.

4. Proses produksi sintesis

Merupakan proses yang berlangsung dengan penggabungan, pencampuran, atau pengkombinasian zat tertentu, contohnya obat – obatan, bahan kimia.

5. Proses assembling

Merupakan proses yang berlangsung dengan merangkaikan barang setengah jadi, contohnya perusahaan karoseri mobil.

## **2.3 Teori Personalia**

### **2.3.1 Pengertian Personalia**

Personalialia atau personel sering juga disebut dengan istilah kepegawaian. Masing - masing istilah itu mengandung arti keseluruhan orang - orang yang dipekerjakan dalam suatu badan tertentu, baik di lembaga - lembaga pemerintah maupun dalam badan - badan usaha. Jadi secara singkat disebut dengan manajemen personalia. Diartikan manajemen yang menitikberatkan perhatiannya kepada soal - soal kepegawaian atau personalia dalam suatu organisasi atau badan tertentu.

Menurut Flipso yang dikutip oleh Hani Handoko, manajemen personalia adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan kegiatan - kegiatan pengadaan, pengembangan, pemberian kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan dan pelepasan sumber daya manusia agar tercapai tujuan individu, organisasi dan masyarakat.

### **2.3.2 Tujuan Manajemen Personalia**

Tujuan utama dari manajemen sumber daya manusia adalah untuk meningkatkan kontribusi sumber daya manusia (karyawan) terhadap organisasi dalam rangka mencapai produktivitas organisasi yang bersangkutan. Hal ini dapat dipahami bahwa semua kegiatan organisasi dalam mencapai misi dan tujuannya adalah sangat tergantung kepada manusia yang mengelola organisasi itu. Oleh sebab itu sumber daya manusia (karyawan) tersebut harus dikelola sedemikian rupa sehingga berdaya guna dan berhasil guna dalam mencapai misi dan tujuan organisasi.

Tujuan ini dapat dijabarkan ke dalam 4 tujuan yang lebih operasional :

1. Tujuan masyarakat (societal obyektive).
2. Tujuan organisasi (organizational obyektive).
3. Tujuan fungsi (functional obyektive).
4. Tujuan personal (personal obyektive).

### **2.3.3 Fungsi Manajemen Personalia**

Fungsi manajemen personalia atau manajemen sumber daya manusia secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu :

- a. **Fungsi Manajemen**
- b. **Fungsi Operasional**

a. **Fungsi - Fungsi Manajemen**, yang mencakup :

- Perencanaan

Semua orang menyadari bahwa perencanaan bagian terpenting dan oleh karena itu menyita waktu banyak dalam proses manajemen. Untuk manajer sumber daya manusia (personalia), perencanaan berarti penentuan program karyawan dalam rangka membantu tercapainya sasaran atau tujuan organisasi itu. Dengan kata lain, mengatur orang - orang yang akan menangani tugas - tugas yang dibebankan kepada masing - masing orang dalam rangka mencapai tugas organisasi.

- Pengorganisasian

Apabila serangkaian kegiatan telah disusun dalam rangka mencapai tujuan organisasi, maka perlu pelaksanaan atau implementasi kegiatan tersebut harus diorganisasikan. Organisasi sebagai alat untuk mencapai tujuan secara efektif. Oleh sebab itu dalam fungsi organisasi harus terlihat pembagian tugas dan tanggung jawab orang - orang atau karyawan yang akan melakukan kegiatan masing - masing.

- Pengarahan

Untuk melakukan kegiatan yang telah direncanakan, agar kegiatan tersebut dapat berjalan dengan efektif diperlukan arahan dari manajer. Dalam suatu organisasi yang besar pengarahan ini tidak mungkin dilakukan oleh manajer itu sendiri, melainkan didelegasikan kepada orang lain yang diberi wewenang untuk itu.

- Pengendalian

Fungsi pengendalian adalah untuk mengatur kegiatan agar kegiatan - kegiatan organisasi itu dapat berjalan sesuai dengan rencana. Di samping itu pengendalian juga dimaksudkan untuk mencari jalan keluar atau pemecahan apabila terjadi hambatan pelaksanaan kegiatan.

b. **Fungsi - Fungsi Operasional**, yang mencakup :

- Pengadaan personalia (rekrutmen)

Fungsi rekrutmen seorang manajer sumber daya manusia bertujuan untuk memperoleh jenis dan jumlah tenaga atau sumber daya manusia yang tepat, sesuai dengan kemampuan yang dibutuhkan oleh unit - unit kerja yang bersangkutan. Penentuan sumber daya manusia yang akan dipilih harus benar - benar yang diperlukan, bukan karena ada tenaga yang tersedia. Oleh sebab itu sistem rekrutmen yang mencakup seleksi harus terlebih dahulu dikembangkan secara matang.

- Pengembangan (development)

Pengembangan karyawan dimaksudkan adalah untuk meningkatkan kemampuan dan kecakapan karyawan dan atas dasar tersebut para karyawan menjadi lebih produktif. Dalam usaha mengembangkan atau meningkatkan kemampuan karyawan, biasanya dilakukan latihan - latihan tertentu sesuai dengan arah kemampuan yang telah dimiliki atau searah dengan bidang kerja dari masing - masing karyawan yang bersangkutan. Sasaran utama sebagian besar dari program - program pengembangan ialah meningkatkan prestasi kerja individu dan organisasi serta mempersiapkan karyawan - karyawan pilihan untuk memangku pekerjaan atau jabatan yang lebih tinggi.

- Kompensasi (compensation)

Kompensasi merupakan fungsi manajemen yang sangat penting. Melalui fungsi ini organisasi memberikan balas jasa yang memadai dan layak kepada karyawan. Hal ini wajar karena karyawan sebagai sumber daya manusia, organisasi tersebut telah memberikan jasanya yang besar terhadap pencapaian tujuan organisasi.

- Integrasi (integration)

Integrasi adalah kegiatan manajemen yang bertujuan untuk rekonsiliasi kepentingan - kepentingan karyawan dalam organisasi itu. Telah disadari bahwa dalam pelaksanaan kegiatan organisasi sering terjadi benturan kepentingan di antara karyawan atau antara karyawan dengan manajer. Untuk itulah pentingnya fungsi integrasi ini agar diperoleh kesepakatan kembali dalam pelaksanaan kegiatan organisasi.

- Pemeliharaan (maintenance)

Kemampuan - kemampuan sumber daya manusia yang telah dimiliki oleh suatu organisasi perlu diperlihara. Karena kemampuan tersebut adalah merupakan aset yang penting bagi terlaksananya tugas dan tujuan organisasi. Fungsi pemeliharaan ini termasuk juga jaminan kesehatan dan keselamatan kerja karyawan.

- Pemisahan (separation)

Seorang karyawan tidak mungkin akan selalu bekerja pada organisasi tertentu. Pada suatu ketika paling tidak mereka harus memutuskan hubungan kerja dengan cara pensiun. Untuk itu maka tenaga kerja / karyawan tersebut harus kembali ke masyarakat. Organisasi harus bertanggung jawab dalam memutuskan hubungan kerja ini sesuai dengan ketentuan - ketentuan yang berlaku dan menjamin masyarakat yang dikembalikan itu berada dalam keadaan yang sebaik mungkin.

## **2.4 Teori Keuangan**

### **2.4.1 Pengertian Laporan Keuangan**

Laporan Keuangan merupakan informasi yang berguna bagi pihak-pihak berkepentingan dengan perusahaan, baik pihak ekstern maupun intern. Pihak-pihak sebelum mengambil keputusan yang berhubungan dengan perusahaan tertentu ingin mengetahui keadaan perusahaan dengan hasil perusahaan selama periode tertentu. Laporan keuangan yang disusun bertujuan untuk memenuhi keperluan bersama sebagian besar pemakai.

Dari laporan keuangan berbagai transaksi yang telah dilakukan telah diklasifikasikan dan dianalisis sehingga dapat menjadi suatu informasi untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan. Sehingga pada hakekatnya laporan keuangan merupakan hasil akhir dari kegiatan akuntansi.

Definisi - definisi laporan keuangan menurut para ahli :

- Menurut Jumingan (2009:4), laporan keuangan pada dasarnya merupakan hasil refleksi dari sekian banyak transaksi yang terjadi dalam suatu perusahaan. Transaksi dan peristiwa yang bersifat finansial dicatat, digolongkan, dan diringkaskan dengan cara setepat-tepatnya.
- 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 (Hery 2012:2).
- Menurut baridwan (2004:19), laporan keuangan merupakan ringkasan dari suatu proses pencatatan, yang merupakan suatu ringkasan dari transaksi-transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku yang bersangkutan.

Dari definisi - definisi diatas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan merupakan ringkasan proses pencatatan transaksi-transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku yang laporan keuangan meliputi neraca (menggambarkan informasi posisi keuangan), Laporan laba rugi (menggambarkan informasi kinerja), Laporan perubahan posisi keuangan yang dapat disajikan dalam berbagai cara, catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang merupakan bagian integral dari laporan keuangan.

## 2.4.2 Tujuan Laporan Keuangan

Tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah pengguna dalam mengambil keputusan ekonomi. Dalam tujuan laporan keuangan dibagi menjadi 2, yaitu : Tujuan Umum (menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk pengambilan keputusan), Tujuan Khusus (menghasilkan informasi untuk menaksir prospek arus kas, informasi mengenai kondisi keuangan, informasi mengenai prestasi laba, dan informasi mengenai bagaimana dana diperoleh dan digunakan).

## 2.4.3 Unsur - Unsur Laporan Keuangan

Unsur - unsur laporan keuangan yang bisa kita jumpai adalah sebagai berikut :

- **Aktiva**, yaitu manfaat ekonomi yang sangat mungkin di masa mendatang, yang diperoleh atau dikuasai oleh entitas tertentu sebagai hasil dari transaksi atau peristiwa lampau.
- **Kewajiban**, yaitu pengorbanan ekonomis yang mungkin di masa mendatang yang timbul dari kewajiban entitas tertentu pada saat ini untuk menyerahkan aktiva atau memberikan jasa kepada entitas lain di masa yang akan datang sebagai akibat dari transaksi atau peristiwa masa lampau.
- **Ekuitas atau aktiva bersih**, yaitu sisa hak kepemilikan atas aktiva suatu entitas setelah dikurangi oleh kewajiban entitas tersebut.
- **Investasi oleh pemilik**, yaitu kenaikan aktiva bersih sebuah perusahaan yang ditimbulkan oleh transfer sesuatu yang bernilai dari entitas lain kepada perusahaan tersebut untuk mendapatkan atau menaikkan kepentingan kepemilikan (atau ekuitas) di dalamnya.
- **Distribusi kepada pemilik**, yaitu penurunan aktiva bersih sebuah perusahaan yang diakibatkan oleh pemindahan aktiva, penyediaan jasa, atau penciptaan kewajiban oleh perusahaan kepada pemilik. Distribusi kepada pemilik akan menurunkan kepentingan kepemilikan dalam perusahaan.
- **Laba komprehensif**, yaitu perubahan ekuitas (aktiva bersih) sebuah entitas selama suatu periode yang diakibatkan oleh transaksi dan kejadian lain yang bukan bersumber dari pemilik.

- **Pendapatan**, yaitu arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.
- **Beban**, yaitu arus keluar atau penggunaan lainnya atas aktiva sebuah entitas atau terjadinya kewajiban (atau kombinasi dari keduanya) selama suatu periode dari pengiriman atau produksi barang, penyediaan jasa, atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.
- **Keuntungan**, yaitu kenaikan ekuitas sebuah perusahaan yang ditimbulkan oleh transaksi peripheral atau insidental dan dari semua transaksi serta kejadian lainnya dan situasi yang mempengaruhi perusahaan selama suatu periode kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik.
- **Kerugian**, yaitu ekuitas sebuah perusahaan yang ditimbulkan oleh transaksi peripheral atau insidental dan dari semua transaksi serta kejadian lainnya dan situasi yang mempengaruhi perusahaan selama suatu periode kecuali yang berasal dari beban atau distribusi kepada pemilik.

## 2.5 Jenis Laporan Keuangan

Laporan keuangan menggambarkan pos-pos keuangan perusahaan. Dalam praktiknya dikenal beberapa macam laporan keuangan seperti :

1. Laporan Laba Rugi
2. Laporan Perubahan Modal
3. Neraca

### 2.5.1 Laporan Laba Rugi

Munawir mendefinisikan laporan laba rugi adalah "Laporan laba rugi merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya, laba rugi yang diperoleh organisasi suatu perusahaan selama periode tertentu. (2000:26) ". Menurut Harnanto, Laporan laba rugi adalah "Suatu laporan yang disusun dengan tujuan untuk memberikan informasi tentang hasil usaha dan perusahaan, selama jangka waktu yang tercakup dalam laporan tersebut, (1984:1) ".

Adapun bentuk Laporan Laba Rugi ini yakni :

1. Single Step (Langkah Tunggal)
2. Multiple Step (Langkah Ganda)

Adapun penyajian laporan laba rugi ini harus memenuhi :

- Beban atau Biaya disajikan berdasarkan klasifikasi sifat / fungsinya didalam perusahaan. Beban atau biaya itu dapat digolongkan dalam :
  - i. Beban atau biaya yang berhubungan langsung dengan usaha ex : Biaya Penjualan, Biaya Adm. Umum.
  - ii. Beban atau biaya yang tdk berhubungan langsung dengan usaha ex : Biaya Bank, Selisih Kurs.
- Laporan Laba - Rugi disajikan secara komparatif.

### 2.5.2 Laporan Perubahan Modal

Laporan perubahan modal adalah laporan yang menunjukkan perubahan modal untuk periode tertentu, mungkin satu bulan atau satu tahun. Melalui laporan perubahan modal dapat diketahui sebab-sebab perubahan modal selama periode tertentu.

Dalam perusahaan berbentuk perseorangan, modal pemilik pada awal periode akan berubah sebagai akibat adanya laba atau rugi, dan pengambilan prive pemilik dalam periode yang bersangkutan. Perubahan jumlah modal pemilik dan sumber-sumber yang mengakibatkan perubahan modal tersebut, dilaporkan dalam bentuk laporan perubahan modal (capital statement).

### 2.5.3 Neraca

Munawir menyatakan bahwa "*Neraca adalah laporan yang sistematis tentang aktiva, hutang serta modal dari suatu laporan yang disusun pada suatu saat tertentu, (2000:13) "*. Menurut Harnanto, neraca adalah "*Suatu laporan yang disusun dengan maksud untuk menunjukkan keadaan (posisi) finansial perusahaan pada saat (tanggal tertentu, (1984: I) "*.

#### ➤ Aktiva

Aktiva merupakan harta atau kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan, baik pada saat tertentu maupun periode tertentu. Klarifikasi aktiva terdiri dari aktiva lancar, aktiva tetap dan aktiva lainnya.

### 1. Aktiva lancar

Aktiva lancar merupakan harta atau kekayaan yang segera dapat diuangkan (ditunai) pada saat dibutuhkan dan paling lama satu tahun. Komponen yang termasuk dalam aktiva lancar adalah :

- **Kas**, merupakan uang tunai yang dimiliki perusahaan dan dapat segera digunakan setiap saat.
- **Piutang**, merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lainnya yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun.
- **Persediaan**, merupakan sejumlah barang yang disimpan oleh perusahaan dalam suatu tempat (gudang).

### 2. Aktiva tetap

Aktiva tetap merupakan harta atau kekayaan perusahaan yang digunakan dalam jangka panjang (lebih dari satu tahun).

#### ➤ Passiva

Passiva di dalam neraca berisi tentang penjelasan jumlah hutang dan modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Terdiri dari :

- **Hutang**  
Hutang lancar, merupakan kewajiban atau hutang perusahaan kepada pihak lain yang harus segera dibayar. Hutang jangka panjang, merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak lain yang memiliki jangka waktu lebih dari satu tahun.
- **Modal**  
Modal (ekuitas) adalah suatu hak yang tersisa atas aktiva suatu perusahaan setelah dikurangi kewajibannya. Dalam perusahaan ekuitas adalah modal pemilik.

## 2.6 Pemakai Laporan Keuangan

Laporan Keuangan merupakan komoditi yang bermanfaat dan dibutuhkan masyarakat, karena dapat memberikan informasi yang dibutuhkan para pemakaiannya dalam dunia bisnis yang dapat menghasilkan keuntungan. Dengan membaca laporan keuangan dengan tepat, seseorang dapat melakukan tindakan ekonomi menyangkut lembaga perusahaan yang dilaporkan dan diharapkan akan menghasilkan keuntungan baginya.

Para pemakai laporan keuangan beserta kegunaan menurut Dwi Prastowo dapat dilihat dari penjelasan berikut :

1. Investor

Penanam modal berisiko dan penasihat mereka, berkepentingan dengan risiko yang melekat serta hasil pengembangan dari investasi yang mereka lakukan. Mereka membutuhkan informasi untuk membantu menentukan apakah harus membeli, menahan, atau menjual investasi tersebut, pemegang saham juga tertarik pada informasi yang memungkinkan mereka untuk menilai kemampuan perusahaan untuk membayar deviden.

2. Karyawan

Karyawan dari kelompok-kelompok yang mewakili mereka tertarik pada informasi mengenai stabilitas dan profitabilitas perusahaan. Mereka juga tertarik dengan informasi yang memungkinkan mereka untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memberikan balas jasa, manfaat pension dan kesempatan kerja.

3. Pemberi Pinjaman

Pemberi pinjaman tertarik dengan informasi keuangan yang memungkinkan mereka untuk memutuskan apakah pinjaman serta bunganya dapat dibayar saat jatuh tempo.

4. Pemasok dan Kreditur usaha lainnya

Pemasok dan Kreditur usaha lainnya tertarik dengan informasi yang memungkinkan mereka untuk memutuskan apakah jumlah yang terutang akan dibayar saat jatuh tempo. Kreditur usaha berkepentingan pada perusahaan dalam tenggang waktu yang telah pendek daripada pemberi pinjaman, kecuali kalau sebagai pelanggan utama mereka tergantung pada kelangsungan hidup perusahaan.

5. Pelanggan

Para pelanggan berkepentingan dengan informasi mengenai kelangsungan hidup perusahaan terutama kali mereka terlihat dalam perjanjian jangka panjang dengan atau tergantung perusahaan.

## 6. Pemerintah

Perintah dan berbagai lembaga yang berada dibawah kekuasannya berkepentingan dengan alokasi sumber daya dalam arena itu berkepentingan dengan aktivitas perusahaan. Mereka juga membutuhkan informasi untuk mengatur aktivitas perusahaan, menetapkan kebijakan pajak dan sebagai dasar untuk menyusun statistic pendapatan nasional dan statistik lainnya.

## 7. Masyarakat

Perusahaan mempengaruhi anggota masyarakat dalam berbagai cara. Misalnya, perusahaan dapat memberikan kontribusi berarti dalam perekonomian nasional, termasuk jumlah orang yang dipekerjakan dan perlindungan kepada penanaman modal domestic. Laporan keuangan dapat membantu masyarakat dengan menyediakan informasi kecenderungan dan perkembangan terakhir kemakmuran perusahaan serta rangkaian aktivitasnya.

### **2.7 Analisis Laporan Keuangan**

Analisis laporan keuangan berarti menguraikan pos-pos laporan keuangan menjadi unit informasi yang lebih kecil dan melihat hubungannya yang bersifat signifikan atau mempunyai makna antara satu sama lain, baik antara data kuantitatif maupun data non kuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui kondisi keuangan yang lebih dalam yang lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan lain (Harapan,2004:190).

