

**ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENGUKUR
KINERJA KEUANGAN PERUSAHAAN
PADA CV MCEE PROMOSINDO**

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Dalam Penyelesaian Tugas Akhir
Program Diploma – IV pada Program Studi Manajemen Bisnis Industri
Pada Politeknik STMI Jakarta

OLEH:

VERENA PUSPA WARDANI

1712099



**POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
JAKARTA**

2016

KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI
POLITEKNIK STMI JAKARTA

LEMBAR PENGESAHAN

JUDUL TUGAS AKHIR:

"ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENGUKUR KINERJA KEUANGAN
PERUSAHAAN PADA CV MCEE PROMOSINDO"

DISUSUN OLEH

NAMA : VERENA PUSPA WARDANI
NIM : 1712099
PROGRAM STUDI : ADMINISTRASI BISNIS OTOMOTIF

Telah diuji Oleh Tim Penguji dalam Sidang Tugas Akhir Program Studi Administrasi Bisnis
Otomotif di Politeknik STMI Jakarta
Pada hari Senin, 14 November 2016

Menyetujui,

Jakarta, 18 November 2016

Penguji 1



(Dr. S. Sukma Adnan, SE, M.Pd)

Penguji 3



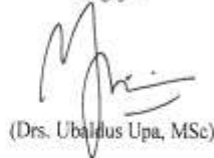
(Dra. Sri Daryuni, MM)

Penguji 2



(Drs. P. Immanuel Bangun, MM)

Penguji 4



(Drs. Ubaidus Upa, MSc)

**POLITEKNIK STMI JAKARTA
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN RI**

TANDA PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING

JUDUL TUGAS AKHIR:

**ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MENGUKUR KINERJA
KEUANGAN PERUSAHAAN PADA CV MCEE PROMOSINDO**

DISUSUN OLEH

NAMA : VERENA PUSPA WARDANI

NIM : 1712099

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah Diperiksa dan Disetujui untuk Diajukan dan
Dipertahankan dalam Ujian Tugas Akhir
Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Jakarta, 16 Agustus 2016
Dosen Pembimbing



Dr. S. Sukma Adnan, SE, MPd
NIP. 195703211984031005

LEMBAR PERSETUJUAN
PERBAIKAN HASIL UJIAN TUGAS KEMAHIRUSKRIPSI

NAMA

VERENA GUSPA WARDANI

NIM

1712099

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS RASIO KEUANGAN UNTUK MEMERIKSA
EINERTA KEUANGAN PERUSAHAAN PADA
CU NCEE PROMOSINDO

NO	PENGUJI / PEMBIMBING	SARAN PERBAIKAN	TANDA-TANGAN
1	PEMBIMBING / ASISTEN Dr. S. Sukma Adnan, SE, MPA	- Ditambahkan Teori Manajemen Keuangan	
2			
1	PENGUJI Drs. P. Immanuel Bengun, SE, MM	- Abstrak - Landasan Teori - Struktur Organisasi - Kesimpulan	
2	Dra. Sri Daryuni, MM		
3	Drs. Ubaldus Upa, MSc	- Analisis rasionya diperdatan ³ - Analisis dihubungkan dengan Kesimpulan dan terutama Saran	
4			

Menyatakan materi tersebut telah diperbaiki dan memenuhi syarat untuk yudisium dan wisuda.

Jakarta, 18 November 2016

Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Otomotif

Drs. Mulyono, MM

NIP: 195309011983031001

ABSTRAK

Salah satu cara yang dapat dilakukan perusahaan agar tetap bertahan, yaitu dengan menganalisa laporan keuangan perusahaan, yang bertujuan untuk mengetahui keadaan dan perkembangan keuangan perusahaan dari tahun ke tahun. Penulis melakukan penelitian pada CV Mcee Promosindo perusahaan ini bergerak pada bidang industri tas. Tujuan penelitian ini adalah untuk melihat kinerja keuangan perusahaan apakah dalam keadaan baik atau tidak ditinjau dari kemampuan perusahaan untuk membayar hutang jangka pendek, kemampuan perusahaan untuk membayar seluruh hutang (jangka pendek dan jangka panjang), kemampuan perusahaan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam menggunakan aset yang dimilikinya, termasuk untuk mengukur tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang ada, dan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba; yang masing-masing ditunjukkan oleh rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, dan rasio profitabilitas. Dari hasil analisis yang dilakukan menunjukkan bahwa kinerja dan posisi keuangan CV Mcee Promosindo pada tahun 2015 dapat dikatakan masih cukup baik. Dilihat dari hasil penelitian dapat dilihat bahwa rasio likuiditas, rasio lancar sebesar 5.24 kali, 10.48 kali, dan 25.35 kali, rasio cepat sebesar 5.18 kali, 10.38 kali, dan 25.18 kali, dan rasio kas sebesar 5.15 kali, 10.32 kali, dan 25.09 kali. Kinerja keuangan perusahaan CV Mcee Promosindo dalam keadaan baik, yang menandakan bahwa perusahaan dalam hal ini mampu memenuhi kewajiban jangka pendeknya, pada rasio solvabilitas, rasio hutang terhadap aktiva sebesar 11.13%, 6.30%, dan 2.86% dan rasio hutang terhadap modal sebesar 12.53%, 6.72%, dan 2.94%, dapat dikatakan stabil, karena penggunaan hutang untuk membiayai kegiatan operasional CV Mcee Promosindo serta dalam pelunasan kewajiban dapat dilakukan dengan baik oleh CV Mcee Promosindo. Pada rasio aktivitas, rasio perputaran persediaan sebesar 48.24 kali, 54.68 kali, dan 63.92 kali, rasio perputaran aktiva tetap sebesar 1.55 kali, 1.83 kali, 2.23 kali, rasio perputaran total aktiva sebesar 0.64 kali, 0.62 kali, dan 0.61 kali. Secara umum untuk rasio perputaran total aktiva kurang baik, karena CV Mcee Promosindo belum mampu memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya secara maksimal, dan pada rasio profitabilitas, rasio GPM sebesar 45.25%, 43.10%, dan 43.93%, OPM sebesar 30.92%, 28.55%, dan 29.13%, NPM sebesar 30.61%, 28.27%, dan 28.83%, ROA sebesar 19.76%, 17.58%, 17.67%, ROE sebesar 22.23%, 18.76%, dan 18.19%. Pada analisis rasio ini terjadi penurunan pada rasio NPM, ROA, dan ROE. Namun, hasil analisis rasio pada perusahaan CV Mcee Promosindo dapat dikatakan masih layak dalam kinerja keuangannya. Dengan demikian, perusahaan diharapkan dapat memperbaiki manajemen dengan mengetahui kelemahan-kelemahan yang ada, dan dapat segera melakukan perbaikan agar memperoleh hasil lebih baik di tahun yang akan datang.

Kata Kunci: Kinerja Keuangan, Laporan Keuangan, Rasio Keuangan

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT atas berkah dan rahmat karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulisan Tugas Akhir ini merupakan salah satu persyaratan akademis dalam menyelesaikan program pendidikan Diploma-IV jurusan Manajemen Bisnis Industri pada Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak lepas dari dukungan, dorongan, bimbingan, dan petunjuk nasihat dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

- Kedua orang tua tercinta, yang selalu memberikan doa, kasih sayang, dorongan materil dan moril, sehingga penulis mampu menyelesaikan laporan tugas akhir ini.
- Bapak Dr. Mustofa, ST, MT selaku Direktur Politeknik STMI Jakarta.
- Bapak Drs. Mulyono, MM selaku ketua jurusan Manajemen Bisnis Industri.
- Bapak Dr. S. Sukma Adnan, SE, MPd selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan teknis, bimbingan, nasihat dalam penulisan laporan tugas akhir ini.
- Bapak Emsidharta selaku pemilik CV Mcee Promosindo yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian, memberikan motivasi dan ilmunya serta membantu dan mempermudah penulis untuk menyelesaikan laporan tugas akhir ini.
- Seluruh para karyawan CV Mcee Promosindo yang telah mengajarkan kepada penulis bagaimana menjadi suatu tim kerja yang baik di lokasi kerja.
- Sahabat seperjuangan saya dari awal sampai akhir semester yaitu Nanda Meidiawati Bahar, Santi Nurhayati Silaban, dan Desi Lusiana Panjaitan

yang telah memberikan semangat dan motivasi dalam menyelesaikan laporan tugas akhir.

- Teman-teman seperjuangan Manajemen Bisnis Industri (MBI) 2012 yang telah memberikan semangat, masukan yang membangun, dan membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
- Partner saya Tito Dwi Putra yang telah memberikan semangat, motivasi, dan ikut serta membantu dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan tugas akhir ini masih ada kekurangan mengingat kami dalam taraf belajar. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan dari para pembaca, sehingga dapat meningkatkan kualitas penulisan tugas akhir di masa yang akan datang.

Akhir kata, semoga penulisan tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca di kemudian hari.

Jakarta, Agustus 2016

Penulis

Verena Puspa Wardani

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

CV Mcee Promosindo merupakan salah satu industri kecil dan menengah yang berlokasi di kawasan Perkampungan Industri Kecil (PIK) Jalan Raya Penggilingan Blok B No.4 RT004/RW010, Cakung, Jakarta Timur 13940. CV Mcee Promosindo merupakan usaha pembuatan dan penjualan tas yang didirikan oleh bapak Emsidharta pada tahun 2010. Produk yang dihasilkan adalah berbagai macam tas seperti tas belanja (shopping bag), goody bag, tas jinjing, tas selempang, dan yang menjadi produk unggulannya adalah tas ransel dan tas seminar. Karena, kedua jenis tas tersebut paling diminati oleh konsumen dan pelanggan serta jumlah penjualannya paling banyak. Sehingga, lebih terfokus untuk memperbanyak produksi tas ransel dan tas seminar. Sedangkan, untuk jenis tas yang lain diproduksi hanya untuk memenuhi kebutuhan pesanan. Selain memproduksi untuk memenuhi penjualan di toko milik sendiri, CV Mcee Promosindo juga menyediakan jasa pembuatan tas melalui pesanan sesuai dengan keinginan pelanggan.

Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan CV Mcee Promosindo adalah dalam pencatatan keuangan hanya berdasarkan laporan keuangan yang tidak sesuai standar akuntansi atau masih bersifat manual dan belum pernah melakukan analisis rasio-rasio keuangan, sehingga perusahaan tidak mengetahui secara pasti bagaimana kinerja keuangan 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 rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas dan profitabilitas, karena analisis rasio menggunakan data keuangan yang diambil dari laporan rugi laba dan neraca perusahaan. Laporan keuangan dirancang untuk pihak-pihak

pembuat keputusan, baik di dalam maupun diluar perusahaan. Isi laporan adalah mengenai posisi keuangan perusahaan dalam periode tertentu. Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses keuangan dan merupakan bagian terpenting dalam menyampaikan informasi ekonomis suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang memerlukan.

Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik untuk menganalisis rasio keuangan, yaitu rasio likuiditas, solvabilitas, aktivitas, dan rasio profitabilitas untuk mengukur bagaimana kinerja keuangan perusahaan pada CV Mcee Promosindo terhadap rasio sejenis rata-rata industri dari pesaingnya dalam tiga tahun terakhir yakni pada tahun 2013 sampai dengan tahun 2015. Dengan demikian dalam tugas akhir ini penulis mengambil judul “Analisis Rasio Keuangan Untuk Mengukur Kinerja Keuangan Perusahaan pada CV Mcee Promosindo”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis menemukan pokok permasalahan yang akan dibahas sebagai berikut:

1. Bagaimana kinerja keuangan perusahaan pada CV Mcee Promosindo dengan menggunakan rasio-rasio keuangan yang meliputi rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas dan rasio profitabilitas?

1.3 Batasan Masalah

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

1. Periode penelitian adalah pembukuan dari tahun 2013 sampai dengan 2015.
2. Menyusun laporan keuangan perusahaan yang terdiri dari laporan rugi/laba, laporan perubahan modal, dan neraca.
3. Analisis rasio keuangan mencakup rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, dan rasio profitabilitas serta membandingkannya dengan cara time series dan cross section.

4. Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu hanya memberi gambaran tentang kinerja keuangan perusahaan pada CV Mcee Promosindo berdasarkan analisis rasio keuangan.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan, maka tujuan dari penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

Untuk mengukur apakah kinerja keuangan perusahaan pada CV Mcee Promosindo dalam keadaan baik atau tidak yang ditinjau dari rasio keuangan mencakup rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, dan rasio profitabilitas. Untuk mengetahui apakah CV Mcee Promosindo sudah layak atau tidak dalam kinerja keuangannya.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan
Manfaat diadakannya penelitian ini bagi CV Mcee Promosindo adalah dapat dipergunakan sebagai bahan referensi untuk mengetahui kinerja keuangan perusahaannya.
2. Bagi Penulis
Manfaat diadakannya penelitian ini bagi penulis adalah sebagai tambahan pengalaman, mengembangkan ilmu pengetahuan dan dapat memperluas wawasan 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 Politeknik STMI
Manfaat diadakannya penelitian ini bagi Politeknik STMI adalah dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai analisis kinerja keuangan perusahaan ditinjau dari rasio keuangan.

1.6 Sistematika Penulisan

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

BAB I: PENDAHULUAN

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

BAB II: LANDASAN TEORI

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

BAB III: METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan jenis data yang dibutuhkan, sumber data, metode pengumpulan data, metode pengolahan data dan teknik analisis data.

BAB IV: PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

Bab ini berisikan pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih, dimana pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisa data.

BAB V: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Kinerja

Kinerja dapat diartikan sebagai tingkat pencapaian hasil atau tujuan perusahaan, tingkat pencapaian pelaksanaan tugas secara aktual dan pencapaian misi perusahaan. Kinerja keuangan dapat diartikan sebagai prestasi yang dicapai perusahaan dalam satu periode tertentu yang mencerminkan tingkat kesehatan perusahaan tertentu (Sugiyarso dan Winarni, 2007:111).

Mulyadi dan Setiawan (2008:628), mengungkapkan bahwa penilaian bagaimana aktivitas dan proses diselenggarakan merupakan dasar yang melandasi usaha untuk meningkatkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba. Dengan demikian, kinerja merupakan hal penting yang harus diperhatikan oleh setiap perusahaan dimana pun, karena kinerja merupakan cerminan dari kemampuan perusahaan dalam mengelola dan mengalokasikan sumber dayanya.

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).

Menurut Rivai dan Basri (2005:50), kinerja adalah hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan berbagai kemungkinan, seperti standar hasil kerja, target atau sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu yang telah disepakati bersama.

2.2 Kinerja Keuangan

Menurut Irham Fahmi (2014:239), Kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar. Kinerja keuangan melihat pada laporan keuangan yang dimiliki oleh perusahaan/badan usaha yang bersangkutan dan itu tercermin dari informasi yang diperoleh pada *balancesheet* (neraca), *income statement* (laporan laba rugi), dan *cash flowstatement* (laporan arus kas) serta hal-hal lain yang turut mendukung sebagai penguat penilaian financial performance tersebut.

Kinerja Keuangan merupakan gambaran setiap hasil ekonomi yang mampu oleh diraih oleh perusahaan pada periode tertentu melalui aktivitas –aktivitas perusahaan untuk menghasilkan keuntungan secara efisien dan efektif yang dapat diukur perkembangannya dengan mengadakan analisis terhadap data-data keuangan yang tercermin dalam laporan keuangan (Yunanto Adi Kusumo).

Menurut Yuli Orniati (2009), Kinerja keuangan suatu perusahaan dapat diartikan sebagai prospek atau masa depan, pertumbuhan dan potensi perkembangan yang baik bagi perusahaan. Informasi kinerja keuangan diperlukan untuk menilai perubahan potensial sumber daya ekonomi, yang mungkin dikendalikan di masa depan dan untuk memprediksi kapasitas produksi dari sumber daya yang ada.

Menurut Trya (2014), Kinerja keuangan merupakan gambaran setiap hasil ekonomi yang mampu diraih oleh perusahaan pada periode tertentu melalui aktivitas-aktivitas perusahaan untuk menghasilkan keuntungan secara efisien dan efektif yang dapat diukur perkembangannya dengan mengadakan analisis terhadap data-data keuangan yang tercermin dalam laporan keuangan.

Kinerja keuangan perusahaan merupakan hasil dari banyak keputusan individual yang dibuat secara terus-menerus oleh manajemen. Salah satu tujuan terpenting dalam melakukan penilaian kinerja adalah

untuk menilai apakah tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan sebagai suatu organisasi mampu dicapai, sehingga mampu memenuhi tuntutan dari anggota-anggotanya (investor, kreditur, pemegang saham). Penilaian kinerja keuangan perusahaan didasarkan pada data keuangan yang dipublikasikan yang dibuat sesuai dengan prinsip akuntansi keuangan yang berlaku umum. Informasi posisi keuangan dan kinerja keuangan di masa lalu sering kali dijadikan sebagai dasar untuk memprediksi posisi dan kinerja di masa depan.

2.3 Tujuan Penilaian Kinerja

S. Munawir (2002:31) menyatakan bahwa tujuan dari penilaian kinerja keuangan adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui tingkat likuiditas

Likuiditas menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan yang harus segera diselesaikan pada saat ditagih. Perusahaan yang mampu memenuhi kewajibannya pada saat ditagih berarti perusahaan tersebut berada dalam keadaan likuid. Sebaliknya, apabila perusahaan tidak dapat memenuhi kewajibannya saat ditagih berarti perusahaan tersebut dikatakan dalam keadaan ilikuid. Perusahaan dikatakan dapat memenuhi kewajiban keuangan tepat pada waktunya apabila perusahaan mempunyai aktiva lancar lebih besar dari pada hutang lancarnya.

2. Mengetahui tingkat hutang

Menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya apabila perusahaan tersebut dilikuidasi, baik kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang.

3. Mengetahui tingkat profitabilitas

Profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Profitabilitas suatu

perusahaan dapat diukur berdasarkan kesuksesan perusahaan dan kemampuan menggunakan aktiva secara produktif.

4. Mengetahui tingkat stabilitas

Menunjukkan kemampuan perusahaan untuk melakukan usahanya dengan stabil, yang diukur dengan mempertimbangkan kemampuan perusahaan untuk membayar hutang-hutangnya serta membayar beban bunga atas hutang-hutangnya tepat pada waktunya.

Berdasarkan tujuan diatas dapat disimpulkan bahwa penilaian kinerja keuangan perusahaan berguna untuk mengevaluasi sumber-sumber yang dimiliki perusahaan. Dengan demikian, diharapkan manajer dapat mengetahui kelemahan ataupun kelebihan perusahaan ditinjau dari sektor keuangannya. Sehingga manajer dapat mengambil keputusan ataupun kebijakan dengan tepat berkenaan dengan kondisi keuangan perusahaan yang dipimpinnya.

2.4 Empat Fungsi Manajemen

Fungsi manajemen menurut G.R. Terry yang terdiri atas perencanaan, pengorganisasian, penggerakan, dan pengawasan.

1. Planning (Perencanaan)

Perencanaan adalah pemilihan fakta-fakta dan usaha menghubungkan antara fakta yang satu dengan yang lain, kemudian membuat perkiraan dan peramalan tentang keadaan dan perumusan tindakan untuk masa yang akan datang yang sekiranya diperlukan untuk mencapai hasil yang dikehendaki. Atau dengan kata lain, perencanaan adalah kegiatan yang berhubungan dengan waktu untuk mencapai tujuan.

Perencanaan dibedakan dalam tiga jenis, yaitu sebagai berikut:

a. Perencanaan jangka pendek atau kurang dari satu tahun.

Misalnya perencanaan strategik yang meliputi proses pemilihan tujuan organisasi, penentuan strategi, kebijakan, dan program-program yang diperlukan untuk tujuan tersebut.

- b. Perencanaan jangka menengah atau dalam waktu satu tahun sampai dengan lima tahun. Contoh: perencanaan laba.
- c. Perencanaan jangka panjang atau lebih dari lima tahun.
Contoh: perencanaan produk, perencanaan bidang penjualan, bidang teknik, bidang permodalan, dan bidang personil.

2. Organizing (Pengorganisasian)

Pengorganisasian adalah mengalokasikan seluruh pekerjaan yang harus dilaksanakan antara kelompok kerja, menetapkan wewenang relatif serta tanggung jawab masing-masing individu atas komponen kerja, dan menyediakan lingkungan kerja yang tepat dan sesuai. Dengan kata lain, pengorganisasian adalah kegiatan yang berhubungan dengan mengatur karyawan atau pegawai.

Berikut ini alasan pengorganisasian sangat diperlukan dalam setiap kegiatan manajemen:

- a. Mempermudah pelaksanaan kerja.
- b. Membagi-bagi kegiatan atas bagian-bagian yang khusus.
- c. Mempermudah pengawasan oleh pihak atasan.
- d. Mencegah kegiatan-kegiatan kembar dan bertumpuk-tumpuk atau mencegah terjadi overlapping.
- e. Agar dapat menempatkan pekerja yang sesuai dengan tugas dan kemampuannya atau *the right man on the right place*.
- f. Agar kegiatan selesai sesuai dengan rencana.

3. Actuating (Penggerakan)

Actuating adalah menempatkan semua anggota pada kelompok agar kerja secara sadar untuk mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan sesuai dengan perencanaan dan pola organisasi. Atau dengan kata lain, penggerakan artinya kegiatan yang berhubungan dengan memotivasi atau memberi semangat kepada karyawan atau pegawai.

Kegiatan penggerakan atau actuating biasanya akan memperoleh hasil yang maksimal apabila memperhatikan faktor-faktor sebagai berikut:

- a. Memperlakukan manusia dengan sebaik-baiknya.
- b. Mendorong pertumbuhan dan perkembangan manusia.
- c. Menampakkan pada manusia keinginan untuk melebihi.
- d. Menghargai hasil pekerjaan yang baik dan sempurna.
- e. Mengusahakan adanya keadilan tanpa pilih kasih.
- f. Memberikan kesempatan yang tepat dan bantuan yang cukup.
- g. Memberikan dorongan untuk mengembangkan potensi dirinya.

4. Controlling (Pengawasan)

Pengawasan adalah proses penentuan apa yang akan dicapai (standard), apa yang sedang dilakukan (pelaksanaan), menilai pelaksanaan, dan bilamana perlu mengambil tindakan korektif sehingga pelaksanaan dapat berjalan menurut rencana, yaitu sesuai dengan standar. Atau dengan kata lain, pengawasan adalah kegiatan yang berhubungan dengan mengendalikan atau mengawasi setiap pekerjaan serta melakukan tindakan koreksi.

2.5 Manajemen Keuangan

Menurut Bambang Riyanto, manajemen keuangan adalah keseluruhan aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan yang berhubungan dengan upaya memperoleh dana yang dibutuhkan dengan biaya yang seminimal mungkin dan syarat-syarat yang menguntungkan serta upaya untuk menggunakan dana yang diperoleh tersebut efisien dan efektif.

Manajemen keuangan adalah suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh suatu perusahaan. (id.wikipedia.org/wiki/Manajemen_keuangan).

Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai manajemen dana, baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam bentuk investasi secara efektif, maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atau pembelanjaan secara efisien. (Agus Sartono, 2001:6).

2.6 Pengertian Laporan Keuangan

Menurut Hery, SE, M.Si, dalam buku Analisis Kinerja Manajemen menyatakan bahwa, laporan keuangan merupakan salah satu sumber informasi yang penting bagi para pemakai laporan keuangan dalam rangka pengambilan keputusan ekonomi. Laporan keuangan ini akan lebih bermanfaat apabila informasi yang terkandung dalam laporan keuangan tersebut dapat digunakan untuk memprediksi apa yang akan terjadi di masa mendatang.

Laporan keuangan merupakan produk akhir dari serangkaian proses pencatatan dan pengikhtisaran data transaksi bisnis. Seorang akuntan diharapkan mampu untuk mengorganisir seluruh data akuntansi hingga menghasilkan laporan keuangan, bahkan harus dapat menginterpretasikan serta menganalisis laporan keuangan yang dibuatnya.

Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan data

keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Dengan kata lain, laporan keuangan ini berfungsi sebagai alat informasi yang menghubungkan perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan, yang menunjukkan kondisi kesehatan keuangan perusahaan dan kinerja perusahaan.

Menurut Dr. Kasmir dalam buku Analisis Laporan Keuangan menyatakan bahwa, dalam praktiknya laporan keuangan oleh perusahaan tidak dibuat secara serampangan, tetapi harus dibuat dan disusun sesuai dengan aturan dan standar yang berlaku. Hal ini perlu dilakukan agar laporan keuangan mudah dibaca dan dimengerti. Laporan keuangan yang disajikan perusahaan sangat penting bagi manajemen dan pemilik perusahaan. Di samping itu, banyak pihak yang memerlukan dan berkepentingan terhadap laporan keuangan yang dibuat perusahaan, seperti pemerintah, kreditor, investor, maupun para supplier. Dalam pengertian yang sederhana, laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu.

Jadi, dapat disimpulkan laporan keuangan akan tergambar kondisi keuangan suatu perusahaan yang dapat memudahkan manajemen dalam menilai kinerja manajemen perusahaan. Penilaian kinerja akan menjadi patokan atau ukuran apakah manajemen mampu atau berhasil dalam menjalankan kebijakan yang telah digariskan.

Menurut S. Munawir dalam buku Analisa Laporan Keuangan menyebutkan bahwa, laporan keuangan adalah suatu bentuk pelaporan yang terdiri dari neraca dan perhitungan laba rugi serta laporan perubahan modal kerja, dimana neraca menunjukkan jumlah aktiva, hutang dan modal dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu, sedangkan perhitungan laba rugi memperlihatkan hasil-hasil yang telah dicapai oleh perusahaan serta biaya yang terjadi selama periode tertentu, dan laporan perubahan modal menunjukkan sumber dan penggunaan atau alasan-alasan yang menyebabkan perubahan modal perusahaan.

Dapat disimpulkan laporan keuangan adalah suatu laporan yang menggambarkan hasil dari proses akuntansi yang menunjukkan posisi sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan selama satu periode. Selain itu, laporan keuangan juga menunjukkan kinerja keuangan perusahaan yang ditunjukkan dengan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan dengan sumber daya yang dimiliki perusahaan.

2.7 Jenis-Jenis Laporan Keuangan

Laporan keuangan menggambarkan pos-pos keuangan perusahaan yang diperoleh dalam suatu periode. Dalam praktiknya dikenal beberapa macam laporan keuangan, seperti:

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

2.7.1 Laporan Rugi Laba

Menurut Dr. Kasmir, Laporan rugi laba merupakan laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dan rugi laba dalam suatu periode tertentu. Laporan rugi laba terdiri dari penghasilan dan biaya perusahaan pada periode tertentu, biasanya untuk satu tahun atau tiap semester enam bulan atau tiga bulan.

Menurut S. Munawir (2004:13), Laporan Rugi/Laba (Income Statement) merupakan suatu laporan yang sistematis tentang penghasilan, biaya, rugi laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan selama periode tertentu.

Menurut S. Munawir (2004:13) bahwa prinsip-prinsip yang umumnya diterapkan dalam penyusunan laporan rugi laba adalah sebagai berikut:

1. Bagian yang pertama menunjukkan penghasilan yang diperoleh usaha pokok perusahaan (penjualan barang dagangan atau memberikan

service) diikuti dengan harga pokok dari barang/service yang dijual sehingga diperoleh laba kotor.

2. Bagian kedua merupakan biaya-biaya operasional yang terdiri dari biaya penjualan dan biaya administrasi/umum (*operating expenses*).
3. Bagian ketiga menunjukkan hasil-hasil yang diperoleh diluar operasi pokok perusahaan yang diikuti dengan biaya-biaya yang terjadi diluar usaha pokok perusahaan (*non operating/financial income and expenses*).
4. Bagian keempat menunjukkan rugi/laba yang insidental (*extraordinary gain or loss*) sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan.

Tabel 2.1 Contoh laporan rugi/laba

CV XYZ

Laporan Rugi/Laba

Per 31 Desember 2013

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

2.7.2 Laporan Perubahan Modal

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

Tabel 2.2 Contoh laporan perubahan modal

CV XYZ

Laporan Perubahan Modal

Per 31 Desember 2013

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

2.7.3 Laporan Neraca

Menurut Munawir (2002) mengemukakan bahwa: “Neraca adalah laporan yang sistematis tentang aktiva, hutang serta modal dari suatu perusahaan pada suatu saat tertentu”. Jadi tujuan neraca adalah untuk

menunjukkan posisi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode tertentu.

a) 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 (ditunaikan) 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. Kas merupakan komponen aktiva lancar yang paling dibutuhkan untuk membayar berbagai macam kebutuhan yang diperlukan. Jumlah uang kas yang ada di perusahaan harus diatur sebaik mungkin sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Apabila uang kas terlalu banyak, sedangkan penggunaannya kurang efektif akan terjadi uang menganggur.
- **Piutang**, merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lainnya yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun. Piutang ini terjadi akibat dari penjualan barang atau jasa kepada konsumennya secara angsuran (kredit). Jenis piutang dibagi dua yaitu piutang dagang dan piutang wesel tagih. Piutang dagang adalah tagihan yang diakibatkan penjualan barang ke langganan. Sedangkan piutang wesel tagih adalah tagihan perusahaan kepada pihak lain karena adanya suatu perjanjian tertulis (wesel).
- **Persediaan**, merupakan sejumlah barang yang disimpan oleh perusahaan dalam suatu tempat (gudang). Persediaan merupakan

cadangan perusahaan untuk proses produksi atau penjualan pada saat dibutuhkan. Jenis persediaan dibagi dua yaitu untuk persediaan dagang adalah semua barang yang di perdagangkan, sedangkan untuk perusahaan manufakturing adalah barang mentah, barang dalam proses dan barang jadi.

2. Aktiva tetap

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

b) Pasiva

Pasiva di dalam neraca berisi tentang penjelasan jumlah hutang dan modal yang dimiliki oleh suatu perusahaan.

1. Hutang

- **Hutang lancar**, merupakan kewajiban atau hutang perusahaan kepada pihak lain yang harus segera dibayar. Jangka waktu hutang lancar adalah maksimal dari satu tahun. Oleh karena itu, hutang lancar disebut juga hutang jangka pendek. Komponen dari hutang lancar antara lain terdiri dari hutang dagang, hutang bank maksimal satu tahun, utang wesel, utang gaji dan utang jangka pendek lainnya.
- **Hutang jangka panjang**, merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak lain yang memiliki jangka waktu lebih dari satu tahun. Artinya jatuh tempo hutang tersebut relatif lebih panjang dari hutang lancar. Penggunaan hutang jangka panjang biasanya digunakan untuk investasi yang juga lebih dari satu tahun. Komponen yang ada pada hutang jangka panjang adalah obligasi, hipotek, hutang bank yang lebih dari satu tahun dan hutang jangka panjang lainnya.

2. Modal (ekuitas)

Modal (ekuitas) adalah suatu hak yang tersisa atas aktiva suatu perusahaan setelah dikurangi kewajibannya. Dalam perusahaan ekuitas adalah modal pemilik.

Tabel 2.3 Bentuk Neraca

CV XYZ

Neraca

Per 31 Desember 2013

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

2.8 Tujuan Laporan Keuangan

Pada kutipan Sofyan Syafri Harahap (2008;132). Tujuan disusunnya laporan keuangan menurut Prinsip Akutansi Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Dapat memberikan informasi keuangan yang dapat dipercaya mengenai aktiva dan kewajiban serta modal suatu perusahaan.
2. Untuk memberikan informasi keuangan mengenai perubahan dalam aktiva netto (aktiva yang dikurangi kewajiban) suatu perusahaan yang timbul dari kegiatan usaha dalam rangka memperoleh laba.
3. Memberikan informasi keuangan yang membantu para pemakai laporan keuangan di dalam menaksir potensi perusahaan dalam menghasilkan laba.
4. Untuk memberikan informasi mengenai perubahan aktiva dan kewajiban perusahaan, seperti informasi mengenai aktivitas pembiayaan dan investasi

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1 menjelaskan bahwa tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan. Agar laporan keuangan menjadi lebih bermakna, laporan keuangan tersebut harus dapat dipahami dan dimengerti oleh penggunaannya sehingga perlu dilakukan analisis laporan keuangan.

2.9 Pihak-pihak yang Membutuhkan Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan komoditi yang bermanfaat dan dibutuhkan, karena dapat memberikan informasi yang dibutuhkan para pemakainya dalam dunia bisnis yang dapat menghasilkan keuntungan. Dengan membaca laporan keuangan dengan tepat, seseorang dapat

melakukan tindakan ekonomi menyangkut lembaga perusahaan yang dilaporkan dan diharapkan akan menghasilkan keuntungan baginya. Kutipan Sofyan Syafri Harahap (2008:120).

Diantaranya pihak yang membutuhkan laporan keuangan antara lain:

1. Pemilik Perusahaan

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

2. Investor

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

3. Manajer

Laporan keuangan merupakan alat pertanggung jawaban dari jajaran manajemen perusahaan kepada pemilik perusahaan. Dari laporan keuangan dapat diketahui hal-hal sebagai berikut:

- a. Mengetahui efektivitas biaya dari berbagai aktivitas perusahaan.
- b. Mengetahui efisiensi dari setiap divisi perusahaan.
- c. Sebagai alat ukur kinerja dari masing tiap individu yang sudah diberikan tanggung jawab serta wewenang.
- d. Media untuk menentukan perlu atau tidaknya sebuah kebijakan baru dalam periode yang akan datang.

e. Media untuk memperkirakan seberapa besarnya reward yang akan diterima dari pemilik perusahaan atas kinerja yang telah dilakukan dalam jangka waktu tertentu.

4. Karyawan dan Serikat Pekerja

Karyawan perlu mengetahui kondisi keuangan perusahaan untuk menetapkan apakah ia masih terus bekerja di perusahaan tersebut atau sudah pindah. Ia juga perlu mengetahui hasil usaha perusahaan supaya ia bisa menilai apakah penghasilan yang diterimanya adil atau tidak.

5. Pemerintah

Besar pajak yang harus dibayarkan perusahaan kepada pemerintah bisa diketahui dari laporan keuangan yang diberikan kepada pemerintah. Sehingga pemerintah bisa menetapkan besaran pajak yang akan diterima oleh perusahaan sebagai dasar pembuatan perencanaan kebijakan dan proses pembangunan.

6. Kreditor

Bagi para kreditor sebelum memutuskan memberikan bantuan hutang kepada perusahaan akan mengetahui tingkat kemampuan perusahaan dalam mengembalikan pinjaman mereka. Sehingga bagi kreditor akan merasa aman ketika harus mengeluarkan dana hutang kepada perusahaan yang dinilai mampu mengembalikan dana pinjaman tersebut.

7. Masyarakat

Bagi masyarakat pada umumnya, laporan keuangan perusahaan bisa menjadi dasar untuk mengetahui pertumbuhan perusahaan. Sehingga akan diketahui mengenai jumlah pekerja yang ada dalam sebuah perusahaan. Demikian juga bagi mereka yang sedang melakukan proses penelitian di bidang keuangan bisa mendapatkan informasinya dari hal ini.

2.10 Pengertian Analisis Laporan Keuangan

Menurut Hery, SE, MSi, dalam buku Analisis Kinerja Manajemen menyatakan bahwa, analisis laporan keuangan merupakan suatu proses untuk membedah laporan keuangan ke dalam unsur-unsurnya dan menelaah masing-masing dari unsur tersebut dengan tujuan untuk memperoleh pengertian dan pemahaman yang baik dan tepat atas laporan keuangan itu sendiri.

Menganalisis laporan keuangan berarti menilai kinerja perusahaan, baik secara internal maupun untuk dibandingkan dengan perusahaan lain yang berada dalam industri yang sama. Hal ini berguna bagi arah perkembangan perusahaan dengan mengetahui seberapa efektif operasi perusahaan telah berjalan. Analisis laporan keuangan sangat berguna tidak hanya bagi internal perusahaan saja, tetapi juga bagi investor dan pemangku kepentingan lainnya.

Analisis laporan keuangan merupakan suatu metode yang membantu para pengambil keputusan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan perusahaan melalui informasi yang di dapat dari laporan keuangan.

2.11 Tujuan Analisis Laporan Keuangan

Salah satu tugas penting setelah akhir tahun adalah menganalisis laporan keuangan perusahaan. Analisis ini didasari pada laporan keuangan yang sudah disusun. Tujuan analisis laporan keuangan menurut Bernstein (1983) adalah sebagai berikut:

1. *Screening*

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

2. *Forcasting*

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

3. *Diagnosis*

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

4. *Evaluation*

Analisa dilakukan untuk menilai prestasi manajemen, kinerja operasional, tingkat efisiensi dalam mengelola perusahaan.

5. *Understanding*

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

2.12 Teknik Analisis Laporan Keuangan

Sebelum melakukan analisis laporan keuangan, diperlukan langkah-langkah tertentu. Langkah ini diperlukan agar urutan proses analisis mudah untuk dilakukan. Adapun langkah atau prosedur yang dilakukan dalam analisis keuangan adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data keuangan dan data pendukung yang diperlukan selengkap mungkin, baik untuk satu periode maupun beberapa periode.
2. Melakukan pengukuran atau perhitungan dengan rumus tertentu, sesuai standar yang biasa digunakan secara cermat dan teliti sehingga hasil yang diperoleh benar-benar akurat.
3. Melakukan perhitungan dengan memasukkan angka-angka yang ada dalam laporan keuangan secara cermat.
4. Memberikan interpretasi terhadap hasil perhitungan dan pengukuran yang telah dilakukan.

5. Membuat laporan tentang posisi keuangan perusahaan.
6. Memberikan rekomendasi yang dibutuhkan dari hasil analisis yang telah dilakukan.

2.13 Pengertian Rasio Keuangan

Menurut Hery, SE, MSi, dalam buku Analisis Kinerja Manajemen menyatakan bahwa, Rasio keuangan merupakan suatu perhitungan rasio dengan menggunakan laporan keuangan yang berfungsi sebagai alat ukur dalam menilai kondisi keuangan dan kinerja perusahaan.

Rasio keuangan menunjukkan hubungan yang sistematis dalam bentuk perbandingan antara perkiraan-perkiraan (pos) laporan keuangan. Rasio keuangan adalah angka yang diperoleh dari hasil perbandingan antara satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan.

2.14 Pengertian Analisis Rasio

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

Menurut Munawir (2004:37), Analisis rasio adalah menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain, dan dengan menggunakan alat analisa berupa rasio ini akan dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisa tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuangan suatu perusahaan terutama apabila angka rasio tersebut dibandingkan dengan angka rasio pembanding yang digunakan sebagai standar.

2.15 Jenis - Jenis Rasio Keuangan

a. Rasio Likuiditas

Rasio Likuiditas adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban atau membayar hutang jangka pendeknya yang segera jatuh tempo.

Dengan kata lain, rasio likuiditas adalah rasio yang dapat digunakan untuk mengukur sampai seberapa jauh tingkat kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendeknya yang akan segera jatuh tempo. Rasio likuiditas diperlukan untuk kepentingan analisis kredit atau analisis resiko keuangan.

Tujuan dan Manfaat Rasio Likuiditas

Rasio likuiditas memberikan banyak manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Rasio likuiditas tidak hanya berguna bagi perusahaan saja, melainkan juga bagi pihak luar perusahaan. Dalam prakteknya, ada banyak manfaat yang dapat diperoleh dari rasio likuiditas, baik bagi pihak pemilik perusahaan, manajemen perusahaan, maupun para pemangku kepentingan lainnya yang terkait dengan perusahaan.