Analisa laporan keuangan mencakup pengaplikasian berbagai alat dan teknik analisis pada laporan dan data keuangan dalam rangka untuk memperoleh ukuran-ukuran dan hubungan-hubungan yang berarti dan berguna dalam pengambilan keputusan.

### **2.8 Tujuan Analisis Laporan Keuangan**

Tujuan dari analisis laporan keuangan adalah membantu manajer keuangan memahami apa yang perlu dilakukan oleh perusahaan berdasarkan informasi yang tersedia yang sifatnya terbatas berasal dari laporan keuangan

Menurut (Kasmir,2008:67), tujuan analisa laporan keuangan secara umum adalah :

- a. Untuk mengetahui posisi keuangan suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu, baik harta, kewajiban, modal maupun hasil utama yang telah dicapai untuk beberapa periode.

- b. Untuk mengetahui kelemahan - kelemahan apa saja yang menjadi kekurangan perusahaan.
- c. Untuk mengetahui kekuatan - kekuatan yang dimiliki.
- d. Untuk mengetahui langkah - langkah perbaikan apa saja yang perlu dilakukan kedepan yang berkaitan dengan posisi keuangan perusahaan saat ini.
- e. Melakukan penilaian kinerja manajemen kedepan apakah perlu penyegaran atau tidak karena sudah dianggap berhasil atau gagal
- f. Dapat juga digunakan sebagai perbandingan dengan perusahaan sejenis tentang hasil yang mereka capai.

Dari penjelasan diatas, dapat dijelaskan bahwa laporan keuangan menjadi lebih bermanfaat untuk pengambilan keputusan ekonomi, apabila dengan informasi laporan keuangan tersebut dapat diprediksi mengenai apa saja yang terjadi dimasa yang akan datang.

## **2.9 Teknik Analisis Laporan Keuangan**

Adapun langkah atau prosedur yang dilakukan dalam analisis keuangan adalah :

- Mengumpulkan data keuangan dan data pendukung yang diperlukan, baik untuk satu periode maupun beberapa periode.
- Melakukan pengukuran atau perhitungan dengan rumus tertentu, sesuai standar yang biasa digunakan secara cermat dan teliti sehingga hasil yang diperoleh benar-benar akurat.
- Melakukan perhitungan dengan memasukkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan secara cermat.
- Memberikan interpretasi terhadap hasil perhitungan dan pengukuran yang telah dibuat.
- Membuat laporan tentang posisi keuangan perusahaan.
- Memberikan rekomendasi yang dibutuhkan dari hasil analisis tersebut.

## **2.10 Analisis Rasio Keuangan**

Rasio keuangan adalah angka yang diperoleh dari hasil perbandingan dari satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan (Harahap 2004:297).

Menurut Munawir (2004:2), Analisis rasio adalah suatu metode analisa untuk mengetahui hubungan pos - pos tertentu dalam neraca atau laporan laba rugi secara individu atau kombinasi dari kedua laporan tersebut.

Jadi, Analisis Rasio Keuangan merupakan perhitungan yang dirancang untuk membantu mengevaluasi laporan keuangan. Teknik dengan menggunakan rasio ini merupakan cara yang saat ini masih paling efektif dalam mengukur tingkat kinerja serta prestasi keuangan perusahaan.

### **2.11 Tipe Rasio Perbandingan**

Analisis rasio tidak semata-mata menggunakan data yang ada di neraca dan laporan laba rugi dan dimasukkan ke berbagai rumus perhitungan. Namun yang lebih penting adalah membaca dan mengerti hasil analisis rasio tersebut.

Ada tiga tipe perbandingan hasil analisis rasio keuangan, yaitu :

- a. Analisis *time series*, adalah mengevaluasi kinerja perusahaan dengan cara membandingkan hasil analisis rasio keuangan pada periode yang satu dengan hasil analisis rasio keuangan pada periode yang lain dalam perusahaan yang sama.
- b. Analisis *cross sectional*, adalah membandingkan hasil analisis rasio keuangan suatu perusahaan dengan nilai analisis keuangan perusahaan sejenis dalam industri yang sama.
- c. Analisis gabungan (*overall*), adalah gabungan antara analisis *time series* dan analisis *cross sectional*.

### **2.12 Jenis - Jenis Analisis Rasio**

Analisis rasio keuangan ini dibagi dalam empat kategori yaitu : rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, rasio profitabilitas .

#### **a. Rasio Likuiditas**

Rasio likuiditas adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan untuk menyelesaikan kewajiban jangka pendek pada suatu perusahaan. Beberapa rasio likuiditas ini adalah sebagai berikut :

##### **1. Rasio lancar (*Current ratio*)**

Rasio yang menunjukkan bahwa nilai kekayaan lancar yang segera dapat dijadikan uang ada sekian kalinya hutang jangka pendek. Semakin besar perbandingan aktiva

lancar dengan utang lancar semakin tinggi kemampuan perusahaan menutupi kewajiban jangka pendeknya (Munawir, 2007:72).

Rasio ini menunjukkan sejauh mana aktiva lancar menutupi hutang lancar. Rumus :

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

## 2. Rasio cepat (*Quick ratio*)

Rasio yang menunjukkan tingkat kemampuan aktiva lancar yang paling likuid dalam menutupi hutang lancar. Rasio ini dihitung dengan cara mengurangi aktiva lancar dengan persediaan dan hasilnya dibagi dengan hutang lancar (Harahap, 2006:302).

Rasio ini menunjukkan kemampuan aktiva lancar untuk menutupi hutang lancar.

Rumus :

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

## 3. Rasio kas (*Cash ratio*)

Rasio yang menunjukkan seberapa besar tingkat kemampuan kas dalam menutupi hutang lancar perusahaan. Rasio ini dihitung dengan cara membandingkan kas dan setara kas dengan hutang lancar (Sawir, 2001:10).

Rasio ini menunjukkan porsi kas yang dapat memenuhi hutang lancar. Rumus :

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

## b. Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan dalam membayar hutang jangka panjangnya apabila perusahaan dilikuiditasi. Rasio ini dapat dihitung dari pos-pos yang sifatnya jangka panjang seperti aktiva tetap dan hutang jangka panjang. Beberapa jenis rasio solvabilitas sebagai berikut :

1. Rasio hutang terhadap modal (*Debt to total equity ratio*)

Rasio ini dapat dihitung dengan cara menjumlahkan hutang lancar dengan hutang jangka panjang lalu membagi hasilnya dengan modal sendiri perusahaan. Rasio ini, semakin rendah nilainya menunjukkan semakin baik kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban perusahaan (Harahap, 2006:304).

Rasio ini menggambarkan sampai sejauh mana modal pemilik dapat menutupi utang – utang kepada pihak luar. Rumus :

$$\text{Rasio hutang terhadap modal} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Modal}} \times 100\% = \%$$

2. Rasio hutang terhadap total aktiva (*Debt to total asset ratio*)

Rasio yang menunjukkan sejauh mana keseluruhan hutang perusahaan dapat ditutupi oleh keseluruhan aktiva yang dimiliki perusahaan. Rasio ini dihitung dengan cara menjumlahkan hutang lancar dengan hutang jangka panjang lalu membagi hasilnya dengan total aktiva yang dimiliki perusahaan. Semakin rendah rasio ini maka semakin kecil jumlah modal pinjaman yang digunakan dalam menghasilkan keuntungan bagi perusahaan (Syamsuddin, 2004:54).

Rasio ini menunjukkan sejauh mana hutang dapat ditutup oleh aktiva.. Rumus :

$$\text{Rasio hutang terhadap total aktiva} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\% = \%$$

**c. Rasio Aktivitas**

Rasio aktivitas dapat digunakan untuk mengukur efektivitas dan efisiensi penggunaan sumber daya yang dimiliki perusahaan. Beberapa jenis rasio aktivitas sebagai berikut :

1. Perputaran persediaan (*Inventory turnover ratio*)

Rasio ini berfungsi untuk mengukur berapa kali terjadi perputaran dana mulai dari kas ke inventory dan kembali menjadi kas dalam setahun. Rumus :

$$\text{Rasio perputaran persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan}} = \text{Kali}$$

2. Perputaran aktiva tetap (*Fix asset turnover*)

Rasio yang menunjukkan berapa kali nilai aktiva tetap berputar dengan menggunakan nilai penjualan yang diperoleh sebagai ukurannya. Rasio ini diperoleh dengan cara membandingkan penjualan bersih dengan aktiva tetap perusahaan. Semakin tinggi rasio ini semakin baik (Soemarso, 2003:395).

Rasio ini digunakan untuk mengukur apakah perusahaan sudah menggunakan kapasitas aktiva tetap sepenuhnya atau belum. Rumus :

$$\text{Rasio perputaran aktiva tetap} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva Tetap}} = \text{Kali}$$

3. Perputaran total aktiva (*Total asset turnover*)

Rasio yang menunjukkan perputaran total aktiva diukur dari volume penjualan. Rasio ini dihitung dengan cara membagi penjualan bersih dengan keseluruhan aktiva yang dimiliki perusahaan. Semakin tinggi nilai rasio ini semakin baik (Syamsuddin, 2004:73).

Rasio ini berfungsi untuk mengukur kemampuan total asset untuk menghasilkan jumlah penjualan dalam satu periode tertentu. Rumus :

$$\text{Rasio perputaran total aktiva} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}} = \text{Kali}$$

4. Perputaran piutang (*Account Receivable Turnover*)

Menurut Soemarso (2002:338), piutang usaha adalah “Perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dengan siapa ia berpiutang”. Semakin tinggi nilai rasio ini semakin baik (Syamsuddin, 2004:73).

$$\text{Rasio perputaran piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - Rata Piutang}} = \text{Kali}$$

#### d. Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas menggambarkan seberapa besar perusahaan memperoleh laba. Beberapa jenis rasio profitabilitas dapat dijelaskan sebagai berikut :

##### 1. Margin laba kotor (*Gross profit margin*)

Rasio ini menggambarkan laba kotor yang dapat dicapai setiap rupiah penjualan.

Rumus :

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

##### 2. Margin laba operasi (*Operating profit margin*)

Rasio ini menggambarkan laba operasi yang dapat dicapai setiap rupiah penjualan.

Rumus :

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

##### 3. Margin laba bersih (*Net profit 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.

Rumus :

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

##### 4. Pengembalian aktiva (*return on asset*)

Rasio ini menggambarkan perputaran aktiva diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik. Hal ini berarti aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba. Rumus :

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

#### 5. Pengembalian ekuitas (*return on equity*)

Rasio ini menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih jika diukur dari modal pemilik. Semakin besar semakin bagus. Rumus :

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

### 2.13 Keunggulan Analisis Rasio

Analisis rasio keuangan memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan menggunakan teknik lainnya, menurut Harahap (2004:298) yaitu :

1. Rasio - rasio merupakan angka - angka atau ikhtisar statistik yang lebih mudah dibaca dan ditafsirkan.
2. Merupakan pengganti yang sederhana dari informasi yang disajikan laporan keuangan yang sangat rinci dan rumit.
3. Mengetahui posisi keuangan di tengah industri lain.
4. Sangat bermanfaat untuk bahan dalam mengisis model-model pengambilan keputusan dan model prediksi (Z-score).
5. Menstandartisir size perusahaan.
6. Lebih mudah memperbandingkan perusahaan dengan perusahaan lain atau melihat perkembangan perusahaan secara periodik.
7. Lebih mudah melihat tren perusahaan serta melakukan prediksi di masa yang akan datang.

### 2.14 Keterbatasan Analisis Rasio

Menurut Sawir (2005:44), keterbatasan analisis rasio antara lain adalah :

1. Kesulitan dalam mengidentifikasi kategori industri dari perusahaan yang dianalisis apabila perusahaan tersebut bergerak di beberapa bidang usaha.

2. Rasio disusun dari data akuntansi dan data tersebut dipengaruhi oleh cara penafsiran yang berbeda dan bahkan bisa merupakan hasil manipulasi.
3. Perbedaan metode akuntansi akan menghasilkan perhitungan yang berbeda, misalnya perbedaan metode penyusutan atau metode penilaian persediaan.
4. Informasi rata - rata industri adalah data umum dan hanya merupakan perkiraan.

## **2.15 Kinerja Keuangan**

Menurut (Djarwanto,2004:19), kinerja adalah tingkat prestasi atau kerja hasil yang dipakai dan kadang- kadang digunakan untuk tercapainya suatu hasil dari banyak keputusan yang dibuat secara terus menerus oleh manajemen untuk mencapai tujuan tertentu secara efektif dan efisien.

Kinerja (Prestasi Kerja) adalah suatu hasil kerja yang dicapai dalam melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya berdasarkan atas kecakapan dan kesungguhan waktu. (Maluyu.S.P Hasibuan 2001: 34)

Jadi, kinerja keuangan merupakan proses pengkajian secara kritis terhadap keuangan perusahaan menyangkut review data, menghitung, mengukur, menginterpretasi, dan memberi solusi terhadap keuangan perusahaan pada suatu periode tertentu. (Jumingan 2009:240).

## **2.16 Tujuan Penilaian Kinerja**

Menurut Munawir (1990:31-33), tujuan dari penilaian kinerja suatu perusahaan adalah :

1. Untuk mengetahui tingkat Likuiditas suatu perusahaan, yaitu kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban saat ditagih.
2. Untuk mengetahui tingkat Solvabilitas suatu perusahaan, yaitu kemampuan untuk memenuhi kewajiban keuangan bila perusahaan terkena likuidasi baik jangka panjang maupun jangka pendek.
3. Untuk mengetahui tingkat Profitabilitas perusahaan, yaitu kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba selama periode tertentu.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Definisi Variabel dan Definisi Operasional**

##### **3.1.1 Definisi Variabel**

- a. Analisa Laporan Keuangan  
Merupakan proses membandingkan angka - angka dalam laporan keuangan (laporan laba rugi dan neraca).
- b. Kinerja keuangan  
Merupakan hasil yang dicapai oleh perusahaan atas berbagai aktivitas yang dilakukan dalam menggunakan sumber keuangan yang tersedia.

##### **3.1.2 Definisi Operasional**

Definisi operasional dalam analisa rasio keuangan yang digunakan dalam penelitian adalah :

- a. Rasio Likuiditas  
Yaitu suatu analisis yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban - kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya.
- b. Rasio Solvabilitas  
Yaitu kemampuan perusahaan dalam membayar seluruh kewajiban - kewajiban finansialnya baik jangka pendek maupun jangka panjang atau rasio yang mengukur sampai seberapa jauh aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang.
- c. Rasio Aktivitas  
Yaitu analisis yang mengukur seberapa besar efisiensi dan efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber dayanya.
- d. Rasio Profitabilitas  
Yaitu rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba selama periode tertentu.

### **3.2 Jenis Penelitian**

Jenis Penelitian yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus yaitu penelitian yang mempelajari dan menganalisis masalah kondisi finansial perusahaan yang menjadi objek penelitian.

### **3.3 Lokasi Penelitian**

Dalam penelitian ini penulis mengambil obyek penelitian di CV. Anugerah Jaya yang berlokasi di Jl. Kav. DPR Blok A No. 35 RT/RW 003/01 Kel. Kenanga Kec. Cipondoh.

### **3.4 Jenis Data**

Untuk melakukan penelitian kinerja yang ada pada CV. Anugerah Jaya, penulis memerlukan data laporan keuangan yang terdiri dari Laporan Laba Rugi dan Neraca dari tahun 2010 - 2014.

### **3.5 Sumber Data**

#### **1. Data primer**

Data primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer dapat berupa opini subjek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan, dan hasil pengujian.

Metode yang digunakan untuk mendapatkan data primer yaitu :

- Metode Survei.
- Metode Observasi.

Data yang digunakan oleh penulis untuk melakukan penelitian bersumber dari perusahaan yang selanjutnya data diolah menjadi bentuk laporan keuangan, karena di perusahaan tersebut tidak terdapat laporan keuangan yang sesuai standar.

#### **2. Data sekunder**

Data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada.

Dalam hal ini data sekunder yang diperoleh oleh penulis yaitu :

- Referensi Buku.
- Arsip-arsip lainnya.

### 3.6 Teknik Pengumpulan Data

Dalam mencari dan pengumpulan data dilakukan dengan metode - metode sebagai berikut :

1. Survei Pendahuluan

Melalui wawancara langsung dengan pihak - pihak yang ada di dalam CV. Anugerah Jaya.

2. Daftar Pustaka

Teknik pengumpulan data yang diperoleh dengan menggunakan literatur di perpustakaan yang sesuai dengan permasalahan sebagai landasan teori dalam melakukan pembahasan dan analisa.

3. Dokumentasi

Dilakukan dengan mempelajari, mencatat, dan mengumpulkan data yang ada di CV. Anugerah Jaya, yang berkaitan masalah yang diteliti.

### 3.7 Proses Pengolahan Data

a. Editing

Yaitu kegiatan pemeriksaan dan penyusunan data - data yang telah berhasil diperoleh.

b. Tabulating

Yaitu proses penyusunan data dan dengan memasukan data yang telah diperoleh dalam tabel sehingga data tersebut dapat dengan mudah dipahami.

c. Analisis

Yaitu menganalisa data yang telah terkumpul untuk menarik suatu kesimpulan.

### 3.8 Teknik Analisis Data

Untuk mengadakan analisis terhadap data - data dalam neraca dan laporan laba rugi yang telah dikumpulkan, penelitian menggunakan analisis rasio keuangan, antara lain :

a. Rasio Likuiditas

Adalah suatu analisis yang mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban - kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya, antara lain :

$$\bullet \text{ Rasio Lancar} = \frac{\text{Aktiva lancar}}{\text{Hutang lancar}} = \text{Kali}$$

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

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

b. Rasio Solvabilitas

Adalah kemampuan perusahaan dalam membayar seluruh kewajiban - kewajiban finansialnya, baik jangka pendek maupun jangka panjang atau rasio yang mengukur sampai seberapa jauh aktiva perusahaan dibiayai dengan hutang, antara lain :

- $$\text{Rasio hutang terhadap modal} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Modal}} \times 100\% = \%$$

- $$\text{Rasio hutang terhadap total aktiva} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\% = \%$$

c. Rasio Aktivitas

Adalah analisis yang mengukur seberapa besar efisiensi dan efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber dayanya. Semakin tinggi rasio aktivitas perusahaan berarti semakin baik kemampuan perusahaan dalam menggunakan sumber daya yang ada secara efisien dan optimal, antara lain :

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

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

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

- $$\text{Rasio Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - Rata Piutang}} = \text{Kali}$$

d. Rasio Profitabilitas

Adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba selama periode tertentu, maka semakin besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba menunjukkan semakin baik manajemen dalam mengelola perusahaan, antara lain :

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

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

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

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

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

## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1 Sejarah Perusahaan**

##### **4.1.1 Klasifikasi Perusahaan**

|                     |                                                                                                     |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nama perusahaan     | : CV. Anugerah Jaya                                                                                 |
| Nama pemilik        | : Lim Wendy                                                                                         |
| Tahun berdiri       | : 2000                                                                                              |
| Klasifikasi kelas   | : Menengah                                                                                          |
| Jenis usaha         | : Produksi bordir baju dan celana                                                                   |
| Daerah kerja        | : Kota Tangerang                                                                                    |
| Alamat/tempat usaha | : Jl. Kav. DPR Blok A No. 35 RT/RW 003/01 Kel. Kenanga<br>Kec.Cipondoh                              |
| Hp                  | : 082122577778                                                                                      |
| Website             | : <a href="http://anugrahjaya-cipondoh.blogspot.com/">http://anugrahjaya-cipondoh.blogspot.com/</a> |
| Nomor SIUP          | : 0085/PK/I/BPMPTSP/2015                                                                            |
| Nomor TDP           | : 30.06.3.47.08710                                                                                  |
| Nomor NPWP          | : 66.974.020.1.416.000                                                                              |
| Jumlah pekerja      | : 8 orang                                                                                           |

##### **4.1.2 Sejarah Umum Perusahaan**

CV. Anugerah Jaya merupakan perusahaan milik perseorangan yang didirikan di Cipondoh pada tahun 2000 yang memproduksi bordir pakaian dan celana dimana masih menggunakan sulaman tangan. Dalam merintis usahanya, Bapak Lim Wendy mengalami jatuh bangun pada tahun 2002, dimana saat itu permintaan bordiran menurun sehingga banyaknya penyimpanan stok dalam gudang.