Berikut adalah tujuan dan manfaat rasio likuiditas secara keseluruhan:

- Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban atau hutang yang akan segera jatuh tempo.
- Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek dengan menggunakan total aktiva lancar.
- Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendek dengan menggunakan aktiva lancar (tanpa perhitungan persediaan barang dagang yang aktiva lancar lainnya).
- Untuk mengukur tingkat ketersediaan uang kas perusahaan dalam membayar hutang jangka pendek.

- Sebagai alat perencanaan keuangan di masa mendatang terutama yang berkaitan dengan perencanaan kas dan hutang jangka pendek.
- Untuk melihat kondisi di posisi likuiditas perusahaan dari waktu ke waktu dengan membandingkannya selama beberapa periode.

Beberapa jenis - jenis rasio likuiditas adalah sebagai berikut:

1. Rasio Lancar (*Current ratio*)

Rasio ini untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang segera jatuh tempo dengan menggunakan total aset lancar yang tersedia.

Dengan kata lain, rasio lancar ini menggambarkan seberapa besar jumlah ketersediaan aset lancar yang dimiliki perusahaan dibandingkan dengan total kewajiban lancar.

Rasio ini menunjukkan sejauh mana aktiva lancar menutupi hutang lancar.

Rumus:

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

2. Rasio Cepat (*Quick ratio*)

Rasio cepat adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang segera jatuh tempo dengan menggunakan aset lancar.

Rasio ini menunjukkan kemampuan aktiva lancar untuk menutupi hutang lancar.

Rumus:

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

3. Rasio Kas (*Cash ratio*)

Rasio kas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar hutang jangka pendek. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan yang sesungguhnya dalam melunasi kewajiban lancarnya yang akan segera jatuh tempo dengan menggunakan uang kas yang ada.

Rasio ini menunjukkan porsi kas yang dapat memenuhi hutang lancar.

Rumus:

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

b. Rasio Solvabilitas

Rasio Solvabilitas adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya. Sama halnya dengan rasio likuiditas, rasio solvabilitas juga diperlukan untuk kepentingan analisis kredit atau analisis resiko keuangan.

Rasio Solvabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aset perusahaan dibiayai dengan hutang.

Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar beban hutang yang harus ditanggung perusahaan dalam rangka pemenuhan aset.

Dalam arti luas, rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya, baik kewajiban jangka pendek maupun kewajiban jangka panjang.

Tujuan dan Manfaat Rasio Solvabilitas

Rasio solvabilitas memberikan banyak manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Rasio solvabilitas tidak hanya berguna bagi perusahaan saja, melainkan juga bagi pihak luar perusahaan.

Dalam prakteknya, ada banyak manfaat yang dapat diperoleh dari rasio solvabilitas, baik bagi pihak pemilik perusahaan, manajemen perusahaan, maupun para pemangku kepentingan lainnya yang terkait dengan perusahaan.

Berikut adalah tujuan dan manfaat rasio solvabilitas secara keseluruhan:

- Untuk mengetahui posisi total kewajiban perusahaan kepada kreditor, khususnya jika dibandingkan dengan jumlah aktiva atau modal yang dimiliki perusahaan.
- Untuk mengetahui posisi kewajiban jangka panjang perusahaan terhadap jumlah modal yang dimiliki perusahaan.
- Untuk menilai kemampuan aktiva perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajiban, termasuk kewajiban yang bersifat tetap, seperti pembayaran angsuran pokok pinjaman beserta bunganya secara berkala.
- Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan yang dibiayai oleh hutang.
- Untuk menilai seberapa besar aktiva perusahaan yang dibiayai oleh modal.
- Untuk menilai seberapa besar pengaruh hutang terhadap pembiayaan aktiva perusahaan.

Beberapa jenis – jenis rasio solvabilitas adalah sebagai berikut:

1. Rasio Hutang terhadap Aktiva (*Debt to Asset Ratio*)

Rasio ini digunakan untuk mengukur perbandingan antara total hutang dengan total aktiva. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang atau seberapa besar hutang perusahaan berpengaruh terhadap pembiayaan aktiva. Lebih besar rasionya maka lebih aman (*solvable*).

Rumus:

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

2. Rasio Hutang terhadap Modal (*Debt to Equity Ratio*)

Rasio hutang terhadap modal adalah rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total hutang dengan total aktiva. Rasio ini menggambarkan sampai sejauh mana modal pemilik dapat menutupi hutang-hutang kepada pihak luar. Semakin kecil rasio ini maka semakin baik.

Rasio ini berguna untuk mengetahui besarnya perbandingan antara jumlah dana yang disediakan oleh kreditor dengan jumlah dana yang berasal dari pemilik perusahaan. Dengan kata lain, rasio ini berfungsi untuk mengetahui berapa bagian dari setiap rupiah modal yang dijadikan sebagai jaminan hutang. Rasio ini memberikan petunjuk umum tentang kelayakan kredit dan resiko keuangan debitor.

Rumus:

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

c. **Rasio Aktivitas**

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

Rasio ini juga digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari. Berdasarkan hasil pengukuran rasio tersebut dapat diambil kesimpulan apakah perusahaan telah secara efisien dan efektif dalam memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya.

Dari hasil pengukuran rasio ini akan dapat diketahui mengenai kinerja manajemen yang sesungguhnya dalam mengelola aktivitas perusahaan.

Hasil pengukuran rasio diatas lalu dibandingkan dengan target yang telah ditetapkan perusahaan, dan dapat juga dibandingkan dengan hasil pengukuran rasio untuk beberapa periode sebelumnya serta rata-rata industri. Dari hasil perbandingan tersebut akan terlihat apakah aktivitas perusahaan untuk periode yang sedah dianalisis telah sesuai dengan target atau belum, demikian juga akan dapat diketahui apakah kinerja manajemen mengalami kemajuan atau kemunduran jika dibandingkan dengan kinerja periode-periode sebelumnya. Apabila dari hasil perbandingan tersebut ternyata menunjukkan bahwa perusahaan tidak mampu mencapai target yang telah ditetapkan sebelumnya atau bahkan mengalami kemunduran kinerja, dalam hal ini

sangat penting bagi pihak manajemen untuk dapat dengan segera menganalisis penyebabnya dan mengambil langkah-langkah perbaikan.

Pengukuran rasio aktivitas dilakukan dengan cara membandingkan besarnya tingkat penjualan dengan persediaan barang dagang. Mencari tahu kemampuan manajemen dalam menggunakan dan mengoptimalkan asset yang dimiliki merupakan tujuan utama dari rasio aktivitas.

Tujuan dan Manfaat Rasio Aktivitas

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

Berikut adalah tujuan dan manfaat rasio aktivitas secara keseluruhan:

- Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan berputar dalam satu periode.
- Untuk menghitung lamanya rata-rata persediaan tersimpan di gudang hingga akhirnya terjual.
- Untuk menilai efektif tidaknya aktivitas penjualan persediaan barang dagang yang telah dilakukan selama periode.
- Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam piutang usaha berputar dalam satu periode.
- Untuk menghitung lamanya rata-rata penagihan piutang usaha, serta sebaliknya untuk mengetahui berapa hari rata-rata piutang usaha tidak dapat ditagih.

- Untuk menilai efektif tidaknya aktivitas penagihan piutang usaha yang telah dilakukan selama periode.
- Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam modal kerja berputar dalam satu periode atau berapa besar tingkat penjualan yang dapat dicapai dari setiap rupiah modal kerja yang digunakan.
- Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam aset tetap berputar dalam satu periode atau berapa besar tingkat penjualan yang dapat dicapai dari setiap rupiah aset tetap yang digunakan.
- Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam total aset berputar dalam satu periode atau berapa besar tingkat penjualan yang dapat dicapai dari setiap rupiah total aset yang digunakan.

Beberapa jenis - jenis rasio aktivitas adalah sebagai berikut:

1. Rasio Perputaran Persediaan (*Inventory Turn Over*)

Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) rata-rata persediaan tersimpan di gudang hingga akhirnya terjual. Rasio ini menunjukkan kualitas persediaan barang dagang dan kemampuan manajemen dalam melakukan aktifitas penjualan. Dengan kata lain, rasio ini menggambarkan seberapa cepat persediaan barang dagang berhasil dijual kepada pelanggan.

Rasio perputaran persediaan dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya penjualan (atau harga pokok penjualan) dengan rata-rata persediaan. Tingkat penjualan dihitung sebesar harga jual yang dibebankan kepada pelanggan (tunai maupun kredit) sedangkan harga pokok penjualan dihitung sebesar harga beli dari pemasok atas barang yang dijual. Yang dimaksud dengan rata-rata persediaan disini adalah persediaan barang dagang awal tahun

ditambah persediaan barang dagang akhir tahun lalu dibagi dengan dua.

Semakin tinggi rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam persediaan barang dagang semakin kecil dan hal ini berarti semakin baik bagi perusahaan. Dikatakan semakin baik karena lamanya penjualan persediaan barang dagang semakin cepat atau dengan kata lain bahwa persediaan barang dagang dapat dijual dalam jangka waktu yang relatif semakin singkat sehingga perusahaan tidak perlu terlalu lama menunggu dananya yang tertanam dalam persediaan barang dagang untuk dapat dicairkan (berputar atau berganti) menjadi uang kas. Dengan kata lain, semakin tinggi rasio perputaran persediaan maka berarti semakin likuid persediaan perusahaan.

Sebaliknya, semakin rendah rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam persediaan barang dagang semakin besar dan hal ini berarti semakin tidak baik bagi perusahaan. Dikatakan semakin tidak baik karena lamanya penjualan persediaan barang dagang semakin panjang atau dengan kata lain bahwa persediaan barang dagang tidak dapat dijual dalam jangka waktu singkat sehingga perusahaan butuh waktu yang cukup lama menunggu dananya yang tersimpan dalam bentuk persediaan barang dagang untuk dapat dicairkan menjadi uang kas. Dengan kata lain, semakin rendah rasio perputaran persediaan maka berarti semakin banyak persediaan barang dagang yang menumpuk di gudang karena lambannya penjualan persediaan dan hal ini akan mengakibatkan tingkat pengembalian investasi yang rendah.

Rumus yang digunakan untuk menghitung rasio perputaran persediaan yaitu:

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

Rumus lamanya rata-rata persediaan barang dagang tersimpan di gudang hingga akhirnya terjual yaitu:

$$\text{Lamanya Rata – Rata Persediaan} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{Rasio Perputaran Persediaan}}$$

2. Rasio Perputaran Aktiva Tetap (*Fixed Asset Turnover*)

Rasio perputaran aktiva tetap adalah rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan aktiva tetap yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan atau dengan kata lain, untuk mengukur seberapa efektif kapasitas aktiva tetap turut berkontribusi menciptakan penjualan.

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

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

Rumus:

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

3. Rasio Perputaran Total Aktiva (Total Asset Turnover)

Rasio perputaran total aktiva adalah rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan total aktiva yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan. Atau dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur berapa jumlah penjualan yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aktiva.

Perputaran total aktiva yang rendah berarti perusahaan memiliki kelebihan total aktiva, di mana total aktiva yang ada belum dimanfaatkan secara maksimal untuk menciptakan penjualan.

Rumus:

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

d. Rasio Profitabilitas

Rasio Profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktifitas normal bisnisnya. Di samping bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, rasio ini juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektifitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaan.

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

Pengukuran rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan membandingkan antara berbagai komponen yang ada didalam laporan laba rugi dan/atau neraca. Dengan melakukan analisis rasio keuangan secara berkala memungkinkan bagi manajemen untuk secara efektif menetapkan langkah-langkah perbaikan dan efisiensi. Selain itu, perbandingan juga dapat dilakukan terhadap target yang telah ditetapkan sebelumnya, atau bisa juga dibandingkan dengan standar rasio rata-rata industri.

Tujuan dan Manfaat Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas juga memberikan banyak manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Rasio profitabilitas tidak hanya berguna bagi perusahaan saja, melainkan juga bagi pihak luar perusahaan. Dalam prakteknya, ada banyak manfaat yang dapat diperoleh dari rasio profitabilitas, baik bagi pihak pemilik perusahaan, manajemen perusahaan, maupun para pemangku kepentingan lainnya yang terkait dengan perusahaan.

Berikut adalah tujuan dan manfaat rasio profitabilitas secara keseluruhan:

- Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu.
- Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang.
- Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
- Untuk mengukur margin laba kotor atas penjualan bersih.
- Untuk mengukur margin laba operasional atas penjualan bersih.
- Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aset.

- Untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas.
- Untuk mengukur margin laba bersih atas penjualan bersih.

Beberapa jenis - jenis rasio profitabilitas adalah sebagai berikut:

1. **Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)**

Margin laba kotor merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba kotor atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba kotor terhadap penjualan bersih. Laba kotor sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.

Yang dimaksud dengan penjualan bersih disini adalah penjualan (tunai maupun kredit) dikurangi retur dan penyesuaian harga jual serta potongan penjualan.

Semakin tinggi margin laba kotor berarti semakin tinggi pula laba kotor yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya harga jual dan/ atau rendahnya harga pokok penjualan. Sebaliknya, semakin rendah margin laba kotor berarti semakin rendah pula laba kotor yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya harga jual dan/ atau tingginya harga pokok penjualan.

Rumus yang digunakan untuk menghitung margin laba kotor yaitu:

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

2. **Marjin Laba Operasi (*Operating Profit Margin*)**

Marjin laba operasional merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba operasional atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba operasional terhadap penjualan bersih. Laba operasional sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara laba kotor dengan beban operasional. Beban operasional disini terdiri atas beban penjualan maupun beban umum dan administrasi.

Semakin tinggi marjin laba operasional berarti semakin tinggi pula laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya laba kotor dan/ atau rendahnya beban operasional. Sebaliknya, semakin rendah marjin laba operasional berarti semakin rendah pula laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya laba kotor dan/ atau tingginya beban operasional.

Rumus:

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

3. **Marjin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)**

Marjin laba bersih adalah rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba bersih atas penjualan bersih

Semakin tinggi marjin laba bersih berarti semakin tinggi pula laba bersih yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya laba sebelum pajak penghasilan. Sebaliknya, semakin rendah marjin laba bersih berarti semakin

rendah pula laba bersih yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya laba sebelum pajak penghasilan.

Rumus:

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

4. Hasil Pengembalian atas Aktiva (*Return on Asset*)

Hasil pengembalian atas aktiva adalah rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi aktiva dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aktiva.

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

Rumus:

$$\text{Pengembalian atas Aktiva} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

5. Hasil Pengembalian atas Ekuitas (*Return on Equity*)

Hasil pengembalian atas ekuitas adalah rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi ekuitas dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas.

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

Rumus:

$$\text{Pengembalian atas Ekuitas} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Modal}} \times 100\%$$

2.16 Tipe Rasio Pembandingan

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

2.17 Keunggulan Analisis Rasio Keuangan

Analisis rasio keuangan merupakan analisis yang paling sering dilakukan untuk menilai kondisi keuangan dan kinerja perusahaan dibandingkan dengan alat analisis keuangan lainnya.

Analisis rasio keuangan memiliki beberapa keunggulan sebagai alat analisis, yaitu:

- Rasio merupakan angka-angka atau ikhtisar statistik yang lebih mudah dibaca dan ditafsirkan.
- Rasio merupakan pengganti yang cukup sederhana dari informasi yang disajikan dalam laporan keuangan yang pada dasarnya sangat rinci dan rumit.
- Rasio dapat mengidentifikasi posisi perusahaan dalam industri.
- Rasio sangat bermanfaat dalam pengambilan keputusan.
- Dengan rasio, lebih mudah untuk membandingkan suatu perusahaan terhadap perusahaan lain atau melihat perkembangan perusahaan secara periodik (time series).
- Dengan rasio, lebih mudah untuk melihat tren perusahaan serta melakukan prediksi dimasa yang akan datang.

2.18 Keterbatasan Analisis Rasio Keuangan

Sebagai alat analisis keuangan, analisis rasio juga memiliki keterbatasan atau kelemahan dari analisis rasio keuangan.

Berikut adalah beberapa keterbatasan atau kelemahan dari analisis rasio keuangan:

- Kesulitan dalam mengidentifikasi kategori industri dari perusahaan yang dianalisis, khususnya apabila perusahaan tersebut bergerak di beberapa bidang usaha.
- Perbedaan dalam metode akuntansi akan menghasilkan perhitungan rasio yang berbeda pula.
- Rasio keuangan disusun dari data akuntansi, dimana data tersebut dipengaruhi oleh dasar pencatatan, prosedur pelaporan atau perlakuan akuntansi, serta cara penafsiran dan pertimbangan yang mungkin saja berbeda.
- Data yang digunakan untuk melakukan analisis rasio bisa saja merupakan hasil dari sebuah manipulasi akuntansi, dimana penyusun laporan keuangan telah bersikap tidak jujur dan tidak netral dalam menyajikan angka-angka laporan keuangan sehingga hasil perhitungan rasio keuangan tidak menunjukkan kondisi perusahaan yang sesungguhnya.
- Penggunaan tahun fiskal yang berbeda juga dapat menghasilkan perbedaan analisis.
- Pengaruh penjualan musiman dapat mengakibatkan analisis komparatif juga akan ikut terpengaruh.
- Kesesuaian antara besarnya hasil analisis rasio keuangan dengan standar industri tidak menjamin bahwa perusahaan telah menjalankan (mengelola) aktivitasnya secara normal dan baik.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Data

Jenis Data yang Digunakan dalam Penelitian ini adalah:

Ditinjau Menurut Sifatnya

a. Data Kualitatif

Data yang tidak dapat dihitung atau diukur dengan angka-angka, namun mampu memberikan informasi tambahan berupa uraian atau keterangan (Sugiyono, 2007:13).

b. Data Kuantitatif

Data yang berupa angka-angka atau jumlah dengan satuan ukur yang dapat diukur secara matematis (Sugiyono, 2007:13). Data kuantitatif dalam penelitian analisis rasio keuangan untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan pada CV Mcee Promosindo, maka penulis memerlukan data laporan keuangan yang terdiri dari laporan rugi/laba, laporan perubahan modal dan neraca dari tahun 2013 s/d tahun 2015.

3.2 Sumber Data

a. Data Primer

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer dapat berupa opini subyek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi

terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan, dan hasil pengujian. Metode yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data primer, yaitu:

- (1) Metode Survei
- (2) Metode Observasi

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan.

Dalam hal ini, data sekunder yang diperoleh oleh penulis yaitu referensi buku dan arsip-arsip lainnya.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Sebagai bahan untuk menyusun tugas akhir, pengumpulan data yang diperlukan dilakukan dengan cara mengadakan penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung.

Adapun metode yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Metode Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Pengumpulan data diambil dari hasil literatur dan buku-buku bahan kuliah maupun artikel baik dari majalah, jurnal, maupun surat kabar. Dari penulisan ini penulis memperolehnya melalui media elektronik (internet) maupun media cetak.

2. Metode Penelitian Lapangan (Field Research)

Pengumpulan data dilakukan dengan jalan mengadakan penelitian langsung dengan pihak perusahaan, yaitu dengan cara sebagai berikut:

a. Interview

Atau wawancara langsung merupakan suatu metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pimpinan maupun karyawan pada perusahaan CV MCEE PROMOSINDO dalam penyajian data keuangan perusahaan yang diperlukan sebagai bahan penelitian.

b. Observasi

Merupakan pengamatan langsung yang dilakukan pada divisi yang terkait dengan objek penelitian, yakni dengan cara mengumpulkan data-data dari dokumen yang ada pada perusahaan.

Metode ini dilakukan dengan cara terjun langsung dalam kegiatan praktik kerja lapangan. Peneliti mengumpulkan data yang diberikan oleh manajemen perusahaan dan mencatat hal yang terjadi di lapangan sebagai tambahan informasi bagi penelitian.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengabadikan suatu objek yang diperlukan. Teknik ini digunakan sebagai bahan penguat data, karena dengan adanya bukti dokumentasi berupa foto maka data yang diperoleh akan lebih kuat kebenarannya.

d. Tinjauan Pustaka

Metode ini digunakan untuk membantu penulis dalam mempelajari teknik-teknik apa saja yang harus dilakukan dalam perbaikan yang terkait dengan data-data yang ada. Teknik-teknik ini diperoleh dari buku atau literatur yang ada.

e. Data lainnya Dari Berbagai Sumber

Data lain yang didapat penulis dalam penelitian ini adalah artikel dan internet.