Meskipun begitu, beliau tetap gigih dan pantang menyerah dalam merintis usahanya. Pada tahun 2004, dengan pinjaman modal dari keluarga, beliau ingin memperbaiki kualitas bordiran nya sehingga membeli 3 unit mesin canggih bordir dengan berbasis komputer. Dimana, dalam 1 unit mesin bisa memproduksi 12 bordiran sekaligus dengan hasil bordiran nya yang rapih.

Darisitulah titik terang usahanya mengalami kemajuan. Dalam menjalankan usahanya, perusahaan ini telah memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP) dan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

#### 4.1.3 Lokasi Perusahaan

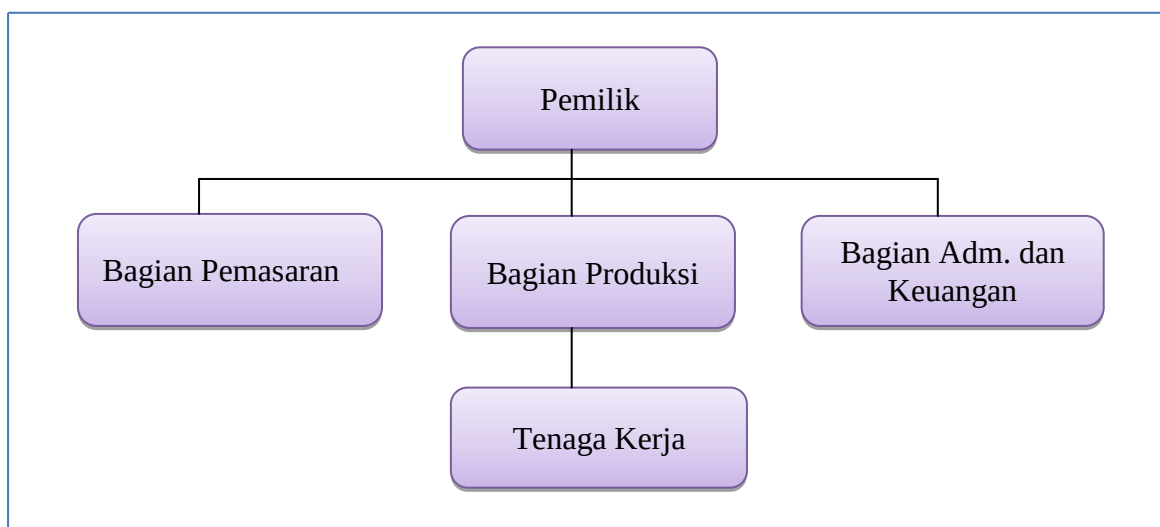
Lokasi sebuah perusahaan sangat menentukan maju tidaknya sebuah perusahaan. Dengan pemilihan lokasi yang tepat dan strategis, maka akan memudahkan perusahaan untuk dapat mencapai tujuan dan target perusahaan secara maksimal sehingga pertimbangan pertama didalam mendirikan sebuah usaha adalah penentuan lokasi atau letak perusahaan. CV. Anugerah Jaya Jl. Kav. DPR Blok A No. 35 RT/RW 003/01 Kel. Kenanga Kec. Cipondoh yang berada tepat depan Polsek Cipondoh yang merupakan akses ke arah pusat kota Tangerang seperti Danau Cipondoh yang memang ramai dikunjungi setiap wisatawan atau masyarakat setempat.

#### 4.2 Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan kerangka dari hubungan antara bagian-bagian dimana bagian - bagian ini terjalin dalam suatu sistem yang saling berkaitan dan saling membutuhkan satu sama lain. Struktur organisasi dapat digunakan sebagai alat komunikasi yang baik antara atasan dan bawahan. Hal ini dikarenakan struktur organisasi mempunyai peran yang sangat besar di dalam mengatur dan mengelola suatu perusahaan secara sistematis.

Berikut ini adalah struktur organisasi CV. Anugerah Jaya :

**Gambar 2. Struktur Organisasi**



Sumber informasi : wawancara

### 4.3 Deskripsi Pekerjaan

Deskripsi Pekerjaan adalah sebuah kumpulan informasi jabatan dan disusun secara sistematis yang dapat mengidentifikasi dan menguraikan suatu jabatan atau posisi tertentu. Deskripsi pekerjaan membuat status setiap jabatan menjadi jelasakan fungsi dan perannya, hasilnya,serta tanggung jawabnya.

Dari struktur organisasi diatas,maka deskripsi pekerjaan dari masing-masing pekerjaan adalah :

#### 1. Pemilik

Sebagai pemilik CV. Anugerah Jaya 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. Bagian Keuangan

Bagian keuangan dikelola langsung oleh pemilik, dimana mempunyai tugas antara lain :

- a. Mengatur dan mencatat keluar masuknya uang.
- b. Mencatat data penjualan dan pembelian.
- c. Mencatat dan melaksanakan pembayaran gaji dan upah karyawan.

#### 3. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran dan distribusi dilakukan oleh Pak Andi, dimana mempunyai tugas antara lain :

- a. Merencanakan pemasaran.
- b. Mencari sasaran pemasaran.
- c. Menetapkan strategi penawaran terhadap konsumen.
- d. Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan pemasaran.

#### 4. Bagian Produksi

Bagian produksi dikelola dan diawasi oleh Pak Budi, dimana mempunyai tugas antara lain :

- a. Mengontrol proses produksi.
- b. Mengatur jalannya proses produksi.
- c. Membeli bahan baku dan bahan pelengkap.
- d. Bertanggung jawab atas jalannya proses produksi.

#### 5. Pekerja Bagian Produksi

##### ➤ Bagian Operator

Tugas dari pekerja bagian operator adalah mengoperasikan gambar dari usb ke komputer, agar gambar tersebut dibaca alur benangnya, sehingga bisa di implementasikan melalui bordir.

##### ➤ Bagian Pola

Tugas dari pekerja bagian pola adalah membuat pola dasar di meja dengan menggunakan kain dasar dijepit kencang pada suatu bingkai yang terbuat dari sejenis kayu tipis yang terdiri dari dua buah lingkaran. Lingkaran pertama diletakkan di bagian dalam dan lingkaran kedua dibagian luar. Lalu pada sambungan lingkaran sekrup yang dinamakan dengan "ram" (berfungsi seperti pembidang). Kain yang akan disulam direntangkan pada lingkaran tadi, dijepit diantara dua lingkaran (diantara ram) dan dikencangkan dengan memutar skrup. Setelah kain renggang, barulah siap dipindahkan ke tempat mesin bordir untuk melakukan proses sewing.

##### ➤ Bagian Sewing

Tugas pekerja bagian penjahitan (sewing) adalah melakukan proses pengoperasian bahan yang telah terbentuk pola, yang dilakukan otomatis oleh mesin bordir komputer. Dimana pekerja dituntut memperhatikan alur perjalanan benang tersebut hingga proses selesai.

##### ➤ Bagian Finishing

Tugas pekerja bagian finishing adalah melakukan pengecekan barang yang sudah jadi dan melakukan pengepakan produk ke dalam karung.

#### 4.4 Aspek Produksi

##### 1. Produk

**Tabel 1. Produk**

| No | Produk | Penjelasan                                                                                                                                                                 |
|----|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Baju   | Merupakan pembuatan yang terdiri dari : <ul style="list-style-type: none"><li>- 1,5m kain</li><li>- 1x30cm kain keras</li><li>- 2 roll benang</li><li>- 1 sekoci</li></ul> |
| 2. | Celana | <ul style="list-style-type: none"><li>- 1m kain</li><li>- 1x20cm kain keras</li><li>- 1 roll benang</li><li>- 1 sekoci</li></ul>                                           |

Sumber informasi : wawancara

##### 2. Klasifikasi Produk

###### A. Baju

Merupakan bahan tekstil dan serat yang digunakan sebagai penutup tubuh atau “alat” untuk melindungi tubuh atau “fasilitas” untuk memperindah penampilan. Tetapi selain untuk memenuhi dua fungsi tersebut, pakaian pun dapat berfungsi sebagai “alat” komunikasi yang non-verbal, karena pakaian mengandung simbol-simbol yang memiliki beragam makna.

**Gambar 3. Baju**



### B. Celana

Merupakan pakaian luar yang menutup pinggang sampai mata kaki, kadang-kadang hanya sampai lutut, yang membungkus batang kaki secara terpisah.

Ada dua kategori umum dari Celana :

- Celana pendek (dengan ukuran dari pinggang sampai lutut atau kurang)
- Celana panjang (dengan ukuran dari pinggang sampai tumit)

**Gambar 4. Celana**



### 3. Bahan Baku

Bahan baku sangatlah penting dalam menunjang keberhasilan kegiatan proses produksi. Hal ini disebabkan karena bahan baku sangat mempengaruhi bentuk atau komposisi produk jadi baik secara kuantitas maupun kualitas serta harga jual produk. Dalam proses produksi di perusahaan bordir CV. Anugerah Jaya terdapat 4 komponen bahan utama, yaitu :

#### a. Kain

Ada beberapa jenis kain yang digunakan oleh perusahaan dalam membuat bordirannya yaitu :

- Kain Matador/Sakura, memiliki bahan kontur permukaan kain yang berserat sehingga bisa mewakili bordir dasaran tanpa benang.
- Kain Flannel memiliki bahan yang lembut dan sedikit berbulu. sedikit lebih tebal dari bahan katun, biasa dipakai untuk baju tidur atau kemeja.
- Kain Sifon memiliki bahan kain yang terbuat dari kapas/sutra/serat sintetis , bahan ini umumnya sangat tipis, ringan.

#### b. Benang

Ada beberapa jenis benang yang digunakan oleh perusahaan dalam membuat bordirannya yaitu :

- Benang Multifilament adalah benang yang terdiri dari beberapa lapis filament syntetic yang panjangnya sesuai panjang benang, umumnya terbuat dari serat rayon atau polyester.
- Benang Spun adalah benang yang terbuat dari serat-serat staple(pendek) yang dipilin sedemikian rupa sehingga terjadi ikatan antara serat satu dengan lainnya.

#### c. Kain keras

Kain keras yang digunakan untuk pengeras atau melapisi pada bagian - bagian tertentu sehingga membantu membentuk siluet pakaian, biasanya terbuat dari serat kapas (katun) dan dilapisi bahan perekat tipis yang menutup seluruh permukaan kain.

#### d. Pembidang

Digunakan untuk membentangkan kain sehingga mudah di sulam dan untuk mencegah kerutan pada kain, dimana terbuat dari kayu yang kuat dan ringan.

### 4. Mesin dan Peralatan

Sarana dan prasarana merupakan variabel penting dalam menunjang kegiatan proses produksi. Sarana dan prasarana yang memadai dengan kapasitas yang cukup dan standar

merupakan bagian penting untuk menghasilkan produk yang baik dari segi kualitas dan kuantitas.

Berikut adalah daftar mesin dan peralatan yang digunakan oleh CV. Anugerah Jaya dalam membuat bordiran nya ;

**Tabel 2. Data Mesin dalam Proses Produksi**

| Nama Mesin                      | Jumlah |
|---------------------------------|--------|
| Mesin bordir komputer 12 kepala | 3      |

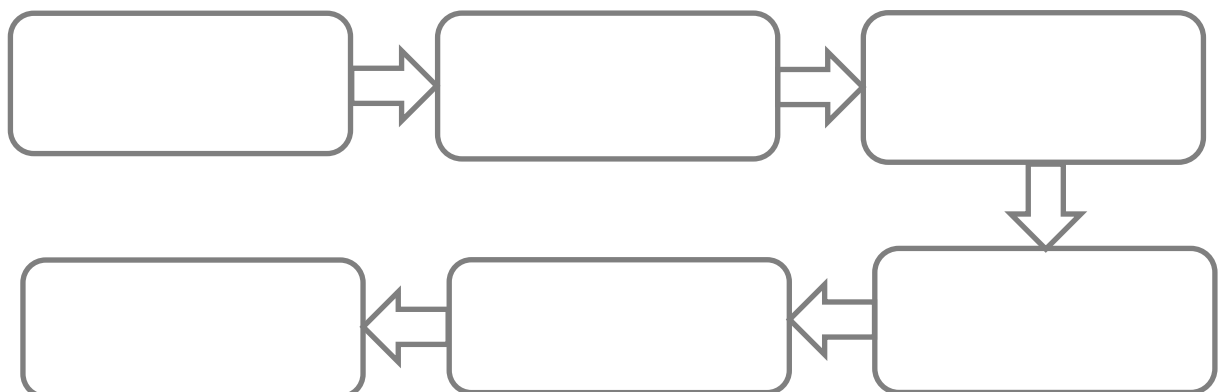
Sumber : CV. Anugerah Jaya

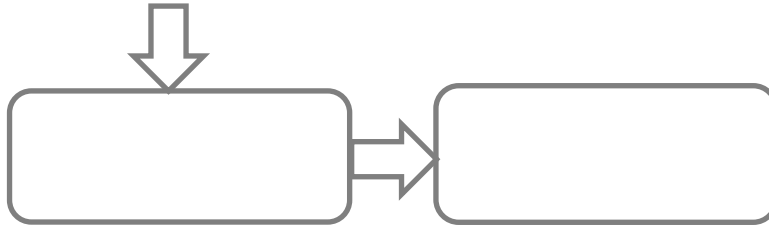
**Tabel 3. Data Peralatan dalam Proses Produksi**

| Nama Peralatan | Jumlah |
|----------------|--------|
| Bidangan       | 200    |
| Benang         | 100    |
| Sekoci         | 200    |
| Kain keras     | 50     |

Sumber : CV. Anugerah Jaya

#### 4.4.1 Alur Proses Produksi



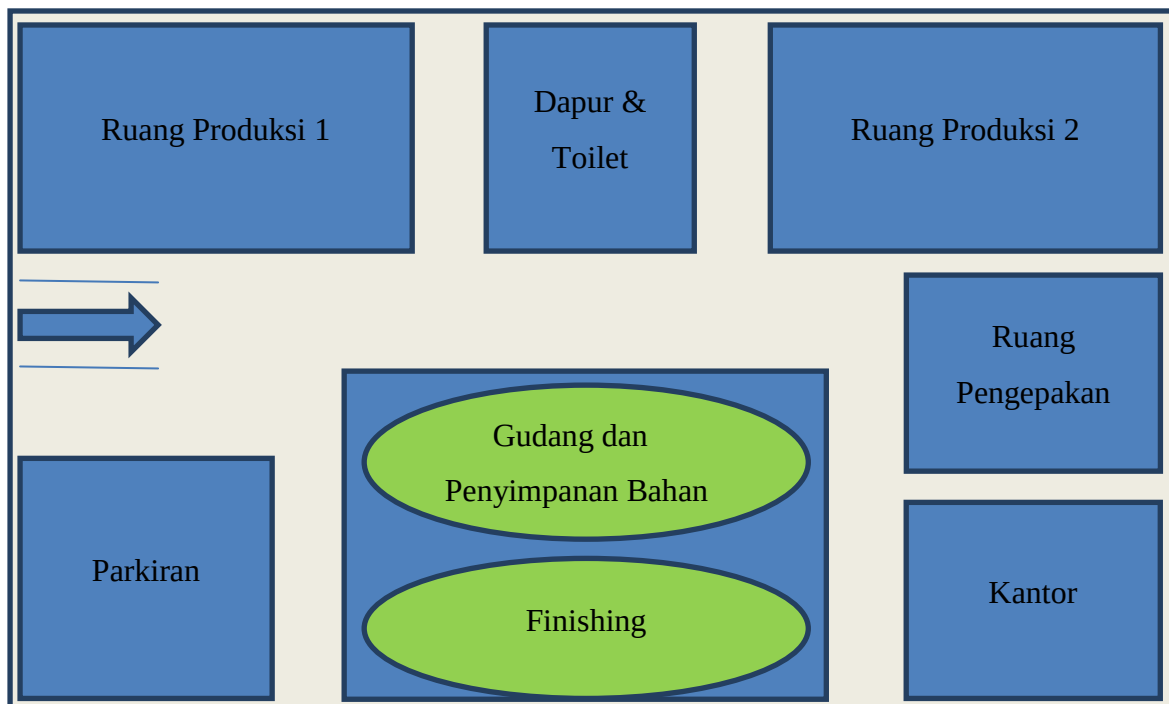


Berdasarkan gambar alur produksi diatas, dapat dijelaskan alur produksi tersebut antara lain sebagai berikut :

1. **Menscan gambar di komputer.** Adalah tahap awal, pertama dibutuhkan sumber gambar berupa file baik file gambar dari program coreldraw, photoshop maupun Ms Office. Lalu, gambar tersebut kita scan terlebih dahulu. Setelah gambar berupa file di komputer maka gambar tersebut perlu diolah dengan menggunakan software khusus untuk mesin bordir komputer agar gambar tersebut dapat dibaca alur “benang”nya sehingga dapat diimplementasikan melalui bordir.
2. **Mendesain meja pembedangan.** Tahap ini merupakan tahap mendesain meja untuk proses pembedangan dimana dilubangi dengan paku kecil dengan bertujuan memudahkan dalam pembedangan.
3. **Meletakan pembedang bawah.** Setelah ada meja pembedang, maka tahap selanjutnya bisa langsung diletakan pembedang bawah sesuai dengan paku kecil yang telah dibuat.
4. **Meletakan kain keras.** Setelah ada pembedang bawah , langkah selanjutnya adalah meletakan kain keras di posisi tengah - tengah pembedang yang sudah terdapat paku kecil.
5. **Meletakan kain.** Setelah ditaruh kain keras, barulah langkah selanjutnya meletakan kain yang akan dibordir.
6. **Dikerat dengan pembedang atas.** Setelah diletakan kain yang menutupi pembedang barulah dikerat dengan pembedang atas. Dengan bertujuan agar kain tidak bergeser- geser pada saat akan dibordir.
7. **Proses bordir di mesin.** Setelah dikerat dengan pembedang atas, langkah terakhir adalah meletakan nya di mesin bordir. Dimana mesin yang bekerja membordir sesuai dengan gambar yang telah discan di komputer.
8. **Finishing.** Setelah proses bordir di mesin, dalam waktu singkat hasil bordiran sudah selesai dengan hasil yang rapi, tepat, dan akurat.