3.4 Metode Pengolahan Data

Dalam penelitian ini penulis mengolah data keuangan yang diperoleh kedalam bentuk laporan keuangan melalui Microsoft Excel yaitu menyajikan rangkuman data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang dikumpulkan dan kemudian akan di analisis dan disimpulkan yang kemudian dihitung rasio keuangan secara manual.

3.5 Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, rumus yang digunakan oleh penulis yaitu:

e. Rasio Likuiditas

Rasio Likuiditas adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban atau membayar hutang jangka pendeknya yang segera jatuh tempo.

Dengan kata lain, rasio likuiditas adalah rasio yang dapat digunakan untuk mengukur sampai seberapa jauh tingkat kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban jangka pendeknya yang akan segera jatuh tempo. Rasio likuiditas diperlukan untuk kepentingan analisis kredit atau analisis resiko keuangan.

Beberapa jenis - jenis rasio likuiditas adalah sebagai berikut:

4. Rasio Lancar (*Current ratio*)

Rasio ini untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang segera jatuh tempo dengan menggunakan total aset lancar yang tersedia.

Dengan kata lain, rasio lancar ini menggambarkan seberapa besar jumlah ketersediaan aset lancar yang dimiliki perusahaan dibandingkan dengan total kewajiban lancar.

Rasio ini menunjukkan sejauh mana aktiva lancar menutupi hutang lancar.

Rumus:

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

5. Rasio Cepat (*Quick ratio*)

Rasio cepat adalah rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya yang segera jatuh tempo dengan menggunakan aset lancar.

Rasio ini menunjukkan kemampuan aktiva lancar untuk menutupi hutang lancar.

Rumus:

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

6. Rasio Kas (*Cash ratio*)

Rasio kas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar hutang jangka pendek. Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan yang sesungguhnya dalam melunasi kewajiban lancarnya yang akan segera jatuh tempo dengan menggunakan uang kas yang ada.

Rasio ini menunjukkan porsi kas yang dapat memenuhi hutang lancar.

Rumus:

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

f. Rasio Solvabilitas

Rasio Solvabilitas adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya. Sama halnya dengan rasio likuiditas, rasio solvabilitas juga diperlukan untuk kepentingan analisis kredit atau analisis resiko keuangan.

Rasio Solvabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur sejauh mana aset perusahaan dibiayai dengan hutang. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar beban hutang yang harus ditanggung perusahaan dalam rangka pemenuhan aset.

Dalam arti luas, rasio solvabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi seluruh kewajibannya, baik kewajiban jangka pendek maupun kewajiban jangka panjang.

Beberapa jenis – jenis rasio solvabilitas adalah sebagai berikut:

3. Rasio Hutang terhadap Aktiva (*Debt to Asset Ratio*)

Rasio ini digunakan untuk mengukur perbandingan antara total hutang dengan total aktiva. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang atau seberapa besar hutang perusahaan

berpengaruh terhadap pembiayaan aktiva. Lebih besar rasionya maka lebih aman (*solvable*).

Rumus:

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

4. Rasio Hutang terhadap Modal (*Debt to Equity Ratio*)

Rasio hutang terhadap modal adalah rasio yang digunakan untuk mengukur perbandingan antara total hutang dengan total aktiva. Rasio ini menggambarkan sampai sejauh mana modal pemilik dapat menutupi hutang-hutang kepada pihak luar. Semakin kecil rasio ini maka semakin baik.

Rasio ini berguna untuk mengetahui besarnya perbandingan antara jumlah dana yang disediakan oleh kreditor dengan jumlah dana yang berasal dari pemilik perusahaan. Dengan kata lain, rasio ini berfungsi untuk mengetahui berapa bagian dari setiap rupiah modal yang dijadikan sebagai jaminan hutang. Rasio ini memberikan petunjuk umum tentang kelayakan kredit dan resiko keuangan debitor.

Rumus:

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

g. Rasio Aktivitas

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

Rasio ini juga digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam melaksanakan aktivitas sehari-hari. Berdasarkan hasil pengukuran rasio tersebut dapat diambil kesimpulan apakah perusahaan telah secara efisien dan efektif dalam memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya.

Dari hasil pengukuran rasio ini akan dapat diketahui mengenai kinerja manajemen yang sesungguhnya dalam mengelola aktivitas perusahaan.

Hasil pengukuran rasio diatas lalu dibandingkan dengan target yang telah ditetapkan perusahaan, dan dapat juga dibandingkan dengan hasil pengukuran rasio untuk beberapa periode sebelumnya serta rata-rata industri. Dari hasil perbandingan tersebut akan terlihat apakah aktivitas perusahaan untuk periode yang sudah dianalisis telah sesuai dengan target atau belum, demikian juga akan dapat diketahui apakah kinerja manajemen mengalami kemajuan atau kemunduran jika dibandingkan dengan kinerja periode-periode sebelumnya. Apabila dari hasil perbandingan tersebut ternyata menunjukkan bahwa perusahaan tidak mampu mencapai target yang telah ditetapkan sebelumnya atau bahkan mengalami kemunduran kinerja, dalam hal ini sangat penting bagi pihak manajemen untuk dapat dengan segera menganalisis penyebabnya dan mengambil langkah-langkah perbaikan.

Pengukuran rasio aktivitas dilakukan dengan cara membandingkan besarnya tingkat penjualan dengan persediaan barang dagang. Mencari tahu kemampuan manajemen dalam menggunakan dan

mengoptimalkan asset yang dimiliki merupakan tujuan utama dari rasio aktivitas.

Beberapa jenis - jenis rasio aktivitas adalah sebagai berikut:

4. Rasio Perputaran Persediaan (*Inventory Turn Over*)

Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan akan berputar dalam satu periode atau berapa lama (dalam hari) rata-rata persediaan tersimpan di gudang hingga akhirnya terjual. Rasio ini menunjukkan kualitas persediaan barang dagang dan kemampuan manajemen dalam melakukan aktifitas penjualan. Dengan kata lain, rasio ini menggambarkan seberapa cepat persediaan barang dagang berhasil dijual kepada pelanggan.

Rasio perputaran persediaan dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya penjualan (atau harga pokok penjualan) dengan rata-rata persediaan. Tingkat penjualan dihitung sebesar harga jual yang dibebankan kepada pelanggan (tunai maupun kredit) sedangkan harga pokok penjualan dihitung sebesar harga beli dari pemasok atas barang yang dijual. Yang dimaksud dengan rata-rata persediaan disini adalah persediaan barang dagang awal tahun ditambah persediaan barang dagang akhir tahun lalu dibagi dengan dua.

Semakin tinggi rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam persediaan barang dagang semakin kecil dan hal ini berarti semakin baik bagi perusahaan. Dikatakan semakin baik karena lamanya penjualan persediaan barang dagang semakin cepat atau dengan kata lain bahwa persediaan barang dagang dapat dijual dalam jangka waktu yang relatif semakin singkat sehingga perusahaan tidak perlu terlalu lama menunggu dananya yang tertanam dalam persediaan barang dagang untuk dapat dicairkan (berputar atau berganti) menjadi

uang kas. Dengan kata lain, semakin tinggi rasio perputaran persediaan maka berarti semakin likuid persediaan perusahaan.

Sebaliknya, semakin rendah rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang tertanam dalam persediaan barang dagang semakin besar dan hal ini berarti semakin tidak baik bagi perusahaan. Dikatakan semakin tidak baik karena lamanya penjualan persediaan barang dagang semakin panjang atau dengan kata lain bahwa persediaan barang dagang tidak dapat dijual dalam jangka waktu singkat sehingga perusahaan butuh waktu yang cukup lama menunggu dananya yang tersimpan dalam bentuk persediaan barang dagang untuk dapat dicairkan menjadi uang kas. Dengan kata lain, semakin rendah rasio perputaran persediaan maka berarti semakin banyak persediaan barang dagang yang menumpuk di gudang karena lambannya penjualan persediaan dan hal ini akan mengakibatkan tingkat pengembalian investasi yang rendah.

Rumus yang digunakan untuk menghitung rasio perputaran persediaan yaitu:

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

Rumus lamanya rata-rata persediaan barang dagang tersimpan di gudang hingga akhirnya terjual yaitu:

$$\text{Lamanya Rata – Rata Persediaan} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{Rasio Perputaran Persediaan}}$$

5. Rasio Perputaran Aktiva Tetap (*Fixed Asset Turnover*)

Rasio perputaran aktiva tetap adalah rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan aktiva tetap yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan atau dengan kata lain, untuk mengukur seberapa efektif kapasitas aktiva tetap turut berkontribusi menciptakan penjualan.

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

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

Rumus:

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

6. Rasio Perputaran Total Aktiva (*Total Asset Turnover*)

Rasio perputaran total aktiva adalah rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan total aktiva yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan. Atau dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur berapa jumlah penjualan yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aktiva.

Perputaran total aktiva yang rendah berarti perusahaan memiliki kelebihan total aktiva, di mana total aktiva yang ada belum dimanfaatkan secara maksimal untuk menciptakan penjualan.

Rumus:

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

h. Rasio Profitabilitas

Rasio Profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktifitas normal bisnisnya. Di samping bertujuan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, rasio ini juga bertujuan untuk mengukur tingkat efektifitas manajemen dalam menjalankan operasional perusahaan.

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

Pengukuran rasio profitabilitas dapat dilakukan dengan membandingkan antara berbagai komponen yang ada didalam laporan laba rugi dan/atau neraca. Dengan melakukan analisis rasio keuangan secara berkala memungkinkan bagi manajemen untuk secara efektif menetapkan langkah-langkah perbaikan dan efisiensi. Selain itu, perbandingan juga dapat dilakukan terhadap target yang telah ditetapkan sebelumnya, atau bisa juga dibandingkan dengan standar rasio rata-rata industri.

Beberapa jenis - jenis rasio profitabilitas adalah sebagai berikut:

6. **Margin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)**

Margin laba kotor merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba kotor atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba kotor terhadap penjualan bersih. Laba kotor sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.

Yang dimaksud dengan penjualan bersih disini adalah penjualan (tunai maupun kredit) dikurangi retur dan penyesuaian harga jual serta potongan penjualan.

Semakin tinggi margin laba kotor berarti semakin tinggi pula laba kotor yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya harga jual dan/ atau rendahnya harga pokok penjualan. Sebaliknya, semakin rendah margin laba kotor berarti semakin rendah pula laba kotor yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya harga jual dan/ atau tingginya harga pokok penjualan.

Rumus yang digunakan untuk menghitung margin laba kotor yaitu:

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

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

Margin laba operasional merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba operasional atas penjualan bersih. Rasio ini dihitung dengan membagi laba operasional terhadap penjualan bersih. Laba operasional sendiri dihitung sebagai hasil pengurangan antara laba kotor dengan

beban operasional. Beban operasional disini terdiri atas beban penjualan maupun beban umum dan administrasi.

Semakin tinggi margin laba operasional berarti semakin tinggi pula laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya laba kotor dan/ atau rendahnya beban operasional. Sebaliknya, semakin rendah margin laba operasional berarti semakin rendah pula laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya laba kotor dan/ atau tingginya beban operasional.

Rumus:

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

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

Margin laba bersih adalah rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba bersih atas penjualan bersih

Semakin tinggi margin laba bersih berarti semakin tinggi pula laba bersih yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya laba sebelum pajak penghasilan. Sebaliknya, semakin rendah margin laba bersih berarti semakin rendah pula laba bersih yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya laba sebelum pajak penghasilan.

Rumus:

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

9. Hasil Pengembalian atas Aktiva (*Return on Asset*)

Hasil pengembalian atas aktiva adalah rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi aktiva dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aktiva.

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

Rumus:

$$\text{Pengembalian atas Aktiva} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

10. Hasil Pengembalian atas Ekuitas (*Return on Equity*)

Hasil pengembalian atas ekuitas adalah rasio yang menunjukkan seberapa besar kontribusi ekuitas dalam menciptakan laba bersih. Dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar jumlah laba bersih yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas.

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

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

Rumus:

$$\text{Pengembalian atas Ekuitas} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Modal}} \times 100\%$$

3.6 Tipe Rasio Pembandingan

Analisis rasio tidak semata-mata menggunakan data yang ada di laporan rugi laba dan neraca dimasukkan ke berbagai rumus perhitungan. Namun yang lebih penting adalah membaca dan mengerti hasil analisis rasio tersebut. Ada tiga tipe pembandingan hasil analisis rasio keuangan, yaitu:

- b. 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.
- c. Analisis Cross Sectional, adalah membandingkan hasil analisis rasio keuangan suatu perusahaan dengan nilai analisis keuangan perusahaan sejenis dalam industri yang sama.
- d. Analisis Gabungan (Overall), adalah gabungan antara analisis time series dan analisis cross sectional.

BAB IV

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA

4.1 Pengumpulan Data

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

CV Mcee Promosindo merupakan usaha pembuatan dan penjualan tas yang terletak di kawasan Pusat Industri Kecil (PIK), Jakarta Timur yang didirikan oleh bapak Emsidharta pada tahun 2010. Produk yang dihasilkan adalah berbagai macam tas seperti tas belanja (shopping bag), goody bag, tas jinjing, tas selempang, dan yang menjadi produk unggulannya adalah tas ransel dan tas seminar. Karena, kedua jenis tas tersebut paling diminati oleh konsumen dan pelanggan serta jumlah penjualannya paling banyak. Sehingga, lebih terfokus untuk memperbanyak produksi tas ransel dan tas seminar. Sedangkan, untuk jenis tas yang lain, diproduksi hanya untuk memenuhi kebutuhan pesanan. Karena, selain memproduksi untuk memenuhi penjualan di toko milik sendiri, CV Mcee Promosindo juga menyediakan jasa pembuatan tas melalui pesanan sesuai dengan keinginan pelanggan.

Pada mulanya, sebelum mendirikan usaha ini, bapak Emsidharta bekerja sebagai karyawan di salah satu perusahaan Jepang. Namun, akhirnya beliau memutuskan untuk berhenti bekerja dari perusahaan Jepang tersebut. Karena memutuskan untuk berhenti bekerja dari perusahaan itu, namun beliau tetap harus memenuhi kebutuhan hidup dan kebutuhan keluarga, akhirnya beliau mantap memilih untuk membuka usaha. Dengan modal awal, yaitu modal pribadi yang dimilikinya dari uang simpanannya selama bekerja di perusahaan Jepang tersebut. Dipilihnya tas sebagai usahanya, karena beliau banyak memiliki rekan di instansi-instansi pemerintah maupun swasta yang sering melakukan acara-acara atau seminar, yang menurutnya dari sanalah ada permintaan dan peluang pasar yang cukup baik.

Kemudian, dimulailah produksi dengan jumlah mesin dan tenaga kerja yang seadanya, dengan pemasaran yang dipamerkan dan dijual di toko yang dikontraknya di kawasan PIK. Dan benar saja, tas yang dihasilkan oleh CV Mcee Promosindo ini banyak peminatnya, bahkan sampai ada yang memesan dengan jumlah yang cukup banyak sesuai dengan keinginannya, terutama dari kalangan instansi-instansi pemerintah dan perusahaan-perusahaan swasta.

Pada mulanya produk-produknya hanya dipromosikan dan dipasarkan melalui tokonya di kawasan PIK, lama-kelamaan, bapak Emsidharta mulai mempromosikannya melalui brosur, kartu nama, internet seperti facebook dan blog, juga melalui mulut ke mulut dan melalui rekanan kenalan orang-orang dalam di instansi-instansi pemerintah maupun perusahaan swasta. Seiring berjalannya waktu, serta permintaan akan produk yang terus meningkat, tentunya bapak Emsidharta juga menambah jumlah karyawan serta jumlah mesin jahit agar mampu memenuhi kebutuhan akan permintaan pasar, dengan tetap memperhatikan keterampilan dari para pekerjanya supaya terus menghasilkan produk yang berkualitas.

Barulah saat tahun ketiga usaha ini berjalan, atau tepatnya pada tahun 2013, bapak Emsidharta mendaftarkan perusahaannya tersebut agar usahanya legal, dengan memiliki SIUP, TPD, dan NPWP.

Berkat kegigihan bapak Emsidharta dalam menjalankan usahanya, kini produk-produk yang dihasilkan mampu bersaing dengan banyaknya kompetitor, dan bahkan mampu memasarkan produknya ke seluruh wilayah Indonesia.

4.1.2 Profil Perusahaan

Perusahaan ini merupakan perusahaan yang memproduksi berbagai macam tas yang berdiri pada tahun 2010 dan didirikan oleh Bapak

Emsidharta. Produk yang dihasilkan adalah berbagai macam tas seperti tas ransel, tas seminar, shopping bag, goody bag, tas selempang, tas jinjing, dan lain-lain.

Adapun profil usaha lebih rinci adalah sebagai berikut:

Nama Perusahaan	: CV Mcee Promosindo
Nama Pemilik	: Emsidharta
Jabatan	: Pimpinan (Pemilik)
Jenis Usaha	: Produksi berbagai macam tas seperti, tas ransel, tas seminar, tas laptop, goody bag
Alamat Usaha	: Jalan Raya Penggilingan, Komplek PIK Blok B No. 4 RT004/RW010, Cakung, Jakarta Timur 13940
Tahun Berdiri	: Tahun 2010
Telepon	: 08128897580
Jumlah Pekerja	: 16 orang
Nomor SIUP	: 11519-05/PK/1.824.271
Nomor TDP	: 09.04.3.46.22122
Nomor NPWP	: 03.290.914.5-004.000

4.1.3 Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan merupakan tempat dimana perusahaan melakukan aktifitas proses produksi. Lokasi perusahaan sangat menentukan maju atau tidaknya suatu perusahaan. Dengan pemilihan lokasi yang mudah dijangkau dan strategis, maka akan memudahkan perusahaan untuk mencapai tujuan dan target pasar yang akan dituju oleh perusahaan sehingga pertimbangan pertama di dalam mendirikan usaha adalah penentuan lokasi atau letak perusahaan.

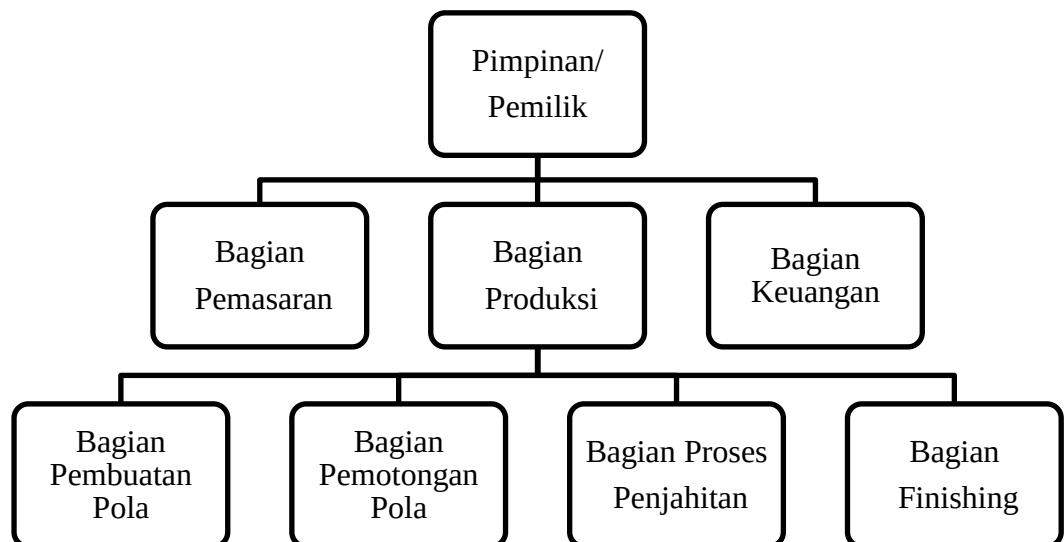
Dalam hal ini, CV Mcee Promosindo menentukan lokasi perusahaannya yang beralamat di Jalan Raya Penggilingan, Komplek PIK Blok B No. 4 RT004/RW010, Cakung, Jakarta Timur 13940.