#### 4.4.2 Layout Perusahaan

Gambar 5. Layout Perusahaan



#### 4.4.3 Biaya Produksi

**Tabel 4. Biaya Produksi Tahun 2010 - 2014 ( dalam Rupiah )**

| Keterangan                     | 2010               |                    | 2011               |                    | 2012               |                    | 2013               |                    | 2014               |                    |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                                | Budget             | Realisasi          | Budget             | Realisasi          | Budget             | Realisasi          | Budget             | Realisasi          | Budget             | Realisasi          |
| 1. Gaji/upah bagian produksi : |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
| a. Ka. Produksi                | 30.000.000         | 30.000.000         | 32.000.000         | 32.000.000         | 35.000.000         | 35.000.000         | 40.000.000         | 40.000.000         | 50.000.000         | 50.000.000         |
| b. Upah tenaga kerja langsung  | 150.000.000        | 150.000.000        | 165.000.000        | 165.000.000        | 175.000.000        | 175.000.000        | 185.000.000        | 185.000.000        | 200.000.000        | 200.000.000        |
| <b>Subtotal</b>                | <b>180.000.000</b> | <b>180.000.000</b> | <b>197.000.000</b> | <b>197.000.000</b> | <b>210.000.000</b> | <b>210.000.000</b> | <b>225.000.000</b> | <b>225.000.000</b> | <b>250.000.000</b> | <b>250.000.000</b> |
| 2. Bahan baku dan penolong :   |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
| a. Baju                        | 50.000.000         | 45.000.000         | 60.000.000         | 55.500.000         | 65.000.000         | 60.000.000         | 76.000.000         | 69.800.000         | 80.000.000         | 74.800.000         |
| b. Celana                      | 40.000.000         | 34.400.000         | 45.500.000         | 39.400.000         | 47.000.000         | 43.400.000         | 52.000.000         | 50.400.000         | 55.000.000         | 50.600.000         |
| <b>Subtotal</b>                | <b>90.000.000</b>  | <b>79.400.000</b>  | <b>105.500.000</b> | <b>94.900.000</b>  | <b>112.000.000</b> | <b>103.400.000</b> | <b>128.000.000</b> | <b>120.200.000</b> | <b>135.000.000</b> | <b>125.400.000</b> |
| 3. Biaya Overhead Pabrik :     |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
| a. Biaya listrik               | 24.000.000         | 24.000.000         | 24.000.000         | 24.000.000         | 27.000.000         | 27.000.000         | 29.000.000         | 29.000.000         | 35.000.000         | 35.000.000         |
| b. Biaya telepon               | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 3.000.000          | 4.000.000          | 4.000.000          | 4.000.000          | 4.000.000          | 5.000.000          | 5.000.000          |
| c. Biaya air                   | 4.000.000          | 4.000.000          | 5.000.000          | 5.000.000          | 6.000.000          | 6.000.000          | 7.000.000          | 7.000.000          | 10.000.000         | 10.000.000         |
| <b>Subtotal</b>                | <b>31.000.000</b>  | <b>31.000.000</b>  | <b>32.000.000</b>  | <b>32.000.000</b>  | <b>37.000.000</b>  | <b>37.000.000</b>  | <b>40.000.000</b>  | <b>40.000.000</b>  | <b>50.000.000</b>  | <b>50.000.000</b>  |
| <b>Total Biaya Produksi</b>    | <b>301.000.000</b> | <b>290.400.000</b> | <b>334.500.000</b> | <b>323.900.000</b> | <b>359.000.000</b> | <b>350.400.000</b> | <b>393.000.000</b> | <b>385.200.000</b> | <b>435.000.000</b> | <b>425.400.000</b> |

Sumber : hasil wawancara diolah

## **4.5 Aspek Pemasaran**

### **4.5.1 Pasar Sasaran**

Pasar sasaran adalah sekelompok konsumen atau pelanggan yang secara khusus menjadi sasaran usaha pemasaran bagi sebuah perusahaan. Dalam menerapkan pasar sasaran, terdapat tiga langkah pokok yang harus diperhatikan, yaitu :

1. Segmentasi Pasar
2. Penetapan Pasar Sasaran
3. Penempatan Produk

#### **1. Segmentasi Pasar**

Pada CV. Anugerah Jaya ini segmentasi pasarnya yaitu dunia fashion yang tidak dipengaruhi oleh jenis kelamin ataupun umur. Dengan melaksanakan segmentasi pasar, kegiatan pemasaran dapat dilakukan lebih terarah dan sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat digunakan secara lebih efektif dan efisien dalam rangka memberikan kepuasan bagi konsumen.

#### **2. Penetapan Pasar Sasaran**

Dalam penetapan pasar sasaran perusahaan, CV. Anugerah Jaya menggunakan strategi spesialisasi produk yaitu lebih terfokus pada produk yang dijual dengan tingkat kualitas yang baik. Maka dari itu konsumen dari CV. Anugerah Jaya merupakan orang - orang yang mengerti fashion seperti designer, model, dan pecinta segala jenis clothing.

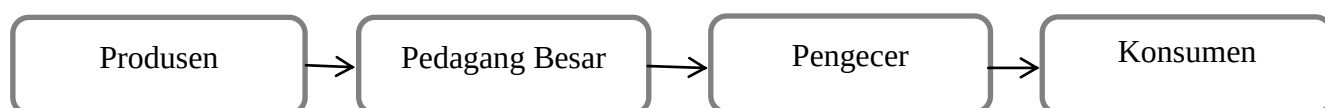
#### **3. Penempatan Produk**

Penempatan produk yang diciptakan oleh CV. Anugerah Jaya adalah menghasilkan produk yang dapat dibeli oleh semua kalangan pelanggan dengan harga yang terjangkau namun dengan kualitas yang baik. Dengan terus menjaga kualitas produk, distribusi dan pelayanan maka diharapkan para pelanggan dapat terus membeli hasil produk - produk dari CV. Anugerah Jaya. Bagi setiap segmen yang dimasuki perusahaan, perlu dikembangkan suatu strategi penempatan produk. Saat ini setiap produk yang beredar dipasar menduduki posisi tertentu dalam segmen pasarnya. Apa yang sesungguhnya penting disini adalah persepsi atau tanggapan konsumen mengenai posisi yang dipegang oleh setiap produk dipasar.

#### 4.5.2 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 CV. Anugerah Jaya dalam memasarkan produk nya :



Produsen hanya melayani penjualan dalam jumlah besar kepada pedagang besar saja dan tidak menjual barang kepada pengecer. Pembelian oleh pengecer dilayani oleh pedagang besar dan konsumen dilayani oleh pengecer.

**Tabel 5. Biaya Distribusi (dalam Rupiah)**

| Biaya Distribusi<br>(biaya operasional<br>kendaraan) | TAHUN            |                  |                  |                   |                   |
|------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
|                                                      | 2010             | 2011             | 2012             | 2013              | 2014              |
| Bahan Bakar<br>Minyak                                | 5.500.000        | 7.000.000        | 7.200.000        | 7.800.000         | 8.500.000         |
| Service Kendaraan                                    | 2.500.000        | 2.500.000        | 2.600.000        | 3.000.000         | 3.500.000         |
| <b>Total</b>                                         | <b>8.000.000</b> | <b>9.500.000</b> | <b>9.800.000</b> | <b>10.800.000</b> | <b>12.000.000</b> |

Sumber : Wawancara diolah

#### 4.5.3 Promosi

Promosi sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan akan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. Berikut adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh CV. Anugera Jaya :

1. Promosi dari mulut ke mulut

Promosi dengan cara ini merupakan cara promosi yang paling sederhana dan efisien. Biasa dilakukan pemilik perusahaan atau karyawan bagian pemasaran kepada rekan atau kerabat yang mempunyai toko pakaian.

## 2. Melalui internet

Salah satu cara promosi yang paling mudah, efektif dan tidak mengeluarkan banyak biaya adalah melalui internet. Dimana saja dan kapan saja semua orang dapat mengakses internet karena zaman sekarang sudah banyak tersedia telepon genggam yang dilengkapi dengan fitur-fitur yang memudahkan untuk mengakses internet. Website resmi dari CV. Anugerah Jaya adalah <http://anugrahjaya-cipondoh.blogspot.com>. Dalam website tersebut perusahaan ini memberikan informasi mengenai model produk yang dijualnya, disertai gambar model-model produk, juga contact person yang dapat dihubungi jika ingin membeli produk dari CV. Anugerah Jaya.

## 3. Mengikuti pameran UKM

CV. Anugerah Jaya juga rutin mengikuti pameran-pameran UKM yang diadakan oleh beberapa instansi misalnya yang diadakan oleh Pemkot Tangerang. Dengan cara demikian, CV. Anugerah Jaya dapat memperkenalkan produknya lebih lagi di kepada masyarakat.

## 4. Brosur dan kartu nama

Dengan rutinnnya CV. Anugerah Jaya mengikuti pameran - pameran UKM untuk memperkenalkan produknya, maka diperlukanlah brosur berisi informasi produk dan kartu nama yang dapat dibagikan pada saat pameran berlangsung. Oleh karena itu, CV. Anugerah Jaya rutin memesan brosur dan kartu nama pada perusahaan percetakan.

**Tabel 6. Biaya Promosi (dalam Rupiah)**

| Biaya promosi | TAHUN            |                  |                  |                  |                  |
|---------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|               | 2010             | 2011             | 2012             | 2013             | 2014             |
| Pulsa modem   | 1.000.000        | 1.200.000        | 1.200.000        | 1.200.000        | 1.200.000        |
| Brosur        | 600.000          | 700.000          | 750.000          | 800.000          | 900.000          |
| Kartu nama    | 200.000          | 250.000          | 250.000          | 300.000          | 400.000          |
| Pameran       | 2.000.000        | 2.500.000        | 2.800.000        | 3.000.000        | 3.500.000        |
| <b>Total</b>  | <b>3.800.000</b> | <b>4.650.000</b> | <b>5.000.000</b> | <b>5.300.000</b> | <b>6.000.000</b> |

Sumber : Wawancara diolah

#### **4.5.4 Fungsi Pemasaran Perusahaan**

CV. Anugerah Jaya dalam melakukan proses fungsi pemasarannya terdapat tahapan - tahapan yang harus dilalui, yaitu :

##### **1. Perencanaan**

Dalam melakukan proses perencanaan, perusahaan terlebih dahulu harus mengetahui jenis-jenis bordir apa saja yang sedang up-to date di pasaran. Sehingga bordiran yang akan diproduksi perusahaan dapat masuk pasar dan laku di pasaran. Setelah mengetahui trend bordir yang sedang marak di pasaran, maka perusahaan membuat desain dan pola yang akan diproduksinya.

##### **2. Pembelian**

Setelah tahap perencanaan selesai dilakukan, maka perusahaan membeli bahan-bahan apa saja yang dibutuhkan dalam memproduksi bordir sesuai dengan yang sudah direncanakan sebelumnya. Seperti berapa banyak bahan yang dibutuhkan, benang,,kain kasar. Bahan baku yang dibeli adalah bahan-bahan yang berkualitas.

##### **3. Penyimpanan/penggudangan**

Setelah melakukan pembelian, maka perusahaan melakukan penyimpanan. Yaitu suatu usaha untuk melindungi barang dari kerusakan dengan cara menyimpan pada suatu tempat sampai barang dibutuhkan. Kapasitas gudang CV. Anugerah Jaya sekitar untuk 2000 lusin.

##### **4. Pembungkusan**

Dalam proses pembungkusan, perusahaan membungkus baju atau celana dalam ukuran plastik cover sebesar 100x55 cm. Dan dalam proses pembungkusan terdapat standar yang dimiliki perusahaan, yaitu :

- a. Setiap kemasan susunan bordiran harus diatur sedemikian rupa dan bentuk susunannya harus sama.
- b. Dalam 1 lusin terdapat 12 baju atau celana.

Setelah pembungkusan selesai, maka bordiran tersebut disimpan di dalam ruang penyimpanan barang jadi dan siap dikirim ke pembeli.

##### **5. Penjualan Produk ke Konsumen**

CV. Anugerah Jaya dalam penjualannya kepada konsumen dilakukan dengan menjual produknya kepada pedagang besar, kemudian pedagang besar tersebut menjualnya kembali kepada pengecer yang mempunyai toko pakaian di pusat perbelanjaan atau pasar yang tersebar di Jabodetabek dan kota lainnya di Indonesia. Selanjutnya pembelian konsumen dilayani oleh pengecer.

## 6. Pengangkutan

CV. Anugerah Jaya melakukan pengiriman ke pedagang besar dengan cara; pengiriman secara langsung yang dilakukan oleh bagian pemasaran dengan menggunakan 1 mobil box carry untuk wilayah jabodetabek.

**Gambar 6. Kendaraan Distribusi**



### 4.5.5 Penentuan Harga Jual Produk

Dalam menentukan harga jual produknya, perusahaan ini mempertimbangkan beberapa hal, antara lain tingkat kesulitan membordir dalam memproduksi yang berpengaruh pada lamanya proses produksi, dan besarnya biaya produksi, seperti kenaikan kain, benang yang menyebabkan biaya produksi meningkat.

**Tabel 7. Harga Produk**

| Harga Tahun  |        |        |         |         |         |
|--------------|--------|--------|---------|---------|---------|
| Jenis produk | 2010   | 2011   | 2012    | 2013    | 2014    |
| Baju         | 85.000 | 90.000 | 100.000 | 110.000 | 135.000 |
| Celana       | 75.000 | 80.000 | 84.000  | 90.000  | 100.000 |

Sumber : CV. Anugerah Jaya

#### 4.5.6 Biaya Pemasaran

**Tabel 8. Biaya Pemasaran Tahun 2010 - 2014 ( dalam Rupiah )**

| Keterangan                        | 2010              |                   | 2011              |                   | 2012              |                   | 2013              |                   | 2014              |                   |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                                   | Budget            | Realisasi         | Budget            | Realisasi         | Budget            | Realisasi         | Budget            | Realisasi         | Budget            | Realisasi         |
| 1. Gaji/upah bagian pemasaran :   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |
| a. Ka. Pemasaran                  | 25.000.000        | 25.000.000        | 27.000.000        | 27.000.000        | 28.000.000        | 28.000.000        | 29.000.000        | 29.000.000        | 31.000.000        | 31.000.000        |
| b. Driver                         | 10.000.000        | 10.000.000        | 11.000.000        | 11.000.000        | 11.000.000        | 11.000.000        | 11.500.000        | 11.500.000        | 12.500.000        | 12.500.000        |
| <b>Subtotal</b>                   | <b>35.000.000</b> | <b>35.000.000</b> | <b>38.000.000</b> | <b>38.000.000</b> | <b>39.000.000</b> | <b>39.000.000</b> | <b>40.500.000</b> | <b>40.500.000</b> | <b>43.500.000</b> | <b>43.500.000</b> |
| 2. Biaya Distribusi               |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |
| ( biaya operasional kendaraan ) : |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |
| a. Bahan bakar minyak             | 5.500.000         | 5.500.000         | 7.000.000         | 7.000.000         | 7.200.000         | 7.200.000         | 7.800.000         | 7.800.000         | 8.500.000         | 8.500.000         |
| b. Service kendaraan              | 2.500.000         | 2.500.000         | 2.500.000         | 2.500.000         | 2.600.000         | 2.600.000         | 3.000.000         | 3.000.000         | 3.500.000         | 3.500.000         |
| <b>Subtotal</b>                   | <b>8.000.000</b>  | <b>8.000.000</b>  | <b>9.500.000</b>  | <b>9.500.000</b>  | <b>9.800.000</b>  | <b>9.800.000</b>  | <b>10.800.000</b> | <b>10.800.000</b> | <b>12.000.000</b> | <b>12.000.000</b> |
| 3. Biaya Packaging :              |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |
| a. Plastik cover                  | 1.000.000         | 900.000           | 1.150.000         | 1.000.000         | 1.200.000         | 1.100.000         | 1.300.000         | 1.200.000         | 1.400.000         | 1.350.000         |
| <b>Subtotal</b>                   | <b>1.000.000</b>  | <b>900.000</b>    | <b>1.150.000</b>  | <b>1.000.000</b>  | <b>1.200.000</b>  | <b>1.100.000</b>  | <b>1.300.000</b>  | <b>1.200.000</b>  | <b>1.400.000</b>  | <b>1.350.000</b>  |
| 4. Biaya Promosi :                |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |                   |
| a. Pulsa modem                    | 1.000.000         | 1.000.000         | 1.200.000         | 1.200.000         | 1.200.000         | 1.200.000         | 1.200.000         | 1.200.000         | 1.200.000         | 1.200.000         |
| b. Brosur                         | 600.000           | 600.000           | 700.000           | 700.000           | 750.000           | 750.000           | 800.000           | 800.000           | 900.000           | 900.000           |
| c. Kartu nama                     | 200.000           | 200.000           | 250.000           | 250.000           | 250.000           | 250.000           | 300.000           | 300.000           | 400.000           | 400.000           |
| d. Pameran                        | 2.000.000         | 2.000.000         | 2.500.000         | 2.500.000         | 2.800.000         | 2.800.000         | 3.000.000         | 3.000.000         | 3.500.000         | 3.500.000         |
| <b>Subtotal</b>                   | <b>3.800.000</b>  | <b>3.800.000</b>  | <b>4.650.000</b>  | <b>4.650.000</b>  | <b>5.000.000</b>  | <b>5.000.000</b>  | <b>5.300.000</b>  | <b>5.300.000</b>  | <b>6.000.000</b>  | <b>6.000.000</b>  |
| <b>Total Biaya Pemasaraan</b>     | <b>47.800.000</b> | <b>47.700.000</b> | <b>53.300.000</b> | <b>53.150.000</b> | <b>55.000.000</b> | <b>54.900.000</b> | <b>57.900.000</b> | <b>57.800.000</b> | <b>62.900.000</b> | <b>62.850.000</b> |

Sumber : hasil wawancara diolah

## 4.6 Aspek Personalia

### 4.6.1 Personalia Perusahaan

Dalam bidang personalia di perusahaan CV. Anugerah Jaya pengelolaannya dilakukan oleh pemilik perusahaan itu sendiri, karena perusahaan tidak memiliki karyawan khusus yang bertugas menangani bagian personalia.

**Tabel 9. Data Tenaga Kerja tahun 2014**

| Keterangan | Laki – laki | Perempuan | Total   |
|------------|-------------|-----------|---------|
| Pekerja    | 6 orang     | 3 orang   | 9 orang |

Sumber : wawancara

**Tabel 10. Jam Operasional**

| Hari         | Bagian | Jam         |             |
|--------------|--------|-------------|-------------|
|              |        | Kerja       | Istirahat   |
| Senin-Kamis  | Pabrik | 08.00-17.00 | 12.00-13.00 |
| Jumat        | Pabrik | 08.00-17.00 | 11.30-13.00 |
| Sabtu-Minggu | Pabrik | 08.00-17.00 | 12.00-13.00 |

Sumber : wawancara

### 4.6.2 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. Seleksi Calon Karyawan

Setelah menerima pendaftaran calon karyawan, maka perusahaan melakukan penyeleksian terhadap calon karyawannya, yaitu dengan memberikan test bagi karyawan sesuai dengan posisi yang diharapkan. Tetapi jika calon karyawan sebelumnya sudah berpengalaman bekerja di bagian produksi di perusahaan bordir, maka karyawan tersebut tidak perlu ikut test. Dan akan langsung ditempatkan sesuai pengalaman di bidang sebelumnya.

## 3. Training 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. 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.