4.1.4 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem atau jaringan kerja terhadap tugas-tugas, sistem pelaporan dan komunikasi yang menghubungkan secara bersama pekerjaan individual dan kelompok.

Pada CV Mcee Promosindo struktur organisasi yang digunakan berbentuk struktur organisasi garis, dengan susunan seperti dalam gambar dibawah ini:

Gambar 4.1 Struktur Organisasi CV Mcee Promosindo



4.1.5 Deskripsi Pekerjaan

Berikut adalah penjelasan atau gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian pada CV Mcee Promosindo:

a) Pimpinan/Pemilik

Tugas Pimpinan perusahaan, antara lain:

- Memimpin, mengelola dan mengkoordinasikan seluruh kegiatan perusahaan.
- Pembuat keputusan.
- Pendelegasian wewenang kepada bawahan.
- Pelaksanaan kontrol dan perbaikan kesalahan-kesalahan.
- Pertanggungjawaban semua tindakan.
- Memastikan ketersediaan sumber daya untuk melaksanakan kegiatan operasional.
- Menetapkan kebijakan perusahaan.
- Mengesahkan, merevisi, menunda, dan membatalkan program kerja.
- Bertanggung jawab atas perekrutan SDM berqualified bagi Perusahaan.
- Memberikan pelatihan kepada karyawan baru.
- Memberikan motivasi kepada para pekerja.
- Bertanggungjawab penuh terhadap keuangan perusahaan.
- Mencatat dan melaksanakan pembayaran gaji dan upah pekerja.
- Bertanggungjawab atas pengeluaran dan pemasukan dana yang ada pada perusahaan.
- Bertanggungjawab terhadap pencatatan biaya yang keluar dan pendapatan yang masuk ke perusahaan.

b) Bagian Produksi

Tugas dari Kepala Bagian Produksi, antara lain:

- Bertanggung jawab terhadap proses produksi di pabrik.
- Bertanggung jawab atas persediaan bahan baku, bahan pelengkap produksi, hasil produksi, serta alat-alat produksi.
- Bertanggung jawab pada seluruh kegiatan produksi pada masing-masing bagian.
- Bertanggung jawab dan memastikan pembelian bahan mentah, bahan yang sedang diproses dan barang yang telah selesai diproses.
- Membantu, mengatur dan mengontrol jalannya proses produksi.
- Bertanggung jawab terhadap proses dan hasil produksi, baik kualitas maupun kontinuitasnya.
- Melaporkan dan mendistribusikan ke bagian pemasaran.
- Melakukan pencatatan seluruh aktifitas produksi.

Dimana dalam pembagian kerja, bagian produksi terbagi atas beberapa bagian, yaitu:

- Bagian pembuatan pola, bertugas untuk membuat pola tas sesuai dengan keinginan konsumen. Pembentukan pola ini dilakukan agar pada saat proses penjahitan tidak ada yang salah.
- Bagian pemotongan pola, bertugas untuk pemotongan pola bahan yang akan dibuat menjadi tas.
- Bagian proses penjahitan, bertugas untuk melakukan proses penjahitan bahan berbahan Diner 300 dan Diner 600 yang telah terbentuk pola untuk menggabungkan pola sehingga menjadi barang jadi yang utuh berupa tas.
- Bagian finishing, bertugas untuk melakukan pengecekan seluruh bagian-bagian yang terdapat pada tas, apakah ada kerusakan atau tidak. Lalu melakukan pengepakan atau pengemasan tas yang sudah jadi ke dalam plastik.

c) Bagian Pemasaran

Tugas dari Kepala Bagian Pemasaran, antara lain:

- Bertanggung jawab terhadap manajemen proses pemasaran.
- Bertanggung jawab terhadap perolehan hasil penjualan dan penggunaan dana promosi.
- Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan pemasaran.
- Mempromosikan produk, diantaranya: promosi melalui mulut ke mulut, membuat brosur dan kartu nama, mengelola blog, facebook dan email, serta media cetak seperti koran.
- Mengidentifikasi produk yang dibutuhkan konsumen dan bagaimana cara pemenuhannya dapat diwujudkan.
- Melakukan riset pemasaran melalui survey tentang keinginan konsumen, sehingga perusahaan mampu mendapatkan informasi mengenai produk yang sesungguhnya dibutuhkan oleh konsumen.
- Menetapkan strategi bersaing terhadap perusahaan yang menghasilkan produk yang sama.
- Memperluas daerah pemasaran dengan mengadakan analisis pasar.
- Mencari dan mengusulkan kepada Pimpinan mengenai daerah pemasaran yang baru.
- Driver, Tugas dari driver adalah mengantarkan produk yang sudah jadi ke konsumen dan pelanggan.

d) Bagian Keuangan

Tugas dari bagian keuangan, antara lain:

- Mengatur dan mencatat keluar masuknya uang.
- Mencatat transaksi penjualan dan pembelian.
- Melakukan penyusunan laporan keuangan perusahaan.

4.1.6 Aspek Produksi

Menurut Basu Swastha, Produksi adalah pengubahan bahan-bahan dari sumber-sumber menjadi hasil yang diinginkan oleh konsumen. Hasil itu dapat berupa barang ataupun jasa.

Proses produksi yang dilakukan pada CV Mcee Promosindo yang berlokasi di kawasan Pusat Industri Kecil (PIK), Jakarta Timur. Mulai dari (*input*) atau pengolahan bahan baku hingga terakhir (*output*) produk. Perusahaan ini memproduksi berbagai macam tas seperti tas ransel dan tas seminar.

4.1.6.1 Produk yang dihasilkan



Gambar 4.2 Tas Ransel



Gambar 4.3 Tas Seminar

4.1.6.2 Bahan Baku dan Bahan Penolong yang Digunakan

Untuk menghasilkan produk yang berkualitas, maka diperlukan bahan baku yang berkualitas dan memenuhi standar mutu. Bahan baku dan bahan penolong berperan penting dalam berjalannya proses produksi.

Berikut adalah bahan baku dan bahan penolong yang digunakan CV Mcee Promosindo:

Bahan Baku dan Bahan Penolong

No.	Bahan Baku dan Bahan Penolong
1	Bahan Dinier 300
2	Bahan Dinier 600
3	Bahan-bahan Pur No. 70

4	Daun Resleting No. 5
5	Busa Foam No. 5
6	Jalak Samping
7	Ring Bongkok
8	Ring D.O
9	Ring Jalan
10	Ring 4
11	Tali 4 cm
12	Tali 2,5 cm
13	Pegangan
14	Perekat
15	Benang
16	Kew-Kew 4 cm
17	Kew-Kew 2,5 cm
18	Puring
19	Pala
20	Webbing
21	Bordir Nama

Tabel 4.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong

4.1.6.3 Mesin dan Peralatan

Berikut mesin yang digunakan pada CV Mcee Promosindo untuk memproduksi tas, yaitu:

Daftar Mesin		
No.	Nama Mesin	Jumlah
1	Mesin Jahit	12 unit
2	Mesin Bartek	1 unit
3	Mesin Potong	2 unit
	Jumlah Mesin	15 unit

Tabel 4.2 Daftar Mesin Produksi

1. Mesin Jahit, mesin ini berfungsi untuk menggabungkan atau menyatukan bahan yang telah selesai dipotong rangkaian pola pada tas ransel dan tas seminar.



Gambar 4.4 Mesin Jahit

2. Mesin Bartek, mesin ini berfungsi untuk mengunci tali atau bagian-bagian dari pinggir tas agar tidak mudah lepas dan sebagai penguat jahitan pada pola tertentu.



Gambar 4.5 Mesin Bartek

3. Mesin Potong, mesin ini berfungsi untuk memotong bahan yang telah dibuat pola tas dengan berbagai ukuran.



Gambar 4.6 Mesin Potong

Peralatan yang Digunakan

Untuk menjalankan proses produksi tentu dibutuhkan sarana dan prasarana berupa peralatan yang berkaitan dengan setiap proses produksi.

Berikut peralatan yang digunakan pada CV. MCEE PROMOSINDO untuk memproduksi tas, yaitu:

Peralatan Produksi		
No.	Nama Alat	Jumlah
1	Gunting Bahan	30 unit
2	Gunting Benang	10 unit
3	Jarum	10 Kotak
4	Penggaris Stainless	13 unit
5	Meteran Kain	13 unit
6	Pulpen	12 unit
7	Cutter	25 unit

Tabel 4.3 Peralatan Produksi

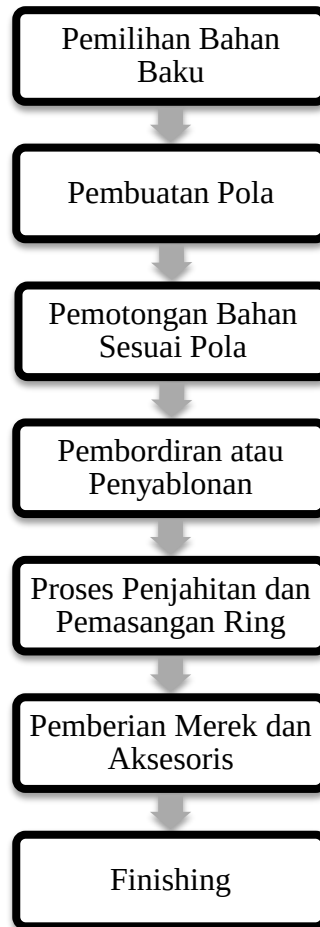
1. Gunting Bahan berfungsi untuk menggunting bahan baku yang telah dibentuk polanya.
2. Gunting Benang berfungsi untuk menggunting benang-benang yang keluar dan terlihat pada tas yang sudah jadi.
3. Jarum digunakan dalam proses stikan untuk menjahit bagian – bagian pola.
4. Penggaris Stainless berfungsi untuk mengukur pola pada tas yang akan dibuat.
5. Meteran Kain berfungsi untuk mengukur bahan baku yang akan dibuat pola, diukur sesuai kebutuhan kain yang akan digunakan.
6. Pulpen digunakan untuk membuat pola pada tas. Sehingga lebih mudah untuk digunting.
7. Cutter berfungsi untuk memotong pola yang sudah sesuai dengan ukurannya.

4.1.6.4 Proses Produksi

CV Mcee Promosindo merupakan perusahaan manufaktur yang berarti adanya proses produksi yang dilakukan. Proses produksi merupakan kegiatan yang menambah nilai guna suatu benda sehingga menjadi lebih bermanfaat. Pada proses produksi terjadi input menjadi

output. Input yang digunakan pada perusahaan CV Mcee Promosindo untuk memproduksi tas adalah kain, dan outputnya adalah tas. Proses produksi tas pada CV Mcee Promosindo dapat dilihat dibawah ini.

Proses Produksi Tas pada CV Mcee Promosindo:



Gambar 4.7 Proses Produksi

Berdasarkan gambar proses produksi diatas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Pemilihan Bahan Baku

Bahan baku merupakan material atau bahan dasar yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk tertentu setelah melewati suatu proses tertentu. Proses pemilihan bahan baku yang dilakukan adalah memisahkan antara bahan baku yang digunakan untuk membuat tas ransel dan tas seminar.



Gambar 4.8 Bahan Baku

2. Pembuatan Pola

Pola adalah beberapa komponen terpisah yang digambar dengan mengacu pada desain produk.

Pada pembuatan pola, aktivitas yang dilakukan adalah membuat pola sesuai dengan desain produk yang diinginkan. Pola dibuat sedetail mungkin dan diberikan penjelasan yang lengkap mengenai ukuran, bahan yang akan dipakai, pemotongan, penggabungan maupun penjahitannya. Pola bisa dibuat dengan menggunakan bahan karton dan dengan alat sederhana seperti pulpen, penggaris, kain dan gunting.



Gambar 4.9 Pembuatan Pola

3. Pemotongan Bahan Sesuai Pola

Proses pemotongan bahan sesuai pola yaitu pekerja memotong bahan baku yang telah dipilih sesuai dengan pola tas yang akan dibuat.



Gambar 4.10 Pemotongan bahan sesuai pola

4. Pembordiran atau Penyablonan

Setelah pemotongan bahan sesuai pola proses selanjutnya yaitu pembordiran atau penyablonan. Pembordiran atau penyablonan logo atau tulisan Polo pada pola bagian head atau kepala tas ransel.

5. Proses Penjahitan dan Pemasangan Ring

Setelah bahan dipotong sesuai pola, pekerja menggabungkan bagian-bagian dari pola tas tersebut yang sudah siap untuk menghasilkan bentuk produk. Perakitan bahan biasanya dengan menggunakan mesin jahit, kemudian tas dipasang Ring.



Gambar 4.11 Proses penjahitan dan pemasangan ring

6. Pemberian Merek dan Aksesoris

Setelah itu tas dipasang merek dan aksesoris. Pemasangan merek dan aksesoris dilakukan setelah proses penjahitan.

7. Finishing

Proses ini merupakan tahap akhir dalam pembuatan tas ransel dan tas seminar di CV Mcee Promosindo, kegiatan dalam proses ini adalah menyortir tas untuk dilakukan kontrol terhadap kualitas produk.

Tas yang tidak memenuhi standar kualitas akan dikembalikan pada bagian proses penjahitan untuk dilakukan perbaikan, sedangkan tas yang memenuhi standar kualitas akan dilakukan finishing seperti merapikan benang-benang yang terlihat diluar tas yang sudah jadi. Tahapan yang terakhir adalah mengemas atau mengepak tas yang telah jadi dengan plastik.



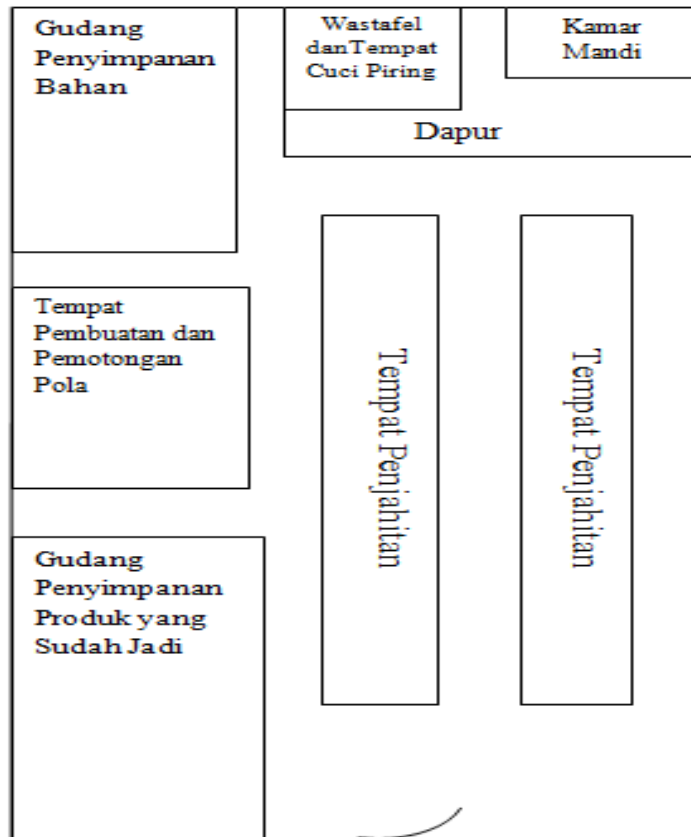


Gambar 4.12 Finishing

4.1.6.5 Tata Letak (Layout) Pabrik CV Mcee Promosindo

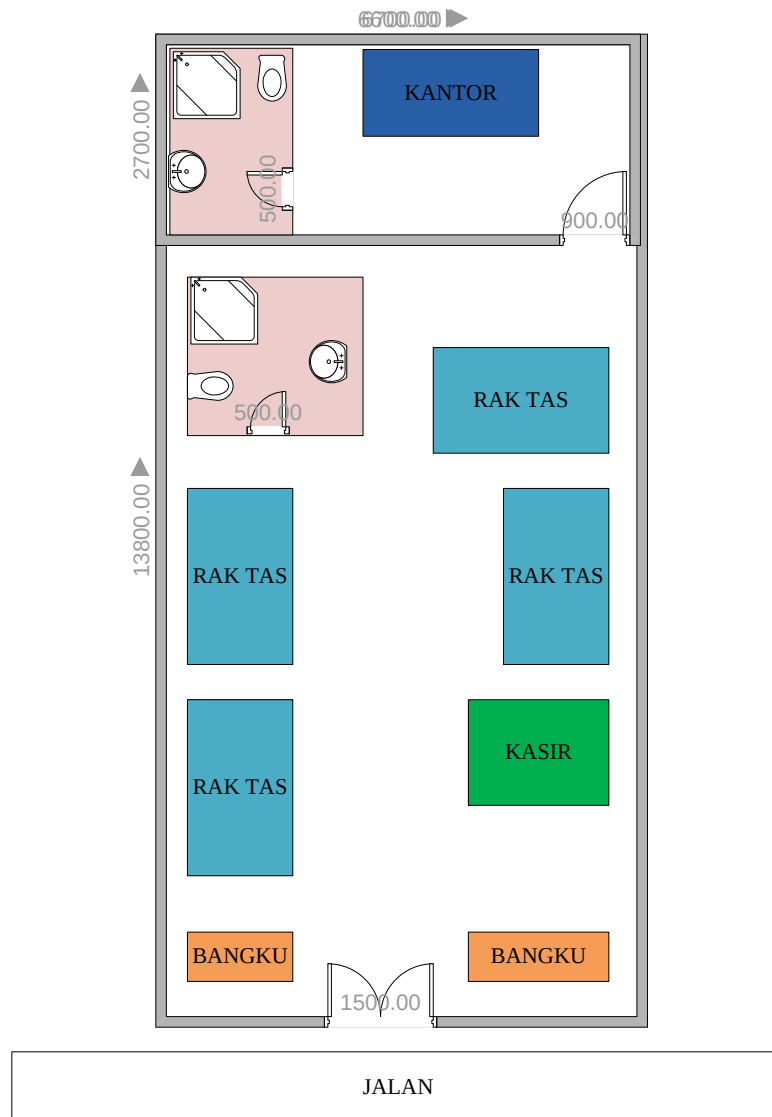
Layout merupakan suatu proses dalam penentuan bentuk dan penempatan fasilitas yang dapat menentukan efisiensi produksi atau operasi. Layout dirancang berkenaan dengan produk, proses, sumber daya manusia dan lokasi sehingga dapat tercapai efisiensi operasi.