## 4. Masa Evaluasi

Masa evaluasi karyawan baru berkisar antara 3 bulan. Pemilik perusahaan bekerja sama dengan kepala produksi memantau perkembangan karyawan baru tersebut. Jika pekerjaannya bagus, maka karyawan tersebut akan terus bekerja. Tetapi jika tidak, maka kepala produksi yang akan menegurnya. Tetapi jika pekerjaannya terus mengalami penurunan, maka karyawan tersebut akan ditegur langsung oleh pemilik dengan cara memanggilnya ke ruangan pemilik.

## 5. Penempatan

Proses terakhir adalah penempatan karyawan di bagian mana dia akan bekerja, apakah operator, pola atau ditempatkan di bagian proses produksi lainnya. Hal ini bertujuan agar karyawan mempunyai berbagai kemampuan. Tetapi jika calon karyawan sudah berpengalaman bekerja sebelumnya, maka karyawan tersebut akan langsung ditempatkan sesuai dengan pengalaman di bidangnya.

### 4.6.3 Kesejahteraan Karyawan

Berikut adalah cara perusahaan CV. Anugerah Jaya dalam menyejahterakan karyawannya :

#### 1. Sistem Upah

**Tabel 11. Data Upah Karyawan (per-hari)**

| Keterangan | Kisaran Upah (Rp) |
|------------|-------------------|
| Produksi   | 45.000 - 60.000   |
| Driver     | 45.000 - 55.000   |

Sumber : CV Anugerah Jaya

#### 2. Insentif

Di dalam perusahaan CV. Anugerah Jaya, terdapat jenis-jenis insentif yang diberikan perusahaan kepada karyawannya guna meningkatkan motivasi dalam bekerja. Untuk bagian produksi, insentif diberikan jika penjualan meningkat, karena pekerja harus bekerja lebih dari jam produksi dan produk yang dihasilkan harus lebih banyak dari biasanya.

#### 3. Pemberian pinjaman

Selain memberikan upah dan insentif kepada karyawannya, untuk meningkatkan kesejahteraan karyawannya CV. Anugerah Jaya juga memberikan pinjaman bagi karyawannya tanpa dikenai bunga pinjaman, yang waktu pengembaliannya berdasarkan kesepakatan antara karyawan yang meminjam dengan pemilik yang memberikan pinjaman.

#### 4. Pemberhentian Kerja

CV. Anugerah Jaya dalam pemberhentian kerja tidak mengatur atau menggunakan sistem pemberhentian kerja yang berlaku pada perusahaan pada umumnya. Pemberhentian kerja biasanya terjadi karena permintaan dari karyawannya sendiri misalnya karyawan yang pulang ke kampung halamannya dan tidak kembali bekerja lagi (maka secara otomatis setelah kurang lebih 1 minggu tidak ada kabar, karyawan tersebut dianggap telah keluar).

## 4.7 Aspek Keuangan

### 4.7.1 Modal Awal

Pada saat mendirikan CV. Anugerah Jaya, modal yang digunakan serta dikeluarkan berasal dari modal pribadi (modal sendiri) yang besarnya adalah sebagai berikut :

| Tabel 12. Biaya Investasi |                                 |               |                   |                      |
|---------------------------|---------------------------------|---------------|-------------------|----------------------|
| No                        | Keterangan                      | Jumlah (Unit) | Harga Satuan (Rp) | Total (Rp)           |
| 1                         | Tanah                           |               |                   | 500.000.000          |
| 2                         | Bangunan Pabrik                 |               |                   | 120.000.000          |
| 3                         | Mesin:                          |               |                   |                      |
|                           | Mesin Bordir Komputer 12 Kepala | 3             | 90.000.000        | 270.000.000          |
| 4                         | Peralatan :                     |               |                   |                      |
|                           | Bidangan                        | 200           | 5.000             | 1.000.000            |
|                           | Benang                          | 100           | 12.000            | 1.200.000            |
|                           | Sekoci                          | 200           | 7.500             | 1.500.000            |
|                           | Kain Keras                      | 50            | 50.000            | 2.500.000            |
| 5                         | Inventaris Kantor & Pabrik :    |               |                   |                      |
|                           | AC                              | 1             | 3.000.000         | 3.000.000            |
|                           | Meja                            | 4             | 500.000           | 2.000.000            |
|                           | Kipas                           | 6             | 150.000           | 900.000              |
|                           | Kursi                           | 4             | 50.000            | 200.000              |
|                           | Dispenser                       | 1             | 200.000           | 200.000              |
|                           | Printer                         | 1             | 800.000           | 800.000              |
|                           | Komputer                        | 1             | 3.500.000         | 3.500.000            |
|                           | Telepon                         | 1             | 350.000           | 350.000              |
|                           | Alat Tulis Kantor               | 1             | 1.000.000         | 1.000.000            |
| 6                         | Kendaraan :                     |               |                   |                      |
|                           | Mobil Box Carry                 | 1             | 110.000.000       | 110.000.000          |
| 7                         | Biaya Pra Operasi :             |               |                   |                      |
|                           | Biaya Perizinan                 |               | 5.000.000         | 5.000.000            |
|                           | <b>Jumlah Modal Awal</b>        |               |                   | <b>1.023.150.000</b> |

Sumber : hasil wawancara diolah

Modal awal yang dikeluarkan oleh Bapak Wendy dalam mendirikan CV. Anugerah Jaya yaitu sebesar Rp 1.023.150.000. Modal tersebut merupakan modal yang berasal dari pinjaman keluarga dan modal sendiri tanpa ada pinjaman dari bank. Penentuan nilai pada masing-masing investasi merupakan nilai yang berlaku pada saat pendirian CV. Anugerah Jaya (bukan nilai sekarang).

Setiap aktiva baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang digunakan dalam proses produksi ini mengalami penyusutan. Berikut adalah perhitungan penyusutannya :

**Tabel 13. Biaya Penyusutan (dalam Rupiah)**

| No | AKTIVA                  | Nilai Investasi | Penyusutan per tahun |
|----|-------------------------|-----------------|----------------------|
| 1  | Tanah                   | 500.000.000     | 40.000.000           |
| 2  | Bangunan Pabrik         | 200.000.000     | 10.000.000           |
| 3  | Mesin & Peralatan       | 276.200.000     | 27.620.000           |
| 4  | Inventaris Pabrik       | 11.950.000      | 597.500              |
| 5  | Kendaraan               | 110.000.000     | 11.000.000           |
| 6  | Perizinan               | 5.000.000       | 1.000.000            |
|    | <b>Total Penyusutan</b> |                 | <b>90.217.500</b>    |

Sumber : CV. Anugerah Jaya, diolah

Keterangan Biaya Penyusutan :

1. Tanah

- Capital Cost : Rp 500.000.000
- Nilai Residu : Rp 100.000.000
- Umur Ekonomis : 10 tahun

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Penyusutan} &: \frac{\text{Capital Cost} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}} \\
 &: \frac{\text{Rp } 500.000.000 - \text{Rp } 100.000.000}{10} \\
 &: \mathbf{\text{Rp } 40.000.000}
 \end{aligned}$$

2. Bangunan Pabrik

- Capital Cost : Rp 200.000.000
- Nilai Residu : Rp 100.000.000
- Umur Ekonomis : 10 tahun

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Penyusutan} &: \frac{\text{Capital Cost} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}} \\
 &: \frac{\text{Rp } 200.000.000 - \text{Rp } 100.000.000}{10} \\
 &: \mathbf{\text{Rp } 10.000.000}
 \end{aligned}$$

### 3. Mesin dan Peralatan

- Capital Cost : Rp 276.200.000
- Nilai Residu : Rp 138.100.000
- Umur Ekonomis : 5 tahun

$$\begin{aligned}\text{Biaya Penyusutan} &: \frac{\text{Capital Cost} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ &: \frac{\text{Rp } 276.200.000 - \text{Rp } 138.100.000}{5} \\ &: \mathbf{\text{Rp } 27.620.000}\end{aligned}$$

### 4. Inventaris Pabrik

- Capital Cost : Rp 11.950.000
- Nilai Residu : Rp 8.962.500
- Umur Ekonomis : 5 tahun

$$\begin{aligned}\text{Biaya Penyusutan} &: \frac{\text{Capital Cost} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ &: \frac{\text{Rp } 11.950.000 - \text{Rp } 8.962.500}{5} \\ &: \mathbf{\text{Rp } 597.500}\end{aligned}$$

### 5. Kendaraan

- Capital Cost : Rp 110.000.000
- Nilai Residu : Rp 55.000.000
- Umur Ekonomis : 5 tahun

$$\begin{aligned}\text{Biaya Penyusutan} &: \frac{\text{Capital Cost} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}} \\ &: \frac{\text{Rp } 110.000.000 - \text{Rp } 55.000.000}{5} \\ &: \mathbf{\text{Rp } 11.000.000}\end{aligned}$$

#### 6. Perizinan

- Capital Cost : Rp 5.000.000
- Nilai Residu : Rp 2.000.000
- Umur Ekonomis : 5 tahun

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Penyusutan} &: \frac{\text{Capital Cost} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}} \\
 &: \frac{\text{Rp 5.000.000} - \text{Rp 2.000.000}}{3} \\
 &: \text{Rp 1.000.000}
 \end{aligned}$$

#### 4.7.2 Data Penjualan

**Tabel 14. Data Penjualan (dalam Rupiah)**

| Tahun | Produk       | Harga Jual per- lusin (Rp) | Jumlah Penjualan (lusin) | Total (Rp)           |
|-------|--------------|----------------------------|--------------------------|----------------------|
| 2010  | Baju         | 85.000                     | 6000                     | 510.000.000          |
|       | Celana       | 75.000                     | 4.000                    | 300.000.000          |
|       | <b>Total</b> |                            |                          | <b>810.000.000</b>   |
| 2011  | Baju         | 90.000                     | 6.600                    | 594.000.000          |
|       | Celana       | 80.000                     | 4.500                    | 360.000.000          |
|       | <b>Total</b> |                            |                          | <b>954.000.000</b>   |
| 2012  | Baju         | 100.000                    | 7.500                    | 750.000.000          |
|       | Celana       | 84.000                     | 5.200                    | 436.800.000          |
|       | <b>Total</b> |                            |                          | <b>1.186.800.000</b> |
| 2013  | Baju         | 110.000                    | 8.400                    | 924.000.000          |
|       | Celana       | 90.000                     | 6.000                    | 540.000.000          |
|       | <b>Total</b> |                            |                          | <b>1.464.000.000</b> |
| 2014  | Baju         | 135.000                    | 10.000                   | 1.350.000.000        |
|       | Celana       | 100.000                    | 7.500                    | 750.000.000          |
|       | <b>Total</b> |                            |                          | <b>2.100.000.000</b> |

Sumber : CV. Anugerah Jaya

#### 4.7.3 Harga Pokok Penjualan

**Tabel 15. Harga Pokok Penjualan (dalam Rupiah)**

| Keterangan                                       | Tahun              |                    |                    |                    |                    |
|--------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                                                  | 2010               | 2011               | 2012               | 2013               | 2014               |
| <b>A. Pemakaian Bahan Baku :</b>                 |                    |                    |                    |                    |                    |
| 1. Persediaan Awal Bahan Baku                    | 10.000.000         | 20.500.000         | 25.560.000         | 20.400.000         | 24.450.000         |
| 2. Pembelian Bahan Baku                          | 90.000.000         | 105.500.000        | 112.000.000        | 128.000.000        | 135.000.000        |
| 3. Persediaan Bahan Baku Tersedia Untuk Produksi | 100.000.000        | 126.000.000        | 137.560.000        | 148.400.000        | 159.450.000        |
| 4. Persediaan Akhir Bahan Baku                   | 20.500.000         | 25.560.000         | 20.400.000         | 24.450.000         | 45.000.000         |
| <b>Total Pemakaian Bahan Baku ( A )</b>          | <b>79.500.000</b>  | <b>100.440.000</b> | <b>117.160.000</b> | <b>123.950.000</b> | <b>114.450.000</b> |
| <b>B. Biaya Upah Pekerja Langsung ( B )</b>      | <b>150.000.000</b> | <b>165.000.000</b> | <b>175.000.000</b> | <b>185.000.000</b> | <b>200.000.000</b> |
| <b>C. Biaya Overhead Pabrik :</b>                |                    |                    |                    |                    |                    |
| 1. Biaya Listrik                                 | 24.000.000         | 24.000.000         | 27.000.000         | 29.000.000         | 35.000.000         |
| 2. Biaya Telepon                                 | 3.000.000          | 3.000.000          | 4.000.000          | 4.000.000          | 5.000.000          |
| 3. Biaya Air                                     | 4.000.000          | 5.000.000          | 6.000.000          | 7.000.000          | 10.000.000         |
| 4. Biaya Peny. Tanah                             | 40.000.000         | 40.000.000         | 40.000.000         | 40.000.000         | 40.000.000         |
| 5. Biaya Peny. Bangunan Pabrik                   | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         | 10.000.000         |
| 6. Biaya Peny. Mesin dan Peralatan               | 27.620.000         | 27.620.000         | 27.620.000         | 27.620.000         | 27.620.000         |
| 7. Biaya Peny. Inventaris Pabrik                 | 597.500            | 597.500            | 597.500            | 597.500            | 597.500            |
| <b>Total BOP ( C )</b>                           | <b>109.217.500</b> | <b>110.217.500</b> | <b>115.217.500</b> | <b>118.217.500</b> | <b>128.217.500</b> |
| <b>D. Harga Pokok Produksi (A+B+C)</b>           | <b>338.717.500</b> | <b>375.657.500</b> | <b>407.377.500</b> | <b>427.167.500</b> | <b>442.667.500</b> |
| 1. Persediaan Awal Barang Jadi                   | 5.000.000          | 7.500.000          | 6.500.000          | 9.650.000          | 12.650.000         |
| 2. Barang Jadi Siap Dijual ( D )                 | <b>343.717.500</b> | <b>383.157.500</b> | <b>413.877.500</b> | <b>436.817.500</b> | <b>455.317.500</b> |
| 3. Persediaan Akhir Barang jadi ( E )            | 7.500.000          | 6.500.000          | 9.650.000          | 12.650.000         | 20.500.000         |
| <b>Harga Pokok Penjualan ( D-E )</b>             | <b>336.217.500</b> | <b>376.657.500</b> | <b>404.227.500</b> | <b>424.167.500</b> | <b>434.817.500</b> |

#### 4.7.4 Data Persediaan Bahan Baku

**Tabel 16. Data Persediaan Bahan Baku (dalam Rupiah)**

| <b>Periode</b> | <b>Jenis Produk</b> | <b>Persediaan Awal</b> | <b>Pembelian</b> | <b>Siap Pakai</b> | <b>Persediaan Akhir</b> | <b>Biaya Bahan Baku</b> |
|----------------|---------------------|------------------------|------------------|-------------------|-------------------------|-------------------------|
| 2010           | Baju Celana         | 10.000.000             | 90.000.000       | 79.500.000        | 20.500.000              | <b>20.500.000</b>       |
| 2011           | Baju Celana         | 20.500.000             | 105.500.000      | 100.440.000       | 25.560.000              | <b>25.560.000</b>       |
| 2012           | Baju Celana         | 25.600.000             | 112.000.000      | 117.160.000       | 20.400.000              | <b>20.400.000</b>       |
| 2013           | Baju Celana         | 20.400.000             | 128.000.000      | 123.950.000       | 24.450.000              | <b>24.450.000</b>       |
| 2014           | Baju Celana         | 24.450.000             | 135.000.000      | 114.450.000       | 45.000.000              | <b>45.000.000</b>       |

Sumber : diolah dari hasil wawancara

#### 4.7.5 Data Persediaan Barang Jadi

**Tabel 17. Data Persediaan Barang Jadi (dalam Rupiah)**

| <b>Periode</b> | <b>Jenis Produk</b> | <b>Persediaan Awal</b> | <b>Produksi</b> | <b>Terjual</b> | <b>Persediaan Akhir</b> | <b>Jumlah</b>     |
|----------------|---------------------|------------------------|-----------------|----------------|-------------------------|-------------------|
| 2010           | Baju Celana         | 5.000.000              | 298.717.500     | 296.217.500    | 7.500.000               | <b>7.500.000</b>  |
| 2011           | Baju Celana         | 7.500.000              | 335.657.500     | 326.020.000    | 6.500.000               | <b>6.500.000</b>  |
| 2012           | Baju Celana         | 6.500.000              | 367.377.500     | 353.630.000    | 9.650.000               | <b>9.650.000</b>  |
| 2013           | Baju Celana         | 9.650.000              | 387.167.500     | 373.570.000    | 12.650.000              | <b>12.650.000</b> |
| 2014           | Baju Celana         | 12.650.000             | 402.667.500     | 384.220.000    | 20.500.000              | <b>20.500.000</b> |

Sumber : diolah dari hasil wawancara

#### 4.7.6 Total Data Persediaan

**Tabel 18. Total Data Persediaan (dalam Rupiah)**

| 2010                |                   |                    |                   |
|---------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| <b>Jenis Produk</b> | <b>Bahan Baku</b> | <b>Barang Jadi</b> | <b>Jumlah</b>     |
| Baju Celana         | 20.500.000        | 7.500.000          | <b>28.000.000</b> |
| 2011                |                   |                    |                   |
| <b>Jenis Produk</b> | <b>Bahan Baku</b> | <b>Barang Jadi</b> | <b>Jumlah</b>     |
| Baju Celana         | 25.560.000        | 6.500.000          | <b>32.060.000</b> |
| 2012                |                   |                    |                   |
| <b>Jenis Produk</b> | <b>Bahan Baku</b> | <b>Barang Jadi</b> | <b>Jumlah</b>     |
| Baju Celana         | 20.400.000        | 9.650.000          | <b>30.050.000</b> |
| 2013                |                   |                    |                   |
| <b>Jenis Produk</b> | <b>Bahan Baku</b> | <b>Barang Jadi</b> | <b>Jumlah</b>     |
| Baju Celana         | 24.450.000        | 12.650.000         | <b>37.100.000</b> |
| 2014                |                   |                    |                   |
| <b>Jenis Produk</b> | <b>Bahan Baku</b> | <b>Barang Jadi</b> | <b>Jumlah</b>     |
| Baju Celana         | 45.000.000        | 20.500.000         | <b>65.500.000</b> |

Sumber : diolah dari hasil wawancara

#### 4.7.7 Hutang dan Bunga Bank

**Tabel 19. Hutang dan Bunga Bank (dalam Rupiah)**

| Tahun | Saldo Awal  | Total      | Bunga (12%) | Angsuran   | Saldo Akhir |
|-------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| 2010  | 250.000.000 | 69.352.433 | 30.000.000  | 39.352.433 | 210.647.567 |
| 2011  | 210.647.567 | 69.352.433 | 25.277.708  | 44.074.725 | 166.572.842 |
| 2012  | 166.572.842 | 69.352.433 | 19.988.741  | 49.363.692 | 117.209.150 |
| 2013  | 117.209.150 | 69.352.433 | 14.065.098  | 55.287.335 | 61.921.815  |
| 2014  | 61.921.815  | 69.352.433 | 7.430.618   | 61.921.815 | 0           |

Perhitungan bunga pinjaman :

Total pinjaman : Rp 250.000.000

PVIFA : 3,605 (lihat tabel bunga)

$$\begin{aligned}\text{Anuitas} &= \frac{\text{Total Pinjaman}}{\text{PVIFA}} \\ &= \frac{\text{Rp 250.000.000}}{3,605} \\ &= \text{Rp 69.352.433}\end{aligned}$$