A. Tata Letak (Layout) Pabrik CV Mcee Promosindo



Gambar 4.13 Layout Pabrik CV Mcee Promosindo

B. Tata Letak (Layout) Toko CV Mcee Promosindo



Gambar 4.14 Layout Toko CV Mcee Promosindo

4.1.6.6 Biaya Produksi

Biaya produksi adalah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan produksi dalam periode tertentu. Berikut adalah

rincian dari biaya produksi tas ransel di CV Mcee Promosindo tahun 2013-2015:

$$\text{Biaya Produksi} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Produksi} + \text{Biaya Overhead Pabrik}$$

Tabel 4.4 Biaya Produksi Tas Ransel Tahun 2013-2015

2013				
No.	Jenis Biaya	Jumlah	Biaya Satuan	Total
1.	Biaya Bahan Baku dan Penolong			
	Biaya Bahan Baku			Rp 445,536,000
	Biaya Bahan Penolong			Rp 22,277,000
	Total Biaya Bahan Baku dan Penolong			Rp 467,813,000
2.	Biaya Tenaga Kerja Produksi			
	Pembuat Pola	1	Rp 600,000	Rp 7,200,000
	Pemotong Bahan	2	Rp 600,000	Rp 14,400,000
	Penjahit	12	Rp 850,000	Rp 122,400,000
	Finishing	1	Rp 600,000	Rp 7,200,000
	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi			Rp 151,200,000
3.	Biaya Overhead Pabrik			
	Biaya Listrik dan Air			Rp 12,750,000
	Biaya Telepon			Rp 3,750,000
	Biaya Pemeliharaan			Rp 1,100,000
	Biaya Packaging			Rp 91,728,000
	Total BOP			Rp 109,328,000
	Total Biaya Produksi			Rp 728,341,000

2014				
No.	Jenis Biaya	Jumlah	Biaya Satuan	Total
1.	Biaya Bahan Baku dan Penolong			
	Biaya Bahan Baku			Rp 539,136,000
	Biaya Bahan Penolong			Rp 26,956,400
	Total Biaya Bahan Baku dan Penolong			Rp 566,092,400

2.	Biaya Tenaga Kerja Produksi			
	Pembuat Pola	1	Rp 600,000	Rp 7,200,000
	Pemotong Bahan	2	Rp 600,000	Rp 14,400,000
	Penjahit	12	Rp 850,000	Rp 122,400,000
	Finishing	1	Rp 600,000	Rp 7,200,000
	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi			Rp 151,200,000
3.	Biaya Overhead Pabrik			
	Biaya Listrik dan Air			Rp 14,000,000
	Biaya Telepon			Rp 4,000,000
	Biaya Pemeliharaan			Rp 1,175,000
	Biaya Packaging			Rp 110,822,400
	Total BOP			Rp 129,997,400
	Total Biaya Produksi			Rp 847,289,800

2015				
No.	Jenis Biaya	Jumlah	Biaya Satuan	Total
1.	Biaya Bahan Baku dan Penolong			
	Biaya Bahan Baku			Rp 534,096,000
	Biaya Bahan Penolong			Rp 30,744,200
	Total Biaya Bahan Baku dan Penolong			Rp 564,840,200
2.	Biaya Tenaga Kerja Produksi			
	Pembuat Pola	1	Rp 750,000	Rp 9,000,000
	Pemotong Bahan	2	Rp 750,000	Rp 18,000,000
	Penjahit	12	Rp 1,000,000	Rp 144,000,000
	Finishing	1	Rp 750,000	Rp 9,000,000
	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi			Rp 180,000,000
3.	Biaya Overhead Pabrik			
	Biaya Listrik dan Air			Rp 14,950,000
	Biaya Telepon			Rp 4,250,000
	Biaya Pemeliharaan			Rp 1,250,000
	Biaya Packaging			Rp 138,528,000
	Total BOP			Rp 158,978,000
	Total Biaya Produksi			Rp 903,818,200

Sumber: Data Diolah dari hasil wawancara

Tabel 4.5 Biaya Produksi Tas Seminar Tahun 2013-2015

2013				
No.	Jenis Biaya	Jumlah	Biaya Satuan	Total
1.	Biaya Bahan Baku dan Penolong			
	Biaya Bahan Baku			Rp 164,052,000
	Biaya Bahan Penolong			Rp 8,202,500
	Total Biaya Bahan Baku dan Penolong			Rp 172,254,500

2.	Biaya Tenaga Kerja Produksi			
	Pembuat Pola	1	Rp 600,000	Rp 7,200,000
	Pemotong Bahan	2	Rp 600,000	Rp 14,400,000
	Penjahit	12	Rp 850,000	Rp 122,400,000
	Finishing	1	Rp 600,000	Rp 7,200,000
	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi			Rp 151,200,000
3.	Biaya Overhead Pabrik			
	Biaya Listrik dan Air			Rp 12,750,000
	Biaya Telepon			Rp 3,750,000
	Biaya Pemeliharaan			Rp 1,100,000
	Biaya Packaging			Rp 49,392,000
	Total BOP			Rp 66,992,000
	Total Biaya Produksi			Rp 390,446,500

2014				
No.	Jenis Biaya	Jumlah	Biaya Satuan	Total
1.	Biaya Bahan Baku dan Penolong			
	Biaya Bahan Baku			Rp 199,584,000
	Biaya Bahan Penolong			Rp 9,979,700
	Total Biaya Bahan Baku dan Penolong			Rp 209,563,700
2.	Biaya Tenaga Kerja Produksi			
	Pembuat Pola	1	Rp 600,000	Rp 7,200,000
	Pemotong Bahan	2	Rp 600,000	Rp 14,400,000
	Penjahit	12	Rp 850,000	Rp 122,400,000
	Finishing	1	Rp 600,000	Rp 7,200,000
	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi			Rp 151,200,000
3.	Biaya Overhead Pabrik			
	Biaya Listrik dan Air			Rp 14,000,000
	Biaya Telepon			Rp 4,000,000
	Biaya Pemeliharaan			Rp 1,175,000
	Biaya Packaging			Rp 59,673,600
	Total BOP			Rp 78,848,600
	Total Biaya Produksi			Rp 439,612,300

2015				
No.	Jenis Biaya	Jumlah	Biaya Satuan	Total
1.	Biaya Bahan Baku dan Penolong			
	Biaya Bahan Baku			Rp 249,480,000
	Biaya Bahan Penolong			Rp 12,396,600
	Total Biaya Bahan Baku dan Penolong			Rp 261,876,600
2.	Biaya Tenaga Kerja Produksi			
	Pembuat Pola	1	Rp 750,000	Rp 9,000,000
	Pemotong Bahan	2	Rp 750,000	Rp 18,000,000
	Penjahit	12	Rp 1,000,000	Rp 144,000,000
	Finishing	1	Rp 750,000	Rp 9,000,000
	Total Biaya Tenaga Kerja Produksi			Rp 180,000,000
3.	Biaya Overhead Pabrik			
	Biaya Listrik dan Air			Rp 14,950,000
	Biaya Telepon			Rp 4,250,000
	Biaya Pemeliharaan			Rp 1,250,000
	Biaya Packaging			Rp 74,592,000
	Total BOP			Rp 95,042,000
	Total Biaya Produksi			Rp 536,918,600

Sumber: Data Diolah dari hasil wawancara

4.1.7 Aspek Pemasaran

Menurut Philip Kotler, Pemasaran adalah suatu proses dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan mempertukarkan produk serta jasa dengan sesamanya. Konsep akhirnya membawa kita daur utuh pada konsep pemasaran. Pemasaran berarti kerja dengan pasar untuk mewujudkan pertukaran potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia.

4.1.7.1 Produk yang Dipasarkan

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang produksi tas, dalam kegiatan sehari-hari CV Mcee Promosindo memproduksi berbagai macam tas. Tetapi, ada 2 (dua) jenis produk unggulan dari CV Mcee Promosindo, yaitu: Tas Ransel dan Tas Seminar. Selain itu, produk yang dihasilkan perusahaan ini juga terbuat dari bahan-bahan yang berkualitas, yang menjadikannya lebih awet dan tidak mudah rusak serta peminat untuk produk ini sangatlah banyak maka permintaan tiap tahunnya sangat meningkat.

Produk yang dipasarkan oleh CV Mcee Promosindo adalah tas, dimana ada 2 (dua) jenis produk unggulan, yaitu:

Tabel 4.6 Harga Produk Tahun 2013 – 2015

Jenis Produk	Harga Produk Tiap Tahun		
	2013	2014	2015
Tas Ransel	Rp 70.000	Rp 75.000	Rp 80.000
Tas Seminar	Rp 60.000	Rp 65.000	Rp 70.000

Sumber: CV Mcee Promosindo

4.1.7.2 Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran adalah tempat atau titik yang terletak pada kondisi saling membutuhkan berdasarkan *demand dan customer oriented*. Dalam hal ini lokasi penjualan CV Mcee Promosindo terletak di wilayah perkampungan industri kecil (PIK) Pulogadung. Produk yang dihasilkan adalah tas ransel dan tas seminar, sehingga target pasar perusahaan ini adalah pelajar/mahasiswa dan pegawai kantor. Meskipun CV Mcee Promosindo terletak di PIK Pulogadung tetapi pembeli berdatangan dari beberapa wilayah khususnya Jakarta.

4.1.7.3 Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah pengelompokan pasar menjadi kelompok – kelompok konsumen yang homogen, dimana setiap kelompok dapat dipilih sebagai pasar yang dituju atau ditargetkan untuk pemasaran suatu produk. 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.

Segmentasi pasar yang dilakukan oleh CV Mcee Promosindo meliputi seluruh wilayah Indonesia, namun lebih dominan di wilayah Jabodetabek. Sedangkan segmentasi pasar dikhususkan pada Instansi

Pemerintah, Kementerian, BUMN, Pemda, dan Perusahaan Swasta di seluruh Indonesia.

4.1.7.4 Saluran Distribusi

Menurut Philip Kotler, Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi.

Suatu barang tidak bergerak secara otomatis dari produsen ke konsumen. Oleh karena itu, setelah barang selesai diproduksi dan siap dipasarkan, tahap berikutnya adalah menentukan metode dan cara yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar.

Saluran distribusi yang digunakan oleh CV Mcee Promosindo adalah sebagai berikut:

1. Produsen → Reseller → Konsumen

Produsen menjual barang kepada reseller yang kemudian dijual lagi oleh reseller kepada konsumen akhir.

2. Produsen → Outlet → Konsumen

Saluran distribusi ini banyak digunakan oleh produsen, dan dinamakan saluran distribusi tradisional. Pada jenis saluran distribusi ini, konsumen datang langsung ke toko milik CV. Mcee Promosindo.

4.1.7.5 Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran adalah aktivitas yang dijalankan pada bisnis yang terlibat di dalam menggerakkan barang atau jasa dari produsen hingga sampai ke tangan para konsumen (William J. Shultz).

Fungsi – fungsi pemasaran yang diterapkan oleh CV Mcee Promosindo adalah:

- A. Penjualan

Penjualan merupakan salah satu bagian dari keseluruhan aktivitas pemasaran, termasuk di dalamnya aktivitas promosi. Proses penjualan yang dilakukan oleh CV Mcee Promosindo adalah dengan menjual produknya di tokonya sendiri. Selain itu, perusahaan ini juga menyediakan jasa pembuatan tas melalui pesanan sesuai dengan keinginan pelanggan dalam jumlah partai besar untuk produk-produk dari perusahaan tersebut. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk memperluas pasar dari produk-produk yang dihasilkan dari CV Mcee Promosindo.

Sistem penjualan online juga dilakukan oleh perusahaan ini sebagai strategi penjualan, sehingga konsumen cukup memesan barang yang diinginkan melalui alamat facebook dan email. Dengan adanya layanan penjualan secara online ini dapat mempermudah konsumen dalam berbelanja dan juga dapat lebih leluasa memilih produk yang diinginkan.

Berikut ini hasil penjualan CV Mcee Promosindo dari tahun 2013-2015:

Tabel 4.7 Data Penjualan Tas Ransel tahun 2013-2015

PENJUALAN TAS RANSEL				
TAHUN	UNIT	HARGA PER UNIT	NILAI	
2013	19,065	Rp 70,000	Rp	1,334,550,000
2014	19,285	Rp 75,000	Rp	1,446,375,000
2015	21,190	Rp 80,000	Rp	1,695,200,000

Sumber: Data Diolah dari hasil wawancara

Tabel 4.8 Data Penjualan Tas Seminar tahun 2013-2015

PENJUALAN TAS SEMINAR				
TAHUN	UNIT	HARGA PER UNIT	NILAI	
2013	12,445	Rp 60,000	Rp	746,700,000
2014	13,051	Rp 65,000	Rp	848,315,000
2015	13,017	Rp 70,000	Rp	911,190,000

Sumber: Data Diolah dari hasil wawancara

B. Periklanan atau Promosi

Periklanan atau promosi merupakan upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli atau mengkonsumsinya. Dengan dilakukannya periklanan atau promosi distributor mengharapkan kenaikan angka penjualan. Selain

itu dapat memberi dan menyampaikan informasi tentang barang dan jasa dengan mengadakan komunikasi yang bersifat persuasif. Kegiatan ini merupakan salah satu unsur yang penting bagi perusahaan.

Promosi atau periklanan yang dilakukan oleh CV Mcee Promosindo ini yakni dengan menggunakan akses internet, kartu nama pemilik perusahaan dan brosur, dan sampel produk. Berikut adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh CV Mcee Promosindo:

- Promosi dari mulut ke mulut

Promosi dengan cara ini merupakan cara promosi yang paling sederhana dan efisien. Biasa dilakukan oleh bagian pemasaran kepada rekan atau kerabat yang mempunyai toko penjualan tas. Selain itu, instansi pemerintah dan swasta serta BUMN, Pemda, dan perorangan yang sedang memerlukan produk tersebut untuk rapat kerja, seminar, dan family gathering.

- Akses Internet

Semakin pesatnya perkembangan teknologi di dunia maya CV Mcee Promosindo memanfaatkan untuk melakukan kegiatan promosi atau periklanan di internet, konsumen secara lebih mudah mengenal produk yang ditawarkan perusahaan. Hal ini dilakukan karena dilatarbelakangi oleh kebiasaan konsumen yang kini dominan menggunakan internet sebagai alat komunikasi dari kegiatan mereka. Dalam memudahkan penjualan CV Mcee Promosindo memiliki media sosial lainnya sebagai akses promosi dan penjualan secara online, sehingga memudahkan konsumen melakukan pembelian.

- Brosur dan Kartu Nama

CV Mcee Promosindo dalam melakukan kegiatan periklanan atau promosi dalam memperkenalkan produknya kepada para konsumen, salah satunya melakukan pemasaran dengan menggunakan media brosur perusahaan dan kartu nama pemilik perusahaan. Strategi ini biasa

dilakukan pada saat para konsumen datang ke toko milik CV Mcee Promosindo.

Berikut ini adalah biaya promosi yang dikeluarkan oleh CV Mcee Promosindo pada tahun 2013 – 2015, yaitu:

Tabel 4.9 Biaya Promosi Tahun 2013-2015

PROMOSI				
NO.	KETERANGAN	TAHUN		
		2013	2014	2015
1.	Akses Internet	Rp 1,500,000	Rp 1,800,000	Rp 2,100,000
2.	Kartu Nama	Rp 200,000	Rp 230,000	Rp 250,000
3.	Brosur	Rp 300,000	Rp 350,000	Rp 400,000
	TOTAL	Rp 2,000,000	Rp 2,380,000	Rp 2,750,000

C. Pengiriman Produk

Pengiriman merupakan hal yang sangat penting karena dapat menaikkan volume penjualan serta dapat memperluas pasar dan pengiriman yang dilakukan oleh CV Mcee Promosindo dilakukan dengan cara pengiriman produk pada toko milik sendiri oleh bagian pemasaran yang ada, dan apabila Instansi Pemerintah dan Swasta, Pemda, BUMN yang memesan produk CV Mcee Promosindo dalam jumlah besar maka akan disesuaikan dengan perjanjian awal apakah produk tersebut akan diantarkan atau diambil sendiri oleh Instansi Pemerintah dan Swasta tersebut.

Selain itu, Perusahaan ini juga melakukan pengiriman produk pada reseller di wilayah Jabodetabek yang dilakukan oleh karyawan bagian pemasaran (driver) dengan menggunakan mobil dan sepeda motor. Pengiriman ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pelayanan yang baik dan maksimal sehingga menciptakan kepercayaan pelanggan terhadap produk.

D. Penyimpanan Produk

Penyimpanan mempunyai peranan penting dalam suatu produksi karena dengan adanya penyimpanan, perusahaan akan mempunyai suatu stock produk sehingga jika permintaan akan suatu produk meningkat dan produksi yang dihasilkan kurang mencukupi, maka kekurangan tersebut mampu ditutupi oleh stock yang tersedia.

Produk ditempatkan pada gudang penyimpanan. Dimana gudang penyimpanan tersebut terletak didalam tempat produksi dengan tujuan memudahkan dalam peletakan produk yang sudah siap jual sehingga lebih cepat dan efisien. Selain itu, aspek keamanan dan kerapihan juga diperhatikan, banyaknya susunan atau tumpukan barang pada gudang penyimpanan tidak boleh terlalu tinggi karena dapat merusak bentuk terutama yang terletak di bagian bawah tumpukan.

E. Pembungkusan Produk (Packaging)

Pembungkusan produk mempunyai peranan penting dalam pemasaran yang dilakukan perusahaan. Karena dengan pembungkusan yang berkualitas maka permintaan produk akan meningkat dan dapat meyakinkan konsumen terhadap produk yang dibelinya. Pembungkusan yang dilakukan oleh CV Mcee Promosindo menggunakan plastik bening, agar kondisi produk tetap terjaga dan tidak mengalami kerusakan pada saat perusahaan melakukan penyimpanan maupun pada saat melakukan pendistribusian.

Berikut ini adalah biaya packaging yang dikeluarkan oleh CV Mcee Promosindo pada tahun 2013 – 2015, yaitu:

Tabel 4.10 Biaya Packaging Tahun 2013-2015

Biaya Packaging Tas Ransel				
Tahun	Unit	Harga	Harga	Total
		Per Plastik	Solasi Sedang	Biaya Packaging

2013	26208	Rp 1,000	Rp 2,500	Rp 91,728,000
2014	29952	Rp 1,200	Rp 2,500	Rp 110,822,400
2015	37440	Rp 1,200	Rp 2,500	Rp 138,528,000

Sumber: CV Mcee Promosindo

Biaya Packaging Tas Seminar				
Tahun	Unit	Harga	Harga	Total
		Per Plastik	Solasi Sedang	Biaya Packaging
2013	14112	Rp 1,000	Rp 2,500	Rp 49,392,000
2014	16128	Rp 1,200	Rp 2,500	Rp 59,673,600
2015	20160	Rp 1,200	Rp 2,500	Rp 74,592,000

Sumber: CV Mcee Promosindo

4.1.7.6 Biaya Pemasaran

Biaya Pemasaran adalah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan pemasaran dalam periode tertentu. Biaya Pemasaran yang dikeluarkan adalah biaya promosi dan biaya pengiriman barang. Rincian dari biaya pemasaran tahun 2013 – 2015 adalah:

$$\text{Biaya Pemasaran} = \text{Biaya Operasi Kendaraan} + \text{Biaya Promosi}$$

Tabel. 4.11 Biaya Pemasaran Pada Tas Ransel Tahun 2013-2015

2013		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	
	Bahan Bakar	Rp 8,190,000
	Service Kendaraan	Rp 1,860,000
	Total Biaya Operasi Kendaraan	Rp 10,050,000
2	Biaya Gaji Karyawan Pemasaran	Rp 20,400,000
3	Biaya Promosi	
	Akses Internet	Rp 750,000
	Kartu Nama	Rp 100,000
	Brosur	Rp 150,000
	Total Biaya Promosi	Rp 1,000,000
4	Biaya Packaging	Rp 91,728,000
	Total Biaya Pemasaran	Rp 123,178,000

2014		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	
	Bahan Bakar	Rp 8,190,000
	Service Kendaraan	Rp 2,130,000
	Total Biaya Operasi Kendaraan	Rp 10,320,000
2	Biaya Gaji Karyawan Pemasaran	Rp 21,600,000
3	Biaya Promosi	
	Akses Internet	Rp 900,000
	Kartu Nama	Rp 115,000
	Brosur	Rp 175,000
	Total Biaya Promosi	Rp 1,190,000
4	Biaya Packaging	Rp 110,822,400
	Total Biaya Pemasaran	Rp 143,932,400

2015		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	
	Bahan Bakar	Rp 8,820,000
	Service Kendaraan	Rp 2,400,000
	Total Biaya Operasi Kendaraan	Rp 11,220,000
2	Biaya Gaji Karyawan Pemasaran	Rp 24,000,000
3	Biaya Promosi	
	Akses Internet	Rp 1,050,000
	Kartu Nama	Rp 125,000
	Brosur	Rp 200,000
	Total Biaya Promosi	Rp 1,375,000
4	Biaya Packaging	Rp 138,528,000
	Total Biaya Pemasaran	Rp 175,123,000

Sumber: CV Mcee Promosindo

Tabel 4.12 Biaya Pemasaran Pada Tas Seminar Tahun 2013-2015

2013		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	
	Bahan Bakar	Rp 8,190,000
	Service Kendaraan	Rp 1,860,000
	Total Biaya Operasi Kendaraan	Rp 10,050,000
2	Biaya Gaji Karyawan Pemasaran	Rp 20,400,000
3	Biaya Promosi	
	Akses Internet	Rp 750,000
	Kartu Nama	Rp 100,000
	Brosur	Rp 150,000
	Total Biaya Promosi	Rp 1,000,000
4	Biaya Packaging	Rp 49,392,000
	Total Biaya Pemasaran	Rp 80,842,000

2014		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	
	Bahan Bakar	Rp 8,190,000
	Service Kendaraan	Rp 2,130,000
	Total Biaya Operasi Kendaraan	Rp 10,320,000
2	Biaya Gaji Karyawan Pemasaran	Rp 21,600,000
3	Biaya Promosi	
	Akses Internet	Rp 900,000
	Kartu Nama	Rp 115,000
	Brosur	Rp 175,000
	Total Biaya Promosi	Rp 1,190,000
4	Biaya Packaging	Rp 59,673,600
	Total Biaya Pemasaran	Rp 92,783,600

2015		
No	Keterangan	Jumlah
1	Biaya Operasi Kendaraan	
	Bahan Bakar	Rp 8,820,000
	Service Kendaraan	Rp 2,400,000
	Total Biaya Operasi Kendaraan	Rp 11,220,000
2	Biaya Gaji Karyawan Pemasaran	Rp 24,000,000
3	Biaya Promosi	
	Akses Internet	Rp 1,050,000
	Kartu Nama	Rp 125,000
	Brosur	Rp 200,000
	Total Biaya Promosi	Rp 1,375,000
4	Biaya Packaging	Rp 74,592,000
	Total Biaya Pemasaran	Rp 111,187,000

Sumber: CV Mcee Promosindo

4.1.8 Aspek Personalia

Manajemen Sumber Daya Manusia adalah proses serta upaya untuk merekrut, mengembangkan, memotivasi serta mengevaluasi keseluruhan sumber daya manusia yang diperlukan perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Manajemen Personalia adalah manajemen yang mengkhususkan diri dalam bidang pengelolaan sumber daya manusia. Dalam pelaksanaannya CV Mcee Promosindo dilakukan langsung oleh pemilik perusahaan, karena perusahaan tidak memiliki karyawan khusus yang bertugas menangani bagian personalia. Dalam hal ini pemilik mampu melakukan proses analisis jabatan, perekrutan karyawan, penempatan posisi, pemberian kompensasi untuk memotivasi karyawan, hingga pemutusan hubungan kerja.