#### 4.7.8 Laporan Laba Rugi

**Tabel 20. Laporan Laba Rugi (dalam Rupiah)**

| Keterangan                              | Tahun              |                    |                    |                      |                      |
|-----------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|
|                                         | 2010               | 2011               | 2012               | 2013                 | 2014                 |
| <b>A. Hasil Penjualan</b>               | 810.000.000        | 954.000.000        | 1.186.800.000      | 1.464.000.000        | 2.100.000.000        |
| <b>B. Harga Pokok Penjualan :</b>       | 336.217.500        | 376.657.500        | 404.227.500        | 424.167.500          | 434.817.500          |
| <b>C. Laba Kotor (A-B)</b>              | <b>473.782.500</b> | <b>577.342.500</b> | <b>782.572.500</b> | <b>1.039.832.500</b> | <b>1.665.182.500</b> |
| <b>D. Biaya Usaha :</b>                 |                    |                    |                    |                      |                      |
| 1. Biaya Promosi                        | 3.800.000          | 4.650.000          | 5.000.000          | 5.300.000            | 6.000.000            |
| 2. Biaya Distribusi                     | 8.000.000          | 9.500.000          | 9.800.000          | 10.800.000           | 12.000.000           |
| 3. Biaya Packaging                      | 900.000            | 1.000.000          | 1.100.000          | 1.200.000            | 1.350.000            |
| 4. Biaya Peny. Kendaraan                | 11.000.000         | 11.000.000         | 11.000.000         | 11.000.000           | 11.000.000           |
| 5. Biaya Peny. Perizinan                | 1.000.000          | 1.000.000          | 1.000.000          | 1.000.000            | 1.000.000            |
| 6. Biaya Gaji :                         |                    |                    |                    |                      |                      |
| - Ka. Pemasaran                         | 25.000.000         | 27.000.000         | 28.000.000         | 29.000.000           | 31.000.000           |
| - Driver                                | 10.000.000         | 11.000.000         | 11.000.000         | 11.500.000           | 12.500.000           |
| - Ka. Produksi                          | 30.000.000         | 32.000.000         | 35.000.000         | 40.000.000           | 50.000.000           |
| <b>Total Biaya Usaha</b>                | <b>89.700.000</b>  | <b>97.150.000</b>  | <b>101.900.000</b> | <b>109.800.000</b>   | <b>124.850.000</b>   |
| <b>E. Laba Operasi/ EBIT (C-D)</b>      | <b>384.082.500</b> | <b>480.192.500</b> | <b>680.672.500</b> | <b>930.032.500</b>   | <b>1.540.332.500</b> |
| <b>F. Beban Bunga Pinjaman</b>          | 30.000.000         | 25.277.708         | 19.988.741         | 14.065.098           | 7.430.618            |
| <b>G. Laba Sebelum Pajak/ EBT (E-F)</b> | <b>354.082.500</b> | <b>454.914.792</b> | <b>660.683.759</b> | <b>915.967.402</b>   | <b>1.532.901.882</b> |
| <b>H. Pajak 10%</b>                     | 35.408.250         | 45.491.479         | 66.068.376         | 91.596.740           | 153.290.188          |
| <b>Laba Bersih/ EAT (G-H)</b>           | <b>318.674.250</b> | <b>409.423.313</b> | <b>594.615.383</b> | <b>824.370.662</b>   | <b>1.379.611.694</b> |

Sumber : diolah dari hasil wawancara

#### 4.7.9 Laporan Perubahan Modal

**Tabel 21. Laporan Perubahan Modal (dalam Rupiah)**

| Keterangan                        | Tahun              |                    |                    |                    |                      |
|-----------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|
|                                   | 2010               | 2011               | 2012               | 2013               | 2014                 |
| 1. Modal Awal                     | 507.758.250        | 823.432.500        | 855.844.933        | 915.409.658        | 982.823.350          |
| 2. Laba Setelah Pajak/EAT         | 318.674.250        | 409.423.313        | 594.615.383        | 824.370.662        | 1.379.611.694        |
| <b>Penambahan</b>                 |                    |                    |                    |                    |                      |
| 3. Modal Setelah Penambahan (1+2) | 826.432.500        | 1.232.855.813      | 1.450.460.316      | 1.739.780.320      | 2.362.435.044        |
| 4. Prive                          | 3.000.000          | 377.010.880        | 535.050.658        | 756.956.970        | 1.279.424.359        |
| <b>Pengurangan</b>                |                    |                    |                    |                    |                      |
| <b>5. Modal Akhir (3-4)</b>       | <b>823.432.500</b> | <b>855.844.933</b> | <b>915.409.658</b> | <b>982.823.350</b> | <b>1.083.010.685</b> |

Sumber : diolah dari hasil wawancara

#### 4.7.10 Neraca

**Tabel 22. Neraca (dalam Rupiah)**

| keterangan                 | Tahun             |                   |                   |                    |                    |
|----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
|                            | 2010              | 2011              | 2012              | 2013               | 2014               |
| <b>AKTIVA</b>              |                   |                   |                   |                    |                    |
| <b>1. Aktiva Lancar :</b>  |                   |                   |                   |                    |                    |
| Kas                        | 30.000.000        | 25.000.000        | 40.000.000        | 50.000.000         | 65.000.000         |
| Piutang Dagang             | 12.500.000        | 10.000.000        | 15.000.000        | 20.000.000         | 25.000.000         |
| Persediaan Bahan Baku      | 20.500.000        | 25.560.000        | 20.400.000        | 24.450.000         | 45.000.000         |
| Persediaan Barang Jadi     | 7.500.000         | 6.500.000         | 9.650.000         | 12.650.000         | 20.500.000         |
| <b>Total Aktiva Lancar</b> | <b>70.500.000</b> | <b>67.060.000</b> | <b>85.050.000</b> | <b>107.100.000</b> | <b>155.500.000</b> |
| <b>2. Aktiva Tetap :</b>   |                   |                   |                   |                    |                    |
| Tanah                      | 500.000.000       | 500.000.000       | 500.000.000       | 500.000.000        | 500.000.000        |
| Akumulasi Penyusutan       | 40.000.000        | 40.000.000        | 40.000.000        | 40.000.000         | 40.000.000         |
| Nilai Buku                 | 460.000.000       | 460.000.000       | 460.000.000       | 460.000.000        | 460.000.000        |
| Bangunan                   | 200.000.000       | 200.000.000       | 200.000.000       | 200.000.000        | 200.000.000        |
| Akumulasi Penyusutan       | 10.000.000        | 10.000.000        | 10.000.000        | 10.000.000         | 10.000.000         |
| Nilai Buku                 | 190.000.000       | 190.000.000       | 190.000.000       | 190.000.000        | 190.000.000        |
| Mesin Dan Peralatan        | 276.200.000       | 276.200.000       | 276.200.000       | 276.200.000        | 276.200.000        |
| Akumulasi Penyusutan       | 27.620.000        | 27.620.000        | 27.620.000        | 27.620.000         | 27.620.000         |
| Nilai Buku                 | 248.580.000       | 248.580.000       | 248.580.000       | 248.580.000        | 248.580.000        |
| Inventaris Pabrik          | 11.950.000        | 11.950.000        | 11.950.000        | 11.950.000         | 11.950.000         |
| Akumulasi Penyusutan       | 597.500           | 597.500           | 597.500           | 597.500            | 597.500            |
| Nilai Buku                 | 11.352.500        | 11.352.500        | 11.352.500        | 11.352.500         | 11.352.500         |

|                               |                      |                      |                      |                      |                      |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| kendaraan                     | 110.000.000          | 110.000.000          | 110.000.000          | 110.000.000          | 110.000.000          |
| Akumulasi Penyusutan          | 11.000.000           | 11.000.000           | 11.000.000           | 11.000.000           | 11.000.000           |
| Nilai Buku                    | 99.000.000           | 99.000.000           | 99.000.000           | 99.000.000           | 99.000.000           |
| Perizinan                     | 5.000.000            | 5.000.000            | 5.000.000            | 5.000.000            | 5.000.000            |
| Akumulasi Penyusutan          | 1.000.000            | 1.000.000            | 1.000.000            | 1.000.000            | 1.000.000            |
| Nilai Buku                    | 4.000.000            | 4.000.000            | 4.000.000            | 4.000.000            | 4.000.000            |
| <b>Total Aktiva Tetap</b>     | <b>1.012.932.500</b> | <b>1.012.932.500</b> | <b>1.012.932.500</b> | <b>1.012.932.500</b> | <b>1.012.932.500</b> |
| <b>Total Aktiva (1+2)</b>     | <b>1.083.432.500</b> | <b>1.079.992.500</b> | <b>1.097.982.500</b> | <b>1.120.032.500</b> | <b>1.168.432.500</b> |
| <b>PASSIVA</b>                |                      |                      |                      |                      |                      |
| 1. Kewajiban :                |                      |                      |                      |                      |                      |
| a. Kewajiban Jangka Pendek :  |                      |                      |                      |                      |                      |
| Hutang Dagang                 | 10.000.000           | 13.500.000           | 16.000.000           | 20.000.000           | 23.500.000           |
| b. Kewajiban Jangka Panjang : |                      |                      |                      |                      |                      |
| Hutang Bank                   | 250.000.000          | 210.647.567          | 166.572.842          | 117.209.150          | 61.921.815           |
| <b>Total Hutang</b>           | <b>260.000.000</b>   | <b>224.147.567</b>   | <b>182.572.842</b>   | <b>137.209.150</b>   | <b>85.421.815</b>    |
| 2. Modal                      | 823.432.500          | 855.844.933          | 915.409.658          | 982.823.350          | 1.083.010.685        |
| <b>Total Passiva ( 1+2 )</b>  | <b>1.083.432.500</b> | <b>1.079.992.500</b> | <b>1.097.982.500</b> | <b>1.120.032.500</b> | <b>1.168.432.500</b> |

Sumber : diolah dari hasil wawancara

#### 4.7.11 Perhitungan Rasio

Berdasarkan rasio - rasio keuangan, disajikan rasio-rasio keuangan perusahaan pada tahun 2010 - 2014, sebagai berikut :

##### 1. Rasio Likuiditas

###### a. Rasio Lancar

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

$$2010 = \frac{\text{Rp } 70.500.000}{\text{Rp } 10.000.000} = 7,05 \text{ kali}$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 67.060.000}{\text{Rp } 13.500.000} = 4,97 \text{ kali}$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 85.050.000}{\text{Rp } 16.000.000} = 5,32 \text{ kali}$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 107.100.000}{\text{Rp } 20.000.000} = 5,36 \text{ kali}$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 155.500.000}{\text{Rp } 23.500.000} = 6,62 \text{ kali}$$

###### b. Rasio Cepat

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

$$2010 = \frac{\text{Rp } 70.500.000 - \text{Rp } 28.000.000}{\text{Rp } 10.000.000} = 4,25 \text{ kali}$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 67.060.000 - \text{Rp } 32.060.000}{\text{Rp } 13.500.000} = 2,59 \text{ kali}$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 85.050.000 - \text{Rp } 30.050.000}{\text{Rp } 16.000.000} = 3,44 \text{ kali}$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 107.100.000 - \text{Rp } 37.100.000}{\text{Rp } 20.000.000} = 3,50 \text{ kali}$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 155.500.000 - \text{Rp } 65.500.000}{\text{Rp } 23.500.000} = 3,83 \text{ kali}$$

c. Rasio kas

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

$$2010 = \frac{\text{Rp } 30.000.000}{\text{Rp } 10.000.000} = 3,00 \text{ kali}$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 25.000.000}{\text{Rp } 13.500.000} = 1,85 \text{ kali}$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 40.000.000}{\text{Rp } 16.000.000} = 2,50 \text{ kali}$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 50.000.000}{\text{Rp } 20.000.000} = 2,50 \text{ kali}$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 60.000.000}{\text{Rp } 23.500.000} = 2,77 \text{ kali}$$

## 2. Rasio Solvabilitas

a. Rasio hutang terhadap modal (*Debt to total equity ratio*)

$$\text{Rasio hutang terhadap modal} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Modal}} \times 100\%$$

$$2010 = \frac{\text{Rp } 260.000.000}{\text{Rp } 823.432.500} \times 100\% = 31,57 \%$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 224.147.567}{\text{Rp } 855.844.933} \times 100\% = 26,19 \%$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 182.572.842}{\text{Rp } 915.409.658} \times 100\% = 19,94 \%$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 137.209.150}{\text{Rp } 982.823.350} \times 100\% = 13,96 \%$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 85.421.815}{\text{Rp } 1.083.010.685} \times 100\% = 7,88 \%$$

b. Rasio hutang terhadap total aktiva (*Debt to total asset ratio*)

$$\text{Rasio hutang terhadap total aktiva} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

$$2010 = \frac{\text{Rp } 260.000.000}{\text{Rp } 1.083.432.500} \times 100\% = 23,99 \%$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 224.147.567}{\text{Rp } 1.079.992.500} \times 100\% = 20,75 \%$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 182.572.842}{\text{Rp } 1.097.982.500} \times 100\% = 16,62 \%$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 137.209.150}{\text{Rp } 1.120.032.500} \times 100\% = 12,25 \%$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 85.421.815}{\text{Rp } 1.168.432.500} \times 100\% = 7,31 \%$$

### 3. Rasio Aktivitas

a. Rasio perputaran persediaan (*Inventory turnover ratio*)

$$\text{Rasio perputaran persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

$$2010 = \frac{\text{Rp } 336.217.500}{\text{Rp } 28.000.000} = 12,01 \text{ kali}$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 376.657.500}{\text{Rp } 32.060.000} = 11,75 \text{ kali}$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 404.227.500}{\text{Rp } 30.050.000} = 13,45 \text{ kali}$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 424.167.500}{\text{Rp } 37.100.000} = 11,43 \text{ kali}$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 434.817.500}{\text{Rp } 65.500.000} = 6,64 \text{ kali}$$

b. Rasio perputaran aktiva tetap (*Fix asset turnover*)

$$\text{Rasio perputaran aktiva tetap} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva Tetap}}$$

$$2010 = \frac{\text{Rp } 810.000.000}{\text{Rp } 1.012.932.500} = 0,80 \text{ kali}$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 954.000.000}{\text{Rp } 1.012.932.500} = 0,94 \text{ kali}$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 1.186.800.000}{\text{Rp } 1.012.932.500} = 1,17 \text{ kali}$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 1.464.000.000}{\text{Rp } 1.012.932.500} = 1,45 \text{ kali}$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 2.100.000.000}{\text{Rp } 1.012.932.500} = 2,07 \text{ kali}$$

c. Rasio perputaran total aktiva (*Total asset turnover*)

$$\text{Rasio perputaran total aktiva} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}}$$

$$2010 = \frac{\text{Rp } 810.000.000}{\text{Rp } 1.083.432.500} = 0,75 \text{ kali}$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 954.000.000}{\text{Rp } 1.079.992.500} = 0,88 \text{ kali}$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 1.186.800.000}{\text{Rp } 1.097.982.500} = 1,08 \text{ kali}$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 1.464.000.000}{\text{Rp } 1.120.032.500} = 1,31 \text{ kali}$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 2.100.000.000}{\text{Rp } 1.168.432.500} = 1,80 \text{ kali}$$

d. Rasio perputaran piutang (*Account Receivable Turnover*)

$$\text{Rasio perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Rata - Rata Piutang}}$$

$$2010 = \frac{\text{Rp } 810.000.000}{\text{Rp } 11.250.000} = 72,00 \text{ kali}$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 954.000.000}{\text{Rp } 11.250.000} = 84,80 \text{ kali}$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 1.186.800.000}{\text{Rp } 32.500.000} = 36,52 \text{ kali}$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 1.464.000.000}{\text{Rp } 45.000.000} = 32,53 \text{ kali}$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 2.100.000.000}{\text{Rp } 57.500.000} = 36,52 \text{ kali}$$

d. Rasio hari rata-rata penagihan piutang (*Days of Receivable*)

$$\text{Rasio perputaran Piutang} = \frac{360 \text{ hari}}{\text{rasio perputaran piutang}}$$

$$2010 = \frac{360 \text{ hari}}{72,00} = 5 \text{ hari}$$

$$2011 = \frac{360 \text{ hari}}{84,80} = 4 \text{ hari}$$

$$2012 = \frac{360 \text{ hari}}{36,52} = 9 \text{ hari}$$

$$2013 = \frac{360 \text{ hari}}{32,53} = 11 \text{ hari}$$

$$2014 = \frac{360 \text{ hari}}{36,52} = 9 \text{ hari}$$

#### 4. Rasio Profitabilitas

##### a. Margin laba kotor (*Gross profit margin*)

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

$$2010 = \frac{\text{Rp } 473.782.500}{\text{Rp } 810.000.000} \times 100\% = 58,49 \%$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 577.342.500}{\text{Rp } 954.000.000} \times 100\% = 60,51 \%$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 782.572.500}{\text{Rp } 1.186.800.000} \times 100\% = 65,93 \%$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 1.039.832.500}{\text{Rp } 1.464.000.000} \times 100\% = 71,02 \%$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 1.665.182.500}{\text{Rp } 2.100.000.000} \times 100\% = 79,29 \%$$

##### b. Margin laba operasi (*Operating profit margin*)

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

$$2010 = \frac{\text{Rp } 384.082.500}{\text{Rp } 810.000.000} \times 100\% = 47,41 \%$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 480.192.500}{\text{Rp } 954.000.000} \times 100\% = 50,33 \%$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 680.672.500}{\text{Rp } 1.186.800.000} \times 100\% = 57,35 \%$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 930.032.500}{\text{Rp } 1.464.000.000} \times 100\% = 63,52 \%$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 1.540.332.500}{\text{Rp } 2.100.000.000} \times 100\% = 73,34 \%$$

c. Margin laba bersih (*Net profit margin*)

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

$$2010 = \frac{\text{Rp } 318.674.250}{\text{Rp } 810.000.000} \times 100\% = 43,71 \%$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 409.423.313}{\text{Rp } 954.000.000} \times 100\% = 47,68 \%$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 594.615.383}{\text{Rp } 1.186.800.000} \times 100\% = 55,66 \%$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 824.370.662}{\text{Rp } 1.464.000.000} \times 100\% = 62,56 \%$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 1.379.611.694}{\text{Rp } 2.100.000.000} \times 100\% = 72,99 \%$$

4. Pengembalian Aktiva (*ROA*)

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

$$2010 = \frac{\text{Rp } 318.674.250}{\text{Rp } 1.083.432.500} \times 100\% = 32,68 \%$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 409.423.313}{\text{Rp } 1.079.992.500} \times 100\% = 42,12 \%$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 594.615.383}{\text{Rp } 1.097.982.500} \times 100\% = 60,17 \%$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 824.370.662}{\text{Rp } 1.120.032.500} \times 100\% = 81,78 \%$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 1.379.611.694}{\text{Rp } 1.168.432.500} \times 100\% = 131,19 \%$$

## 5. Pengembalian Modal (ROE)

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

$$2010 = \frac{\text{Rp } 318.674.250}{\text{Rp } 823.432.500} \times 100\% = 43,00 \%$$

$$2011 = \frac{\text{Rp } 409.423.313}{\text{Rp } 855.844.933} \times 100\% = 53,15 \%$$

$$2012 = \frac{\text{Rp } 594.615.383}{\text{Rp } 915.409.658} \times 100\% = 72,17 \%$$

$$2013 = \frac{\text{Rp } 824.370.662}{\text{Rp } 982.823.350} \times 100\% = 93,19 \%$$

$$2014 = \frac{\text{Rp } 1.379.611.694}{\text{Rp } 1.083.010.685} \times 100\% = 141,54 \%$$

## **BAB V**

### **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

#### **5.1 Aspek Keuangan**

##### **a. Analisis**

Pada bab ini akan dibahas mengenai analisa kinerja keuangan berdasarkan rasio keuangan pada CV. Anugerah Jaya pada periode tahun 2010 - 2014 dengan pendekatan time series, yaitu dengan membandingkan rasio antar tahun suatu perusahaan, cross section yaitu dengan membandingkan rasio tahun 2014 pada perusahaan standar rasio industri yang telah ditetapkan ,dan overall yaitu analisis gabungan antara time series dan cross section. Berikut ini adalah pembandingan rasio keuangan CV. Anugerah Jaya untuk tahun 2010 - 2014 berdasarkan rasio - rasio yang telah disajikan pada Tabel 23. Rasio Keuangan CV. Anugerah Jaya.