4.1.8.1 Perekrutan dan Penempatan Karyawan

Perencanaan sumber daya manusia adalah perencanaan strategis untuk mendapatkan dan memelihara kualifikasi sumber daya manusia yang diperlukan bagi organisasi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Rekrutmen merupakan upaya perusahaan untuk mendapatkan tenaga kerja yang diperlukan sesuai dengan kualifikasi yang telah ditetapkan dalam perencanaan tenaga kerja.

Dalam melakukan perekrutan karyawan CV Mcee Promosindo melakukan percobaan dalam masa kerja dengan jangka waktu tertentu, dan berdasarkan pengalaman yang telah dimiliki oleh calon karyawan tersebut. Salah satu yang dilakukan oleh pemilik perusahaan biasanya di tes terlebih dahulu untuk mengetahui kemampuan atau keahlian calon karyawan. Tes yang diberikan yaitu tes menjahit dengan mesin jahit. Adapun rincian tenaga kerja yang terdapat dalam CV Mcee Promosindo dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.13 Daftar Tenaga Kerja

No	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki – Laki	Perempuan	
1	Pimpinan/Pemilik Perusahaan	1	-	1 Karyawan
2	Bidang Produksi	16	-	16 Karyawan
3	Bidang Pemasaran	4	-	4 Karyawan
	Total Karyawan			21 Karyawan

Sumber: CV Mcee Promosindo

Karyawan dalam bidang produksi merupakan jumlah karyawan yang paling banyak. Ini dikarenakan dalam bidang produksi membutuhkan lebih banyak tenaga kerja untuk menyelesaikan target produksi yang ditentukan. Berikut adalah rincian jumlah karyawan dalam bidang produksi:

Tabel 4.14 Daftar Tenaga Kerja Bagian Produksi

No	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki –Laki	Perempuan	

1	Pembuat Pola	1	-	1 Karyawan
2	Pemotong Bahan	2	-	2 Karyawan
3	Penjahit	12	-	12 Karyawan
4	Finishing	1		1 Karyawan
	Total Karyawan			16 Karyawan

Sumber: CV Mcee Promosindo

4.1.8.2 Penilaian Kinerja (Evaluasi)

Penilaian kinerja adalah suatu proses dimana perusahaan mengevaluasi atau menilai kinerja karyawan. Tujuan evaluasi kinerja adalah untuk menjamin pencapaian sasaran dan tujuan perusahaan dan juga untuk mengetahui posisi perusahaan dan tingkat pencapaian sasaran perusahaan, terutama untuk mengetahui bila terjadi keterlambatan atau penyimpangan supaya segera diperbaiki. Hal ini dilakukan untuk memperkecil kesalahan yang dilakukan oleh karyawan CV Mcee Promosindo, khususnya dibidang produksi.

4.1.8.3 Pelatihan dan Pengembangan Karyawan

Pelatihan SDM pada hakekatnya merupakan upaya untuk meningkatkan kecakapan dan pengetahuan pelaksanaan tugas tertentu. Pelatihan merupakan proses membantu para tenaga kerja untuk memperoleh efektivitas dalam pekerjaan mereka melalui pengembangan kebiasaan tentang pikiran, tindakan, kecakapan, pengetahuan dan sikap yang layak. Pelatihan berhubungan dengan efektivitas pekerjaan individu tenaga kerja dan hubungan antar tenaga kerja yang dikembangkan. Tujuan pelaksanaan pelatihan adalah agar para karyawan memperoleh pengetahuan tentang sikap dan kelakuan tenaga kerja yang diperlukan agar kondisi perusahaan efektif.

4.1.8.4 Kesejahteraan Karyawan

Cara manajemen untuk meningkatkan prestasi kerja, motivasi dan kepuasan kerja para karyawan adalah melalui kompensasi. Kompensasi

dapat didefinisikan sebagai sesuatu yang diterima karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka.

Dalam mensejahterakan karyawan, CV Mcee Promosindo memberikan kompensasi berupa gaji karyawan yang sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan oleh masing - masing karyawan disetiap bagian, selain itu perusahaan juga memberikan pinjaman kepada karyawan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh pimpinan/pemilik perusahaan.

Rinciannya adalah sebagai berikut:

- Gaji Karyawan

Tabel 4.15 Gaji Karyawan Tahun 2013

Tahun 2013				
No	Nama Bagian	Jumlah	Gaji Perbulan (Rp)	Gaji Pertahun (Rp)
1	Bagian Produksi			
	a. Pembuat Pola	1 Orang	Rp 1,200,000	Rp 14,400,000
	b. Pemotong Bahan	2 Orang	Rp 1,200,000	Rp 28,800,000
	c. Penjahit	12 Orang	Rp 1,700,000	Rp 244,800,000
	d. Finishing	1 Orang	Rp 1,200,000	Rp 14,400,000
				Rp 302,400,000
2	Bagian Pemasaran			
	a. Karyawan di took	1 Orang	Rp 850,000	Rp 10,200,000
	b. Supir	3 Orang	Rp 850,000	Rp 30,600,000
				Rp 40,800,000

Tahun 2014				
No	Nama Bagian	Jumlah	Gaji Perbulan (Rp)	Gaji Pertahun (Rp)
1	Bagian Produksi			
	a. Pembuat Pola	1 Orang	Rp 1,200,000	Rp 14,400,000
	b. Pemotong Bahan	2 Orang	Rp 1,200,000	Rp 28,800,000

	c. Penjahit	12Orang	Rp 1,700,000	Rp 244,800,000
	d. Finishing	1 Orang	Rp 1,200,000	Rp 14,400,000
				Rp 302,400,000
2	Bagian Pemasaran			
	a. Karyawan di took	1 Orang	Rp 900,000	Rp 10,800,000
	b. Supir	3 Orang	Rp 900,000	Rp 32,400,000
				Rp 43,200,000

Tahun 2015				
No	Nama Bagian	Jumlah	Gaji Perbulan (Rp)	Gaji Pertahun (Rp)
1	Bagian Produksi			
	a. Pembuat Pola	1 Orang	Rp 1,500,000	Rp 18,000,000
	b. Pemotong Bahan	2 Orang	Rp 1,500,000	Rp 36,000,000
	c. Penjahit	12Orang	Rp 2,000,000	Rp 288,000,000
	d. Finishing	1 Orang	Rp 1,500,000	Rp 18,000,000
				Rp 360,000,000
2	Bagian Pemasaran			
	a. Karyawan di took	1 Orang	Rp 1,000,000	Rp 12,000,000
	b. Supir	3 Orang	Rp 1,000,000	Rp 36,000,000
				Rp 48,000,000

Sumber: CV Mcee Promosindo

- **Tunjangan Diluar Gaji**

Tunjangan diluar gaji yang dimaksud CV Mcee Promosindo adalah tunjangan yang diberikan pada karyawan diluar hasil produksi yang dihasilkan setiap minggunya. Tunjangan yang diberikan perusahaan adalah tunjangan pada karyawan

menjelang hari raya seperti sejumlah uang dan sembako pada setiap karyawan.

- Pemberian Pinjaman

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

4.1.9 Aspek Keuangan

Keuangan adalah kegiatan yang berhubungan dengan penentuan investasi jangka panjang sebuah perusahaan, mendapatkan dana untuk membayar, dan memimpin kegiatan keuangan harian sebuah perusahaan.

Aspek keuangan ini meliputi penjelasan tentang biaya investasi dan laporan keuangan oleh perusahaan. Pada dasarnya, perusahaan belum membuat pembukuan yang sesuai dengan standar akuntansi. Data tertulis yang tersedia hanya sebatas data penjualan. Namun, dari hasil wawancara penulis mencoba membuat laporan keuangan seperti berikut ini:

4.1.9.1 Biaya Investasi

Tabel 4.16 Biaya Investasi

No.	Jenis Investasi	Jumlah	Harga Satuan	Nilai
1.	Aktiva Berwujud			
	Tanah	200 m2	Rp 4,000,000	Rp 800,000,000
	Bangunan Toko	1 unit	Rp 600,000,000	Rp 600,000,000
	Total Tanah & Bangunan			Rp 1,400,000,000
	Mesin			
	Mesin Jahit	12	Rp 3,000,000	Rp 36,000,000
	Mesin Bartek	1	Rp 8,500,000	Rp 8,500,000
	Mesin Potong	2	Rp 12,000,000	Rp 24,000,000
	Total Biaya Mesin			Rp 68,500,000
	Peralatan			
	Gunting Bahan	30	Rp 25,000	Rp 750,000
	Gunting Benang	10	Rp 15,000	Rp 150,000
	Cutter	25	Rp 5,000	Rp 125,000
	Penggaris Stenles	13	Rp 30,000	Rp 390,000
	Meteran Kain	13	Rp 25,000	Rp 325,000
	Jarum	10	Rp 9,000	Rp 90,000
	Bolpoin	12	Rp 3,000	Rp 36,000
	Total Biaya Peralatan			Rp 1,866,000

	Inventaris Kantor			
	Laptop	1	Rp 5,000,000	Rp 5,000,000
	Meja	2	Rp 500,000	Rp 1,000,000
	Kursi	4	Rp 150,000	Rp 600,000
	Televisi	1	Rp 2,000,000	Rp 2,000,000
	Kipas Angin	3	Rp 200,000	Rp 600,000
	Rak Tas	4	Rp 300,000	Rp 1,200,000
	1 Set ATK	2	Rp 20,000	Rp 40,000
	Kalkulator	2	Rp 100,000	Rp 200,000
	Total Biaya Inventaris			Rp 10,640,000
	Kendaraan			
	Mobil	1	Rp 95,000,000	Rp 95,000,000
	Motor	2	Rp 13,000,000	Rp 26,000,000
	Total Biaya Kendaraan			Rp 121,000,000
	Total Aktiva Berwujud			Rp 1,602,006,000
2.	Aktiva Tidak Berwujud			
	SIUP	1	Rp 2,000,000	Rp 2,000,000
	TDP	1	Rp 2,000,000	Rp 2,000,000
	NPWP	1	Rp 1,000,000	Rp 1,000,000
	Total Aktiva Tidak Berwujud			Rp 5,000,000.00
	Total Aktiva Keseluruhan			Rp 1,607,006,000

Sumber: CV Mcee Promosindo

Dalam proses produksi, aktiva tersebut baik aktiva terwujud maupun aktiva tidak berwujud mengalami penyusutan. Dan berikut ini adalah perhitungan penyusutan aktiva tersebut:

Tabel 4.17 Penyusutan Aktiva

Aktiva	Harga Beli	Persentase	Jumlah Penyusutan
Bangunan	Rp 600,000,000	10%	Rp 60,000,000
Mesin dan Peralatan	Rp 70,366,000	20%	Rp 14,073,200
Inventaris Kantor	Rp 10,640,000	10%	Rp 1,064,000
Kendaraan	Rp 121,000,000	10%	Rp 12,100,000
Jumlah			Rp 87,237,200

Sumber: Data Diolah

Tabel 4.18 Biaya Penyusutan Tahun 2013-2015

Sumber: Data Diolah

Nilai Aktiva	Nilai Penyusutan		
	2013	2014	2015
Bangunan	Rp 600,000,000	Rp 600,000,000	Rp 600,000,000
Biaya Penyusutan	Rp 60,000,000	Rp 60,000,000	Rp 60,000,000
Akm. Penyusutan	Rp 180,000,000	Rp 240,000,000	Rp 300,000,000
Nilai Akhir	Rp 420,000,000	Rp 360,000,000	Rp 300,000,000
Mesin dan Peralatan	Rp 70,366,000	Rp 70,366,000	Rp 70,366,000
Biaya Penyusutan	Rp 14,073,200	Rp 14,073,200	Rp 14,073,200
Akm. Penyusutan	Rp 42,219,600	Rp 56,292,800	Rp 70,366,000
Nilai Akhir	Rp 28,146,400	Rp 14,073,200	Rp -
Inventaris Kantor	Rp 10,640,000	Rp 10,640,000	Rp 10,640,000
Biaya Penyusutan	Rp 1,064,000	Rp 1,064,000	Rp 1,064,000
Akm. Penyusutan	Rp 3,192,000	Rp 4,256,000	Rp 5,320,000
Nilai Akhir	Rp 7,448,000	Rp 6,384,000	Rp 5,320,000
Kendaraan	Rp 121,000,000	Rp 121,000,000	Rp 121,000,000
Biaya Penyusutan	Rp 12,100,000	Rp 12,100,000	Rp 12,100,000
Akm. Penyusutan	Rp 36,300,000	Rp 48,400,000	Rp 60,500,000
Nilai Akhir	Rp 84,700,000	Rp 72,600,000	Rp 60,500,000
Total Penyusutan	Rp 261,711,600	Rp 348,948,800	Rp 436,186,000

4.1.9.2 Laporan Keuangan

Tabel 4.19 Harga Pokok Penjualan Tas Ransel Tahun 2013-2015

No	Keterangan	Tahun		
		2013	2014	2015
A	Pemakaian Bahan Baku			
	Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 7,191,000	Rp 6,460,000	Rp 6,570,000
	Pembelian Bahan Baku	Rp 445,536,000	Rp 539,136,000	Rp534,096,000
	Persediaan Bahan Baku Siap Produksi	Rp 452,727,000	Rp 545,596,000	Rp540,666,000
	Persediaan Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 6,460,000	Rp 6,570,000	Rp 6,264,000
	Total Pemakaian Bahan Baku	Rp 446,267,000	Rp 539,026,000	Rp534,402,000
B	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 151,200,000	Rp 151,200,000	Rp180,000,000
C	Biaya Overhead Pabrik			
	Biaya Listrik dan Air	Rp 12,750,000	Rp 14,000,000	Rp 14,950,000
	Biaya Telepon	Rp 3,750,000	Rp 4,000,000	Rp 4,250,000
	Biaya Pemeliharaan	Rp 1,100,000	Rp 1,175,000	Rp 1,250,000
	Biaya Packaging	Rp 91,728,000	Rp 110,822,400	Rp138,528,000
	Biaya Bahan Penolong	Rp 22,277,000	Rp 26,956,400	Rp 30,744,200
	Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 7,036,600	Rp 7,036,600	Rp 7,036,600
	Total Biaya Overhead Pabrik	Rp 138,641,600	Rp 163,990,400	Rp196,758,800
	Total Biaya Produksi (A+B+C)	Rp 736,108,600	Rp 854,216,400	Rp911,160,800
	Persediaan Awal Barang Dalam Proses (+)	Rp 8,250,000	Rp 6,075,000	Rp 4,315,000
	Barang Dalam Proses Tahun Berjalan	Rp 744,358,600	Rp 860,291,400	Rp915,475,800
	Persediaan Akhir Barang Dalam Proses (-)	Rp 6,075,000	Rp 4,315,000	Rp 4,150,800
	Harga Pokok Produksi	Rp 738,283,600	Rp 855,976,400	Rp911,325,000
	Persediaan Barang			
D	Persediaan Barang Jadi Awal Tahun	Rp 6,195,000	Rp 7,200,000	Rp 8,350,000
E	Barang Jadi Tersedia Untuk Dijual (HPP+D)	Rp 744,478,600	Rp 863,176,400	Rp919,675,000
F	Persediaan Barang Jadi Akhir Tahun	Rp 7,200,000	Rp 8,350,000	Rp 6,798,000
	Harga Pokok Penjualan (E-F)	Rp 737,278,600	Rp 854,826,400	Rp912,877,000

Tabel 4.20 Harga Pokok Penjualan Tas Seminar Tahun 2013-2015

No	Keterangan	Tahun		
		2013	2014	2015
A	Pemakaian Bahan Baku			
	Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 6,432,500	Rp 4,805,000	Rp 5,280,000
	Pembelian Bahan Baku	Rp 164,052,000	Rp 199,584,000	Rp 249,480,000
	Persediaan Bahan Baku Siap Produksi	Rp 170,484,500	Rp 204,389,000	Rp 254,760,000
	Persediaan Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 4,805,000	Rp 5,280,000	Rp 4,125,000
	Total Pemakaian Bahan Baku	Rp 165,679,500	Rp 199,109,000	Rp 250,635,000
B	Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 151,200,000	Rp 151,200,000	Rp 180,000,000
C	Biaya Overhead Pabrik			
	Biaya Listrik dan Air	Rp 12,750,000	Rp 14,000,000	Rp 14,950,000
	Biaya Telepon	Rp 3,750,000	Rp 4,000,000	Rp 4,250,000
	Biaya Pemeliharaan	Rp 1,100,000	Rp 1,175,000	Rp 1,250,000
	Biaya Packaging	Rp 49,392,000	Rp 59,673,600	Rp 74,592,000
	Biaya Bahan Penolong	Rp 8,202,500	Rp 9,979,700	Rp 12,396,600
	Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 7,036,600	Rp 7,036,600	Rp 7,036,600
	Total Biaya Overhead Pabrik	Rp 82,231,100	Rp 95,864,900	Rp 114,475,200
	Total Biaya Produksi (A+B+C)	Rp 399,110,600	Rp 446,173,900	Rp 545,110,200
	Persediaan Awal Barang Dalam Proses (+)	Rp 19,258,000	Rp 16,989,000	Rp 13,289,900
	Barang Dalam Proses Tahun Berjalan	Rp 418,368,600	Rp 463,162,900	Rp 558,400,100
	Persediaan Akhir Barang Dalam Proses (-)	Rp 16,989,000	Rp 13,289,900	Rp 10,798,000
	Harga Pokok Produksi	Rp 401,379,600	Rp 449,873,000	Rp 547,602,100
	Persediaan Barang			
D	Persediaan Barang Jadi Awal Tahun	Rp 17,321,000	Rp 16,522,000	Rp 15,674,000
E	Barang Jadi Tersedia Untuk Dijual (HPP+D)	Rp 418,700,600	Rp 466,395,000	Rp 563,276,100
F	Persediaan Barang Jadi Akhir Tahun	Rp 16,522,000	Rp 15,674,000	Rp 14,896,000
	Harga Pokok Penjualan (E-F)	Rp 402,178,600	Rp 450,721,000	Rp 548,380,100