**Tabel 23. Rasio Keuangan CV. Anugerah Jaya**

| Jenis Rasio                               | Tahun      |            |            |            |            | Rata-Rata Industri Th 2014 | Kesimpulan  |               |         |
|-------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|----------------------------|-------------|---------------|---------|
|                                           | 2010       | 2011       | 2012       | 2013       | 2014       |                            | Time Series | Cross Section | Overall |
| <b>1. Rasio Likuiditas</b>                |            |            |            |            |            |                            |             |               |         |
| a. Rasio lancar                           | 7,05 kali  | 4,97 kali  | 5,32 kali  | 5,36 kali  | 6,62 kali  | 7 kali                     | Baik        | Baik          | Baik    |
| b. Rasio cepat                            | 4,25 kali  | 2,59 kali  | 3,44 kali  | 3,50 kali  | 3,80 kali  | 4 kali                     | Baik        | Baik          | Baik    |
| c. Rasio kas                              | 3 kali     | 1,85 kali  | 2,50 kali  | 2,50 kali  | 2,77 kali  | 3 kali                     | Baik        | Baik          | Baik    |
| <b>2. Rasio Solvabilitas</b>              |            |            |            |            |            |                            |             |               |         |
| a. Rasio hutang terhadap modal            | 31,57 %    | 26,19 %    | 19,94 %    | 13,96 %    | 7,88 %     | 8 %                        | Baik        | Baik          | Baik    |
| b. Rasio hutang terhadap total aktiva     | 23,99 %    | 20,75 %    | 16,62 %    | 12,25 %    | 7,31 %     | 8 %                        | Baik        | Baik          | Baik    |
| <b>3. Rasio Aktivitas</b>                 |            |            |            |            |            |                            |             |               |         |
| a. Rasio perputaran persediaan            | 12,01 kali | 11,75 kali | 13,45 kali | 11,43 kali | 6,64 kali  | 10 kali                    | Buruk       | Baik          | Sedang  |
| b. Rasio perputaran aktiva tetap          | 0,80 kali  | 0,94 kali  | 1,17 kali  | 1,45 kali  | 2,07 kali  | 4 kali                     | Baik        | Baik          | Baik    |
| c. Rasio perputaran total aktiva          | 0,75 kali  | 0,88 kali  | 1,08 kali  | 1,31 kali  | 1,80 kali  | 3 kali                     | Baik        | Baik          | Baik    |
| c. Rasio perputaran piutang               | 72,00 kali | 84,80 kali | 36,20 kali | 32,53 kali | 36,52 kali | 50 kali                    | Buruk       | Baik          | Sedang  |
| c. Rasio hari rata-rata penagihan piutang | 5 hari     | 4 hari     | 9 hari     | 11 hari    | 9 hari     | 10 hari                    | Baik        | Baik          | Baik    |
| <b>4. Rasio Profitabilitas</b>            |            |            |            |            |            |                            |             |               |         |
| a. Margin laba kotor                      | 58,49 %    | 60,51 %    | 65,93 %    | 71,02 %    | 79,29 %    | 80 %                       | Baik        | Baik          | Baik    |

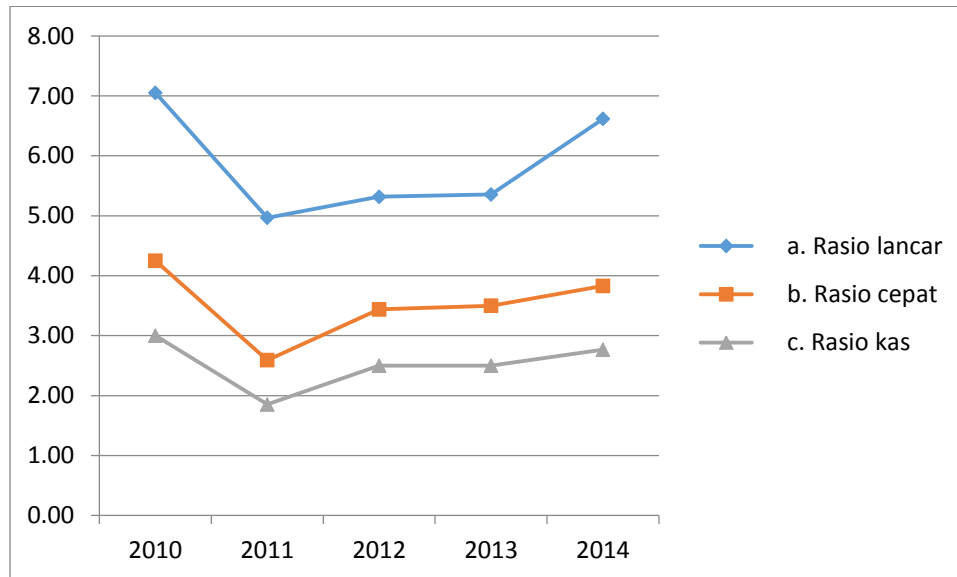
|                              |            |            |            |            |             |       |      |      |      |
|------------------------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------|------|------|------|
| b. Margin laba operasi       | 47,41<br>% | 50,33<br>% | 57,35<br>% | 63,52<br>% | 73,34<br>%  | 80 %  | Baik | Baik | Baik |
| c. Margin laba bersih        | 43,71<br>% | 47,68<br>% | 55,66<br>% | 62,56<br>% | 72,99<br>%  | 75 %  | Baik | Baik | Baik |
| d. Pengembalian aktiva (ROA) | 32,68<br>% | 42,12<br>% | 60,17<br>% | 81,78<br>% | 131,19<br>% | 150 % | Baik | Baik | Baik |
| e. Pengembalian modal (ROE)  | 43,00<br>% | 53,15<br>% | 72,17<br>% | 93,19<br>% | 131,54<br>% | 150 % | Baik | Baik | Baik |

Sumber : Data diolah

## b. Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis rasio dengan metode time series, cross section dan gabungan (overall), maka didapat hasil bahwa :

**Gambar 7. Grafik Rasio Likuiditas**



### 5.1.1 Rasio Likuiditas

#### a. Rasio Lancar ( *Current Ratio* )

Berdasarkan analisis yang diperoleh dari angka rasio lancar untuk tahun 2014 adalah 6,62 kali. Ini dapat diartikan bahwa pada tahun 2014 setiap Rp 1 hutang lancar yang dimiliki perusahaan akan dijamin oleh Rp 6,62 aktiva lancar. Untuk tahun 2013 sebesar 5,36 kali, tahun 2012 sebesar 5,32 kali, tahun 2011 sebesar 4,97 kali, dan tahun 2010 sebesar 7,05 kali. Bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya, rasio ini mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu membayar hutang lancarnya tepat pada waktunya.

Jika dibandingkan dengan analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik karena mengalami kenaikan setiap tahunnya. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio lancar perusahaan ini termasuk baik karena setelah dibandingkan dengan angka standar industri sejenis yaitu sebesar 7 kali. Perusahaan ini memiliki kinerja sangat baik karena memiliki angka rasio jauh diatas angka standar industri yang berlaku pada tahun 2014. Untuk analisis *overall* dinilai baik karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* baik.

### **b. Rasio Cepat ( *Quick Ratio* )**

Untuk tahun 2014 nilai rasio cepat perusahaan adalah 3,83 kali. Ini dapat diartikan bahwa setiap Rp 1 hutang lancar yang dimiliki perusahaan dapat dijamin oleh Rp 3,83 aktiva lancar perusahaan yang lebih liquid tanpa persediaan. Untuk tahun 2013 sebesar 3,50 kali, tahun 2012 sebesar 3,44 kali, tahun 2011 sebesar 2,59 kali, dan tahun 2010 sebesar 4,25 kali. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, rasio ini mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Hal ini dikarenakan kas pada tahun 2014 lebih besar dibanding tahun sebelumnya. Angka ini membuktikan bahwa perusahaan mampu membayar hutang yang harus segera dilunasi.

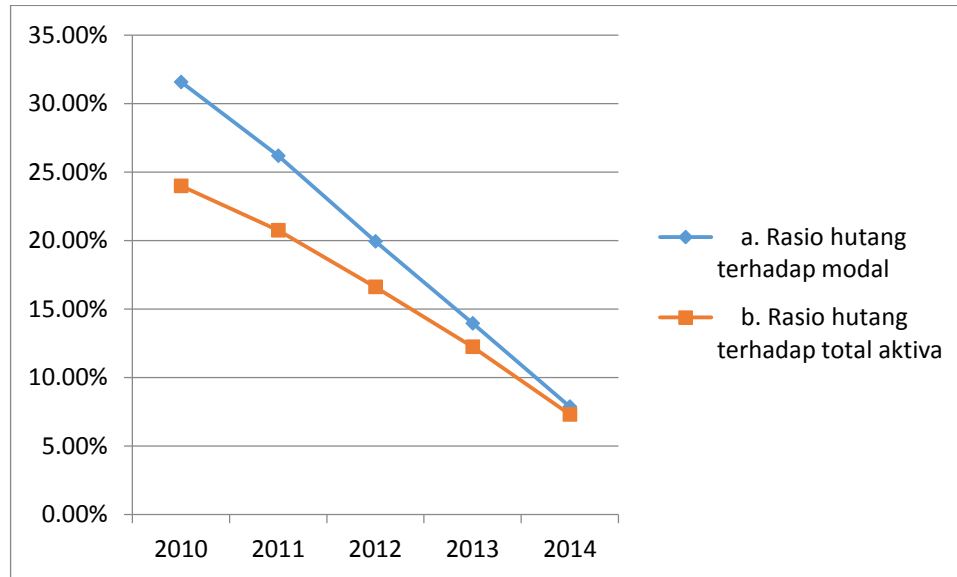
Jika dibandingkan dengan analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik karena mengalami kenaikan setiap tahunnya. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio cepat perusahaan ini termasuk baik karena setelah dibandingkan dengan angka standar industri sejenis yaitu sebesar 4 kali. Perusahaan ini memiliki kinerja sangat baik karena memiliki angka jauh diatas standar industri yang berlaku pada tahun 2014. Untuk analisis *overall* dinilai baik karena hasil *time series* baik dan *cross section* baik.

### **c. Rasio Kas ( *Cash Ratio* )**

Untuk tahun 2014 nilai rasio kas perusahaan adalah 2,77 kali. Ini dapat diartikan bahwa setiap Rp 1 hutang lancar yang dimiliki perusahaan dapat dijamin oleh Rp 2,77 kas perusahaan. Untuk tahun 2013 sebesar 2,50 kali, tahun 2012 sebesar 2,50 kali, tahun 2011 sebesar 1,85 kali, dan tahun 2010 sebesar 3 kali. Bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya, rasio ini mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Hal ini dikarenakan kas pada tahun 2014 lebih besar dibanding tahun sebelumnya. Angka ini membuktikan bahwa perusahaan mampu membayar hutangnya.

Jika dibandingkan dengan analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik karena mengalami kenaikan setiap tahunnya. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio cepat perusahaan ini termasuk baik karena setelah dibandingkan dengan angka standar industri sejenis yaitu sebesar 3 kali. Perusahaan ini memiliki kinerja sangat baik. Karena memiliki angka jauh diatas standar industri yang berlaku pada 2014. Untuk analisis *overall* dinilai baik karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* baik.

**Gambar 8. Grafik Rasio Solvabilitas**



### 5.1.2 Rasio Solvabilitas

#### a. Rasio hutang terhadap modal ( *Debt to total equity* )

Angka rasio hutang terhadap total modal untuk tahun 2014 sebesar 7,88 %. Hal ini bahwa setiap Rp 1 modal dapat menjamin Rp 0,07 hutang. Bila dibandingkan dengan tahun 2013 sebesar 13,96 %, tahun 2012 sebesar 19,94 %, tahun 2011 sebesar 26,19 %, dan tahun 2010 sebesar 31,57 %. Maka rasio tahun 2014 dikatakan baik karena angka rasio pada tahun 2014 lebih kecil dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang berarti kinerja perusahaan pada tahun 2014 lebih baik dari tahun 2013, 2012, 2011 dan 2010. Hal ini dikarenakan modal yang dimiliki oleh perusahaan lebih besar dari hutang yang ada.

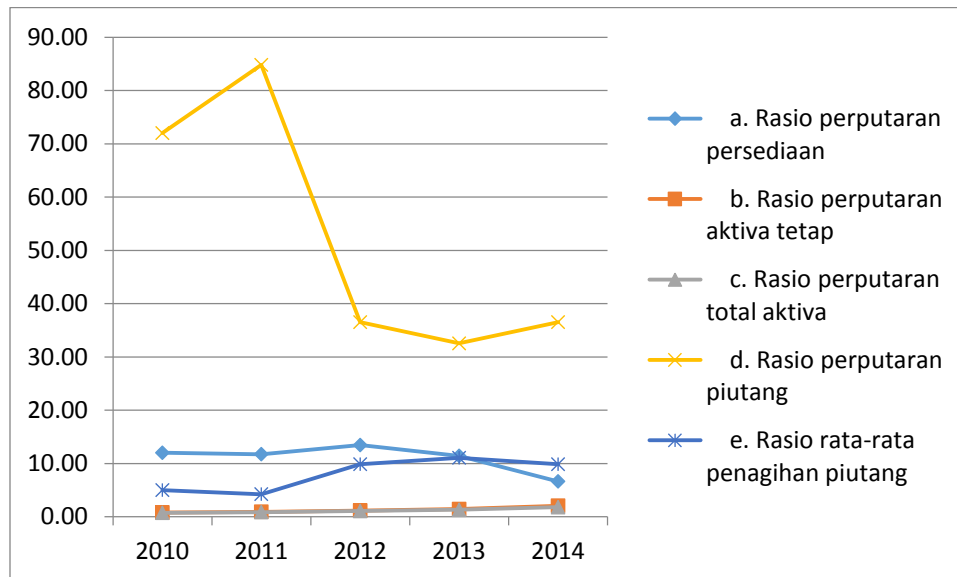
Jika dibandingkan dengan analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio hutang atas modal perusahaan ini termasuk baik karena setelah dibandingkan dengan angka standar industri sejenis yaitu sebesar 8 % yang artinya perusahaan ini memiliki kinerja sangat baik karena memiliki angka jauh dibawah standar industri yang berlaku pada tahun 2014. Untuk analisis *overall* dinilai baik karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* baik.

#### b. Rasio hutang atas total aktiva ( *Debt to total asset* )

Angka rasio hutang atas total aktiva untuk tahun 2014 sebesar 7,31 %. Hal ini bahwa setiap Rp 1 aktiva dapat menjamin Rp 0,07 hutang. Nilai ini lebih kecil dibandingkan tahun 2013 sebesar 12,25 %, tahun 2012 sebesar 16,62 %, tahun 2011 sebesar 20,75 %, dan tahun 2010 sebesar 23,99 % dimana hal ini berarti selisih nilai antara hutang dengan total aktiva semakin besar dari tahun ke tahun. Ini dikarenakan total aktiva yang dimiliki lebih besar dari hutang yang ada.

Jika dibandingkan dengan analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio hutang atas total aktiva perusahaan ini termasuk baik karena setelah dibandingkan dengan angka standar industri sejenis yaitu sebesar 8 % yang artinya perusahaan ini memiliki kinerja sangat baik karena memiliki angka jauh dibawah standar industri yang berlaku pada tahun 2014. Untuk analisis *overall* dinilai baik karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* baik.

**Gambar 9. Grafik Rasio Aktivitas**



#### 5.1.3 Rasio Aktivitas

##### a. Rasio perputaran persediaan (*Inventory turnover ratio*)

Untuk tahun 2014 nilai rasio perputaran persediaan perusahaan sebesar 6,64 kali. Berarti perputaran persediaan yang terjadi pada perusahaan ini sebanyak 6,64 kali dalam setahun terjadi perputaran dari persediaan hingga menjadi modal kerja. Sedangkan tahun 2013 sebesar 11,43

kali, tahun 2012 sebesar 13,45 kali, tahun 2011 sebesar 11,75 kali, dan tahun 2010 sebesar 12,01 kali. Pada tahun 2014 mengalami penurunan dikarenakan jumlah persediaan pada tiap tahunnya mengalami kenaikan.

Jika dibandingkan angka standar industri, kinerja perusahaan ini terbilang baik, karena rasio perusahaan lebih tinggi dari angka industri yang ada sebesar 10 kali. Bila dibandingkan dengan *time series* dan *cross section*, analisis *overall* dapat dikatakan sedang karena pada *time series* bernilai buruk tapi pada analisis *cross section* bernilai baik.

#### **b. Rasio perputaran aktiva tetap (*Fix asset turnover ratio*)**

Berdasarkan hasil analisis maka diperoleh rasio perputaran aktiva tetap pada tahun 2014 sebesar 2,07 kali, ini berarti bahwa setiap Rp 1 aktiva tetap yang dimiliki maka dapat menghasilkan penjualan sebanyak Rp. 2,07. Bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya rasio ini mengalami peningkatan, tahun 2013 sebesar 1,45 kali, tahun 2012 sebesar 1,17 kali, tahun 2011 sebesar 0,94 kali, dan tahun 2010 sebesar 0,80 kali. Hal ini menunjukkan makin meningkatnya kinerja perusahaan dalam melakukan efisiensi pengelolaan aktiva tetap tiap tahunnya dalam menghasilkan penjualan.

Jika dibandingkan dengan angka standar industri yang ada yaitu 4 kali, maka perusahaan ini terbilang baik karena perusahaan ini memiliki rasio diatas standar industri. Bila dibandingkan dengan *time series* dan *cross section*, analisis *overall* dapat dikatakan baik karena pada *time series* bernilai baik tapi dan analisis *cross section* bernilai baik.

#### **c. Rasio perputaran total aktiva (*Total asset turnover ratio*)**

Pada tahun 2014 nilai rasio perusahaan sebesar 1,80 kali. Ini berarti bahwa setiap Rp 1 aktiva yang dimiliki maka dapat menghasilkan penjualan sebanyak Rp 1,80. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya rasio ini mengalami kenaikan yaitu pada tahun 2013 sebesar 1,31 kali, tahun 2012 sebesar 1,08 kali, tahun 2011 sebesar 0,888 kali, dan tahun 2010 sebesar 0,75 kali. Hal ini menunjukkan meningkatnya kinerja perusahaan dalam melakukan efisiensi pengelolaan aktiva tiap tahunnya dalam menghasilkan penjualan.

Bila dibandingkan dengan angka standar industri yang ada yaitu 3 kali maka perusahaan ini terbilang baik karena rasio perusahaan 2014 memiliki nilai rasio diatas standar industri sejenis. Serta jika dibandingkan analisis *time series* dan *cross section* rasio ini memiliki kinerja yang baik karena pada analisis *time series* kinerja perusahaan bernilai baik dan pada analisis *cross section* kinerja perusahaan bernilai baik.

**d. Rasio perputaran piutang (*Account Receivable Turnover*)**

Pada tahun 2014 nilai rasio perusahaan sebesar 36,52 kali. Ini berarti bahwa setiap Rp 1 aktiva yang dimiliki maka dapat menghasilkan penjualan sebanyak 36,52. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya rasio ini mengalami penurunan yaitu pada tahun 2013 sebesar 32,53 kali, tahun 2012 sebesar 36,2 kali, tahun 2011 sebesar 84,80 kali, dan tahun 2010 sebesar 72 kali. Hal ini menunjukkan menurun kinerja perusahaan dalam melakukan efisiensi pengelolaan aktiva tiap tahunnya dalam menghasilkan penjualan.

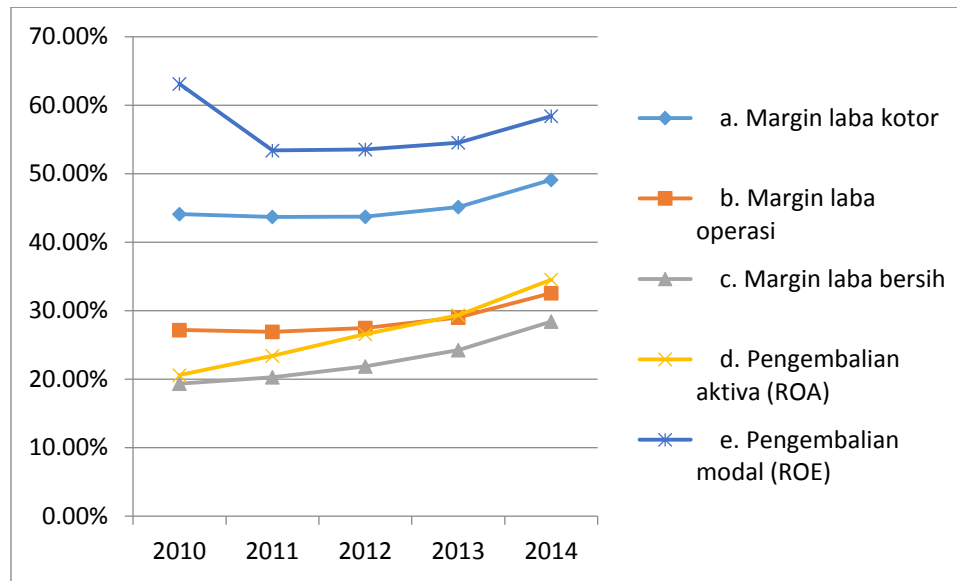
Bila dibandingkan dengan angka standar industri yang ada yaitu 50 kali maka perusahaan ini terbilang baik karena rasio perusahaan 2014 memiliki nilai rasio diatas standar industri sejenis. Serta jika dibandingkan analisis *time series* dan *cross section* rasio ini memiliki kinerja yang sedang karena pada analisis *time series* kinerja perusahaan bernilai sburuk dan pada analisis *cross section* kinerja perusahaan bernilai baik.

**e. Rasio hari rata-rata penagihan piutang (*Days of Receivable*)**

Pada tahun 2014 nilai rasio perusahaan sebesar 9 hari. Ini berarti bahwa setiap Rp 1 aktiva yang dimiliki maka dapat menghasilkan penjualan sebanyak 9 hari. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya rasio ini mengalami peningkatan yaitu pada tahun 2013 sebesar 11 hari, tahun 2012 sebesar 9 hari, tahun 2011 sebesar 4 hari, dan tahun 2010 sebesar 5 hari. Hal ini menunjukkan meningkatnya kinerja perusahaan dalam melakukan efisiensi pengelolaan aktiva tiap tahunnya dalam menghasilkan penjualan.

Bila dibandingkan dengan angka standar industri yang ada yaitu 10 hari maka perusahaan ini terbilang baik karena rasio perusahaan 2014 memiliki nilai rasio diatas standar industri sejenis. Serta jika dibandingkan analisis *time series* dan *cross section* rasio ini memiliki kinerja yang baik karena pada analisis *time series* kinerja perusahaan bernilai sburuk dan pada analisis *cross section* kinerja perusahaan bernilai baik.

**Gambar 10. Grafik Rasio Profitabilitas**



#### 5.1.4 Rasio Profitabilitas

##### a. Margin laba kotor (*Gross profit margin*)

Pada tahun 2014 rasio laba kotor perusahaan sebesar 79,29 % yang berarti setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan memperoleh laba kotor sebesar 79,29 %. Dibandingkan tahun 2013 sebesar 71,02 %, tahun 2012 sebesar 65,93 %, tahun 2011 sebesar 60,51 %, dan tahun 2010 sebesar 58,49 %. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, rasio ini mengalami kenaikan dari tahun ke tahun hal ini berarti perusahaan memiliki peningkatan kinerja yang baik.

Bila dianalisis menggunakan analisis *cross section* dengan cara membandingkan rasio industri pada tahun terakhir sebesar 80 %, maka perusahaan ini terbilang baik karena memiliki nilai rasio diatas rata-rata industri sejenis. Dan jika dibandingkan dengan analisis gabungan *time series* dan *cross section* perusahaan ini memiliki kinerja yang baik.

##### b. Margin laba operasi (*Operating profit margin*)

Berdasarkan hasil analisis diperoleh rasio laba operasi untuk tahun 2014 adalah 73,34 % yang berarti setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan memperoleh laba operasi sebesar 73,34 %. Dibandingkan tahun 2013 sebesar 63,52 %, tahun 2012 sebesar 57,35 %, tahun 2011 sebesar 50,33 %, dan tahun 2010 sebesar 47,41 %. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya,

rasio ini mengalami kenaikan dari tahun ke tahun hal ini berarti perusahaan memiliki peningkatan kinerja yang baik.

Bila dianalisis menggunakan analisis *cross section* dengan cara membandingkan rasio industri pada tahun terakhir sebesar 80 %, maka perusahaan ini terbilang baik karena memiliki nilai rasio diatas rata-rata industri sejenis. Dan jika dibandingkan dengan analisis gabungan *time series* dan *cross section* perusahaan ini memiliki kinerja yang baik.

#### **c. Margin laba bersih (*Net profit margin*)**

Berdasarkan hasil analisis diperoleh rasio laba bersih untuk tahun 2014 adalah 72,99 % yang berarti setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan memperoleh laba operasi sebesar 72,99 %. Dibandingkan tahun 2013 sebesar 62,56 %, tahun 2012 sebesar 55,66 %, tahun 2011 sebesar 47,68 %, dan tahun 2010 sebesar 43,71 %. Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, rasio ini mengalami kenaikan dari tahun ke tahun hal ini berarti perusahaan memiliki peningkatan kinerja yang baik.

Bila dianalisis menggunakan analisis *cross section* dengan cara membandingkan rasio industri pada tahun terakhir sebesar 75 %, maka perusahaan ini terbilang baik karena memiliki nilai rasio diatas rata-rata industri sejenis. Dan jika dibandingkan dengan analisis gabungan *time series* dan *cross section* perusahaan ini memiliki kinerja yang baik.

#### **d. Pengembalian aktiva (*ROA*)**

Berdasarkan hasil analisis rasio ROA, perusahaan untuk tahun 2014 adalah sebesar 131,19 % yang berarti bahwa setiap aktiva yang dimiliki perusahaan dapat menghasilkan laba sebesar 131,19 %. Dibandingkan ROA tahun 2013 sebesar 81,78 %, tahun 2012 sebesar 60,17 %, tahun 2011 sebesar 42,12 %, dan tahun 2010 sebesar 32,68 %. Ini menunjukkan bahwa perusahaan mengelola aktivasnya dengan efisien.

Bila dibandingkan dengan standar industri yang ada yaitu 150 % maka ROA pada perusahaan ini terbilang baik karena diatas rata-rata standar industri sejenis. Dan jika dibandingkan dengan analisis *overall* nilai rasio pada perusahaan ini termasuk baik karena pada analisis *time series* bernilai baik dan pada analisis *cross section* bernilai baik.

.

#### **e. Pengembalian modal (*ROE*)**

Berdasarkan hasil analisis diperoleh ROE perusahaan untuk tahun 2014 adalah 141,54 % yang berarti bahwa setiap modal yang dimiliki oleh perusahaan dapat menghasilkan laba sebesar

141,54 %. Bila dibandingkan dengan ROE sebelumnya tahun 2013 sebesar 93,19 %, tahun 2012 sebesar 72,17 %, tahun 2011 sebesar 53,15 %, dan tahun 2010 sebesar 43,00 %. Penurunan angka ini menunjukkan bahwa kemampuan modal perusahaan yang kurang stabil dalam menghasilkan laba perusahaan.

Jika dibandingkan dengan angka standar industri yaitu 150 % maka perusahaan ini terbilang baik karena memiliki rasio diatas standar industri yang ada. Dan jika dibandingkan dengan analisis gabungan time series dan cross section nilai rasio perusahaan ini terbilang baik karena pada analisis time series bernilai baik dan pada analisis cross section bernilai baik.

## **5.2 Aspek Pemasaran**

### **Analisis**

- Kurangnya SDM dalam bidang pemasaran, sehingga kurang intensifnya dalam mencari konsumen baru. Serta media promosinya hanya menggunakan kartu nama.
- Distribusi produk ke pelanggan seringkali mengalami kendala yaitu kecepatan dan ketepatan waktu pengiriman karena kurangnya kendaraan angkutan dan supir untuk melakukan distribusi.

### **Pembahasan**

- Sampai saat ini perusahaan belum ada cara lain untuk strategi promosi. Masih menggunakan strategi yang lama yaitu menggunakan kartu nama dan dari mulut ke mulut. Karena menurut pemilik perusahaan mengakui cara promosi tersebut yang paling efektif dan efisien.
- Pemilik berencana ke depannya akan menambah karyawan dibagian pemasaran dan distribusi agar kegiatan pemasaran cepat dan tepat kepada konsumen.

## **5.3 Aspek Personalia**

### **Analisis**

- Selama ini perusahaan menggunakan rekomendasi dari pekerja yang terlebih dahulu berkerja dan karyawan yang bekerja mayoritas masih dalam ikatan saudara dari pemilik perusahaan.

- Kurangnya disiplin kerja karyawan karena kurangnya pengawasan yang dilakukan oleh pemilik dalam penerapan fungsi manajemen dan organisasi.

#### **Pembahasan**

- Karyawan di perusahaan mayoritas adalah saudara dari pemilik. Selain itu karyawannya banyak yang tinggal tidak jauh dari perusahaan.
- Disiplin kerja sangat penting bagi karyawan dalam bekerja. Oleh karena itu pemilik harus selalu memotivasi karyawannya.

### **5.4 Aspek Produksi**

#### **Analisis**

- Dalam memproduksi, CV. Anugerah Jaya sering mengalami keterlambatan dalam pengiriman bahan baku. Karena kurangnya supplier untuk mengirim bahan baku ke perusahaan.
- Mesin yang digunakan menggunakan listrik. Jika terjadi pemadaman listrik oleh PLN maka mesin mati dan tidak ada kegiatan produksi. Ini dapat mengganggu serta menghambat kegiatan perusahaan dalam memproduksi.

#### **Pembahasan**

- Walaupun pengiriman bahan baku sering telat, tetapi perusahaan menjaga agar bahan baku tetap ada sehingga tidak ada pemberhentian kegiatan produksi.
- Mesin produksi selalu mati ketika adanya pemadaman listrik dan pemilik berencana akan menggunakan genset ketika ada pemadaman listrik agar proses produksi tetap berjalan.

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1 Kesimpulan**

##### **6.1.1 Aspek Keuangan**

Setelah penulis melakukan penelitian pada perusahaan berdasarkan hasil analisis laporan keuangan pada CV. Anugerah Jaya, penulis dapat menyimpulkan bahwa :

- Pada analisis rasio perusahaan ini tahun 2014 dapat melunasi kewajiban jangka pendeknya (Likuiditas) seperti terlihat pada rasio lancar sebesar 6,62 kali, rasio cepat sebesar 3,83 kali, dan rasio kas sebesar 2,77 kali.
- Pada analisis rasio pada tahun 2014 kemampuan perusahaan pada saat membayar hutang apabila perusahaannya dilikuidasi (Solvabilitas) dapat dikatakan baik seperti terlihat pada rasio hutang atas modal sebesar 7,88 % dan rasio hutang atas total aktiva sebesar 7,31 %.
- Pada analisis rasio aktivitas sejauh mana perusahaan menggunakan sumber daya yang dimilikinya guna menunjang aktivitas perusahaan dapat dikatakan buruk seperti terlihat tahun pada rasio perputaran persediaan 6,64 kali. Pada rasio ini perputarannya dikatakan menurun dikarenakan jumlah persediaan pada tiap tahunnya mengalami kenaikan. Pada rasio perputaran piutang 36,52 kali, pada rasio ini perputarannya dikatakan menurun dikarenakan mengalami hambatan dalam memutar kembali modal.
- Pada analisis rasio profitabilitas dengan mengukur efektivitas manajemen secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh besar kecilnya tingkat keuntungan yang diperoleh dalam hubungannya dengan penjualan maupun investasi dapat dikatakan baik dapat dilihat melalui margin laba kotor sebesar 79,29 %, margin laba operasi sebesar 73,34 %, margin laba bersih sebesar 72,99 %, ROA 131,19 %, serta ROE sebesar 141,54 % meningkat setiap tahunnya.

Berdasarkan analisis rasio - rasio diatas, dapat disimpulkan :

- Rasio Likuiditas : rasio lancar baik, rasio cepat baik, dan rasio kas baik.
- Rasio Solvabilitas : rasio hutang terhadap modal baik dan rasio hutang terhadap total aktiva baik.
- Rasio Aktivitas : rasio perputaran persediaan buruk, rasio perputaran aktiva tetap baik, rasio perputaran total aktiva baik, dan rasio perputaran piutang buruk, rasio hari rata-rata penagihan piutang baik.
- Rasio Profitabilitas : margin laba kotor baik, margin laba operasi baik, margin laba bersih baik, roa baik, dan roe baik.

Dari hasil analisis rasio tersebut yang ditinjau dari rasio keuangan pada CV. Anugerah Jaya dapat disimpulkan :

- kinerja keuangan CV. Anugerah Jaya dalam keadaan cukup baik
- CV. Anugerah Jaya sudah layak dalam kinerja keuangannya.

### **6.1.2 Aspek Produksi, Pemasaran dan Personalia**

#### **a. Produksi**

- Dalam memproduksi, CV. Anugerah Jaya sering mengalami keterlambatan dalam pengiriman bahan baku. karena kurangnya supplier untuk mengirim bahan baku ke perusahaan.
- Mesin yang digunakan menggunakan listrik. Jika terjadi pemadam listrik oleh PLN maka mesin mati dan tidak ada kegiatan produksi. Ini dapat mengganggu serta menghambat kegiatan perusahaan dalam memproduksi.

#### **b. Pemasaran**

- Kurangnya SDM dalam bidang pemasaran, sehingga kurang intensifnya dalam mencari konsumen baru serta media promosinya hanya menggunakan kartu nama.
- Distribusi produk ke pelanggan seringkali mengalami kendala yaitu kecepatan dan ketepatan waktu pengiriman karena kurangnya kendaraan angkutan dan supir untuk melakukan distribusi.

c. **Personalia**

- Selama ini perusahaan menggunakan rekomendasi dari pekerja yang terlebih dahulu berkerja dan karyawan yang bekerja mayoritas masih dalam ikatan saudara dari pemilik perusahaan.
- Kurangnya disiplin kerja karyawan karena kurangnya pengawasan yang dilakukan oleh pemilik dalam penerapan fungsi manajemen dan organisasi.

## **6.2 Saran**

### **6.2.1 Aspek Keuangan**

Perusahaan harus tetap mempertahankan posisi rasio keuangan yang memiliki kinerja baik antara lain rasio lancar, rasio cepat, rasio kas, rasio hutang terhadap modal, rasio hutang terhadap total aktiva, rasio perputaran aktiva tetap, rasio perputaran total aktiva, rasio hari rata-rata penagihan piutang, margin laba kotor, margin laba operasi, margin laba bersih, pengambilan aktiva (ROA), dan pengembalian modal (ROE). Serta perusahaan harus memperbaiki rasio keuangan yang memiliki kinerja yang buruk antara lain rasio perputaran persediaan dan rasio perputaran piutang. Dimana dalam rasio perputaran persediaan dengan menambah jumlah persediaan dengan melihat kondisi seefisien mungkin agar tidak terjadinya penumpukan barang di gudang, dan dalam rasio perputaran piutang dengan mengelola lebih baik lagi dalam memutar kembali modal agar tidak terjadinya kerugian dalam perusahaan.

### **6.2.2 Aspek Produksi, Pemasaran dan Personalia**

a. **Produksi**

- Perusahaan harus memberi somasi kepada supplier yang sering mengirimkan bahan baku terlambat. Jika hal ini terulang, perusahaan harus bertindak tegas berupa pemutusan kontrak atau kerjasama. Karena jika tidak dilakukam somasi akan merugikan perusahaan.
- Pemilik sebaiknya membeli genset agar mesin ketika pemadaman listrik tetap hidup dan kegiatan produksi berjalan lancar.

b. **Pemasaran**

- Sebaiknya perusahaan menambah jumlah pekerja dibidang pemasaran agar terciptanya inovasi dan terobosan baru dalam strategi pemasaran perusahaan.

c. **Personalia**

- Sebaiknya perusahaan harus lebih tepat dalam merekrut karyawan. Sesuaikan dengan kebutuhan dan standar rekrutment perusahaan yang lain. Jika dilingkungan kerja mayoritas masih dalam ikatan saudara dari pemilik, suatu saat akan menimbulkan konflik diantara karyawan.
- Sebaiknya pemilik harus lebih meningkatkan dalam hal pengarahan kepada karyawan tentang pentingnya rasa tanggung jawab akan tugas dan pekerjaan yang dijalani.

## DAFTAR PUSTAKA

- Riyanto, Bambang. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Tiga, Cetakan Keenambelas. Yogyakarta :Yayasan Badan Penerbitan Gajah Mada, 1993.
- Reksoprayitno, Soediyono. *Analisis Laporan Keuangan Analisis Rasio*. Edisi Pertama, Cetakan Pertama. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1991.
- Fraser,M Lyn, dan Ormiston Ailen. *Memahami Laporan Keuangan*. Edisi Keenam. Jakarta: Indeks, 2004.
- Brigham, dan Houston. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Edisi Kesepuluh. Jakarta: Indeks, 2006.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Enam, Cetakan Keenambelas. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.
- Jusup, Haryono. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Edisi Ketujuh, Cetakan Pertama. Yogyakarta: Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, 2011.
- Fahmi, Irham, S.E, M.Si. *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta, 2011.
- Prastowo, Dwi, dan Rifka Juliaty. *Analisis Laporan Keuangan*. Konsep dan Aplikasi. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002.
- Endang Afriyeni, 2008, Penilaian Kinerja Keuangan dengan Menggunakan Analisis Rasio, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Volume 3 No. 2, Oktober.