Tabel 4.21 Laporan Rugi/Laba

CV Mcee Promosindo
Laporan Rugi/Laba
Per 31 Desember 2013-2015

No	Keterangan	Tahun		
		2013	2014	2015
1	Hasil Penjualan	Rp 2,081,250,000	Rp 2,294,690,000	Rp 2,606,390,000
	Total Penjualan	Rp 2,081,250,000	Rp 2,294,690,000	Rp 2,606,390,000
2	Harga Pokok Penjualan	Rp 1,139,457,200	Rp 1,305,547,400	Rp 1,461,257,100
3	Laba Kotor (1 - 2)	Rp 941,792,800	Rp 989,142,600	Rp 1,145,132,900
4	Biaya Usaha			
	Biaya Pemasaran	Rp 204,020,000	Rp 236,716,000	Rp 286,310,000
	Biaya Listrik dan Air Toko	Rp 15,500,000	Rp 18,000,000	Rp 19,900,000
	Biaya Telepon Toko	Rp 5,500,000	Rp 6,000,000	Rp 6,500,000
	Biaya Penyusutan Kendaraan	Rp 12,100,000	Rp 12,100,000	Rp 12,100,000
	Biaya Penyusutan Bangunan Toko	Rp 60,000,000	Rp 60,000,000	Rp 60,000,000
	Biaya Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 1,064,000	Rp 1,064,000	Rp 1,064,000
	Total Biaya Usaha	Rp 298,184,000	Rp 333,880,000	Rp 385,874,000
5	Laba Operasi/ EBIT (3 - 4)	Rp 643,608,800	Rp 655,262,600	Rp 759,258,900
6	Pajak			
	Pajak Pendapatan (1%)	Rp 6,436,088	Rp 6,552,626	Rp 7,592,589
7	Laba Setelah Pajak/ EAT (5 - 6)	Rp 637,172,712	Rp 648,709,974	Rp 751,666,311

Sumber: Data Diolah

Tabel 4.22 Laporan Neraca

CV Mcee Promosindo
Laporan Neraca
Per 31 Desember 2013-2015

Keterangan	Tahun		
	2013	2014	2015

AKTIVA			
1. Aktiva Lancar			
Kas	Rp 1,849,231,815	Rp 2,400,760,257	Rp 3,054,196,194
Persediaan Bahan Baku	Rp 11,265,000	Rp 11,850,000	Rp 10,389,000
Persediaan Akhir Barang Jadi	Rp 23,722,000	Rp 24,024,000	Rp 21,694,000
Total Aktiva Lancar	Rp 1,884,218,815	Rp 2,436,634,257	Rp 3,086,279,194
2. Aktiva Tetap			
a. Bangunan	Rp 600,000,000	Rp 600,000,000	Rp 600,000,000
Akum. Penyusutan Bangunan	Rp 180,000,000	Rp 240,000,000	Rp 300,000,000
Nilai Buku	Rp 420,000,000	Rp 360,000,000	Rp 300,000,000
b. Mesin dan Peralatan	Rp 70,366,000	Rp 70,366,000	Rp 70,366,000
Akum. Penyusutan Mesin dan Peralatan	Rp 42,219,600	Rp 56,292,800	Rp 70,366,000
Nilai Buku	Rp 28,146,400	Rp 14,073,200	Rp -
c. Inventaris Kantor	Rp 10,640,000	Rp 10,640,000	Rp 10,640,000
Akum. Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 3,192,000	Rp 4,256,000	Rp 5,320,000
Nilai Buku	Rp 7,448,000	Rp 6,384,000	Rp 5,320,000
d. Kendaraan	Rp 121,000,000	Rp 121,000,000	Rp 121,000,000
Akum. Penyusutan Kendaraan	Rp 36,300,000	Rp 48,400,000	Rp 60,500,000
Nilai Buku	Rp 84,700,000	Rp 72,600,000	Rp 60,500,000
e. Tanah	Rp 800,000,000	Rp 800,000,000	Rp 800,000,000
Total Aktiva Tetap	Rp 1,340,294,400	Rp 1,253,057,200	Rp 1,165,820,000
Total Aktiva (1+2)	Rp 3,224,513,215	Rp 3,689,691,457	Rp 4,252,099,194
PASIVA			
1. Hutang			
a. Hutang Lancar			
Hutang Usaha	Rp 359,140,006	Rp 232,426,657	Rp 121,707,286
2. Modal	Rp 2,865,373,209	Rp 3,457,264,800	Rp 4,130,391,908
Total Pasiva (1+2)	Rp 3,224,513,215	Rp 3,689,691,457	Rp 4,252,099,194

Sumber: Data Diolah

Tabel 4.23 Laporan Perubahan Modal

CV Mcee Promosindo
Laporan Perubahan Modal
Per 31 Desember 2013-2015

Keterangan	Tahun		
	2013	2014	2015
A. Modal Awal	Rp 2,273,340,000	Rp 2,865,373,209	Rp 3,457,264,800
Penambahan:			

B. Laba Setelah Pajak	Rp 637,172,712	Rp 648,709,974	Rp 751,666,311
C. Modal Setelah Penambahan (A+B)	Rp 2,910,512,712	Rp 3,514,083,183	Rp 4,208,931,111
Pengurangan:			
D. Prive	Rp 45,139,503	Rp 56,818,383	Rp 78,539,203
E. Modal Akhir (C-D)	Rp 2,865,373,209	Rp 3,457,264,800	Rp 4,130,391,908

Sumber: Data Diolah

4.2 Pengolahan Data

Perhitungan rasio-rasio keuangan CV Mcee Promosindo selama tahun 2013-2015 disajikan sebagai berikut:

4.2.1 Rasio Likuiditas

4.2.1.1 Rasio Lancar (*Current ratio*)

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

Tabel 4.24 Perhitungan Rasio Lancar

Tahun	Aktiva Lancar	Hutang Lancar	Rasio Lancar
2013	Rp 1.884.218.815	Rp 359.140.006	5,24 kali
2014	Rp 2.436.634.257	Rp 232.426.657	10,48 kali
2015	Rp 3.086.279.194	Rp 121.707.286	25,35 kali

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, perusahaan memiliki aktiva lancar sebanyak 5,24 kali dari total hutang lancar (5,24 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh aktiva lancar Rp 5,24.
- Pada tahun 2014, perusahaan memiliki aktiva lancar sebanyak 10,48 kali dari total hutang lancar (10,48 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh aktiva lancar Rp 10,48.
- Pada tahun 2015, perusahaan memiliki aktiva lancar sebanyak 25,35 kali dari total hutang lancar (25,35 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh aktiva lancar Rp 25,35.

4.2.1.2 Rasio Cepat (*Quick ratio*)

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

Tabel 4.25 Perhitungan Rasio Cepat

Tahun	Aktiva Lancar	Persediaan	Hutang Lancar	Rasio Cepat
2013	Rp 1.884.218.815	Rp 23.722.000	Rp 359.140.006	5,18 kali
2014	Rp 2.436.634.257	Rp 24.024.000	Rp 232.426.657	10,38 kali
2015	Rp 3.086.279.194	Rp 21.694.000	Rp 121.707.286	25,18 kali

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, perusahaan memiliki aktiva lancar sebanyak 5,18 kali dari total hutang lancar (5,18 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh aktiva lancar Rp 5,18.
- Pada tahun 2014, perusahaan memiliki aktiva lancar sebanyak 10,38 kali dari total hutang lancar (10,38 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh aktiva lancar Rp 10,38.
- Pada tahun 2015, perusahaan memiliki aktiva lancar sebanyak 25,18 kali dari total hutang lancar (25,18 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh aktiva lancar Rp 25,18.

4.2.1.3 Rasio Kas (*Cash ratio*)

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

Tabel 4.26 Perhitungan Rasio Kas

Tahun	Kas	Hutang Lancar	Rasio Kas
2013	Rp 1.849.231.815	Rp 359.140.006	5,15 kali
2014	Rp 2.400.760.257	Rp 232.426.657	10,32 kali
2015	Rp 3.054.196.194	Rp 121.707.286	25,09 kali

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, perusahaan memiliki kas sebanyak 5,15 kali dari total hutang lancar (5,15 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh kas Rp 5,15.
- Pada tahun 2014, perusahaan memiliki kas sebanyak 10,32 kali dari total hutang lancar (10,32 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh kas Rp 10,32.
- Pada tahun 2015, perusahaan memiliki kas sebanyak 25,09 kali dari total hutang lancar (25,09 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh kas Rp 25,09.

4.2.2 Rasio Solvabilitas

4.2.2.1 Rasio Hutang terhadap Aktiva (*Debt to Asset Ratio*)

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

Tabel 4.27 Perhitungan Rasio Hutang terhadap Aktiva

Tahun	Total Hutang	Total Aktiva	Rasio Hutang terhadap Aktiva
2013	Rp 359.140.006	Rp 3.224.513.215	11,13%
2014	Rp 232.426.657	Rp 3.689.691.457	6,30%
2015	Rp 121.707.286	Rp 4.252.099.194	2,86%

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, 11,13% dari aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, atau dengan kata lain bahwa setiap Rp 1 aktiva, digunakan untuk menjamin Rp 0,1113 hutang.
- Pada tahun 2014, 6,30% dari aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, atau dengan kata lain bahwa setiap Rp 1 aktiva, digunakan untuk menjamin Rp 0,063 hutang.
- Pada tahun 2015, 2,86% dari aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, atau dengan kata lain bahwa setiap Rp 1 aktiva, digunakan untuk menjamin Rp 0,0286 hutang.

4.2.2.2 Rasio Hutang terhadap Modal (*Debt to Equity Ratio*)

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

Tabel 4.28 Perhitungan Rasio Hutang terhadap Modal

Tahun	Total Hutang	Total Modal	Rasio Hutang terhadap Modal
2013	Rp 359.140.006	Rp 2.865.373.209	12,53%
2014	Rp 232.426.657	Rp 3.457.264.800	6,72%
2015	Rp 121.707.286	Rp 4.130.391.908	2,94%

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, 12,53% dari seluruh modal perusahaan dibiayai oleh hutang. Atau dengan kata lain, perusahaan memiliki hutang sebanyak 0,1253 dari total modal (0,1253 : 1).
- Pada tahun 2014, 6,72% dari seluruh modal perusahaan dibiayai oleh hutang. Atau dengan kata lain, perusahaan memiliki hutang sebanyak 0,0672 dari total modal (0,0672 : 1).
- Pada tahun 2015, 2,94% dari seluruh modal perusahaan dibiayai oleh hutang. Atau dengan kata lain, perusahaan memiliki hutang sebanyak 0,0294 dari total modal (0,0294 : 1).

4.2.3 Rasio Aktivitas

4.2.3.1 Rasio Perputaran Persediaan (*Inventory Turn Over*)

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

Rumus lamanya rata-rata persediaan barang dagang tersimpan di gudang hingga akhirnya terjual yaitu:

$$\text{Lamanya Rata - Rata Persediaan} = \frac{365 \text{ hari}}{\text{Rasio Perputaran Persediaan}}$$

Tabel 4.29 Perhitungan Rasio Perputaran Persediaan

Tahun	Harga Pokok Penjualan	Rata-rata Persediaan	Rasio Perputaran Persediaan	Rata-rata Umur Persediaan
2013	Rp 1.139.457.200	Rp 23.619.000	48,24 kali	7 hari
2014	Rp 1.305.547.400	Rp 23.873.000	54,68 kali	6 hari
2015	Rp 1.461.257.100	Rp 22.859.000	63,92 kali	5 hari

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, dana yang tertanam dalam persediaan berputar rata-rata 48,24 kali dalam setahun.
- Pada tahun 2014, dana yang tertanam dalam persediaan berputar rata-rata 54,68 kali dalam setahun.
- Pada tahun 2015, dana yang tertanam dalam persediaan berputar rata-rata 63,92 kali dalam setahun.

➤ Lamanya rata-rata persediaan:

Artinya:

- Pada tahun 2013, barang dagangan yang terjual dalam waktu 7 hari dalam setahun.
- Pada tahun 2014, barang dagangan yang terjual dalam waktu 6 hari dalam setahun.
- Pada tahun 2015, barang dagangan yang terjual dalam waktu 5 hari dalam setahun.

4.2.3.2 Rasio Perputaran Aktiva Tetap (*Fixed Asset Turnover*)

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

Tabel 4.30 Perhitungan Rasio Perputaran Aktiva Tetap

Tahun	Penjualan	Aktiva tetap	Rasio Perputaran Aktiva Tetap
2013	Rp 2.081.250.000	Rp 1.340.294.400	1,55 kali
2014	Rp 2.294.690.000	Rp 1.253.057.200	1,83 kali
2015	Rp 2.606.390.000	Rp 1.165.820.000	2,23 kali

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, setiap Rp 1 aktiva tetap mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 1,55.

- Pada tahun 2014, setiap Rp 1 aktiva tetap mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 1,83.
- Pada tahun 2015, setiap Rp 1 aktiva tetap mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 2,23.

4.2.3.3 Rasio Perputaran Total Aktiva (*Total Asset Turnover*)

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

Tabel 4.31 Perhitungan Rasio Perputaran Total Aktiva

Tahun	Penjualan	Total Aktiva	Rasio Perputaran Total Aktiva
2013	Rp 2.081.250.000	Rp 3.224.513.215	0,64 kali
2014	Rp 2.294.690.000	Rp 3.689.691.457	0,62 kali
2015	Rp 2.606.390.000	Rp 4.252.099.194	0,61 kali

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, setiap Rp 1 total aktiva mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 0,64.
- Pada tahun 2014, setiap Rp 1 total aktiva mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 0,62.
- Pada tahun 2015, setiap Rp 1 total aktiva mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 0,61.

4.2.4 Rasio Profitabilitas

4.2.4.1 Marjin Laba Kotor (*Gross Profit Margin*)

$$\text{Marjin Laba Kotor} = \frac{\text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

Tabel 4.32 Perhitungan Marjin Laba Kotor

Tahun	Penjualan	Harga Pokok Penjualan	Laba Kotor	GPM
2013	Rp 2.081.250.000	Rp 1.139.457.200	Rp 941.792.800	45,25%
2014	Rp 2.294.690.000	Rp 1.305.547.400	Rp 989.142.600	43,10%
2015	Rp 2.606.390.000	Rp 1.461.257.100	Rp 1.145.132.900	43,93%

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, besarnya laba kotor adalah 45,25% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, besarnya harga pokok penjualan adalah 54,75% dari total penjualan bersih. Setiap Rp 1 penjualan bersih memuat Rp 0,5475 harga pokok penjualan dan turut berkontribusi menciptakan Rp 0,4525 laba kotor.
- Pada tahun 2014, besarnya laba kotor adalah 43,1% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, besarnya harga pokok penjualan adalah 56,9% dari total penjualan bersih. Setiap Rp 1 penjualan bersih memuat Rp 0,569 harga pokok penjualan dan turut berkontribusi menciptakan Rp 0,431 laba kotor.

- Pada tahun 2015, besarnya laba kotor adalah 43,93% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, besarnya harga pokok penjualan adalah 56,07% dari total penjualan bersih. Setiap Rp 1 penjualan bersih memuat Rp 0,5607 harga pokok penjualan dan turut berkontribusi menciptakan Rp 0,4393 laba kotor.

4.2.4.2 Marjin Laba Operasional (*Operating Profit Margin*)

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

Tabel 4.33 Perhitungan Marjin Laba Operasi

Tahun	Laba Operasi	Penjualan	OPM
2013	Rp 643.608.800	Rp 2.081.250.000	30,92%
2014	Rp 655.262.600	Rp 2.294.690.000	28,55%
2015	Rp 759.258.900	Rp 2.606.390.000	29,13%

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, besarnya laba operasional adalah 30,29% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,3029.
- Pada tahun 2014, besarnya laba operasional adalah 28,55% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,2855.
- Pada tahun 2015, besarnya laba operasional adalah 29,13% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,2913.

4.2.4.3 Marjin Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

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

Tabel 4.34 Perhitungan Marjin Laba Bersih

Tahun	Laba Bersih	Penjualan	NPM
2013	Rp 637.172.712	Rp 2.081.250.000	30,61%
2014	Rp 648.709.974	Rp 2.294.690.000	28,27%
2015	Rp 751.666.311	Rp 2.606.390.000	28,83%

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, besarnya laba bersih adalah 30,61% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,3061 laba bersih.
- Pada tahun 2014, besarnya laba bersih adalah 28,27% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,2827 laba bersih.
- Pada tahun 2015, besarnya laba bersih adalah 28,83% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,2883 laba bersih.

4.2.4.4 Hasil Pengembalian atas Aktiva (*Return on Asset*)

$$\text{Pengembalian atas Aktiva} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Tabel 4.35 Perhitungan ROA

Tahun	Laba Bersih	Total Aktiva	ROA
2013	Rp 637.172.712	Rp 3.224.513.215	19,76%
2014	Rp 648.709.974	Rp 3.689.691.457	17,58%
2015	Rp 751.666.311	Rp 4.252.099.194	17,67%

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, setiap Rp 1 total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan laba bersih sebesar Rp 0,1976.
- Pada tahun 2014, setiap Rp 1 total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan laba bersih sebesar Rp 0,1758.

- Pada tahun 2015, setiap Rp 1 total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan laba bersih sebesar Rp 0,1767.

4.2.4.5 Hasil Pengembalian atas Ekuitas (*Return on Equity*)

$$\text{Pengembalian atas Ekuitas} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Modal}} \times 100\%$$

Tabel 4.36 Perhitungan ROE

Tahun	Laba Bersih	Total Modal	ROE
2013	Rp 637.172.712	Rp 2.865.373.209	22,23%
2014	Rp 648.709.974	Rp 3.457.264.800	18,76%
2015	Rp 751.666.311	Rp 4.130.391.908	18,19%

Sumber: Data Diolah dari CV Mcee Promosindo

Artinya:

- Pada tahun 2013, setiap Rp 1 modal yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan 0,2223 laba bersih.
- Pada tahun 2014, setiap Rp 1 modal yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan 0,1876 laba bersih.

- Pada tahun 2015, setiap Rp 1 modal yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan 0,1819 laba bersih.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

5.1 Aspek Keuangan

Pada bab ini akan dibahas mengenai kinerja keuangan pada CV Mcee Promosindo selama tiga periode yaitu periode tahun 2013 s/d 2015 menggunakan teknik analisis rasio keuangan. Analisis rasio keuangan terbagi atas empat rasio yaitu rasio likuiditas yang gunanya untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendek, rasio aktivitas yang gunanya untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam menggunakan aktiva yang dimilikinya, rasio solvabilitas yang gunanya untuk mengukur sejauh mana aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, dan rasio profitabilitas yang gunanya untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan. Metode yang digunakan adalah analisis *time series* yaitu dengan membandingkan kinerja keuangan antar tahun perusahaan, analisis *cross section* yaitu dengan membandingkan kinerja keuangan perusahaan dengan kinerja perusahaan dalam bidang industri sejenis pada tahun 2015 dan analisis *overall* yaitu untuk membandingkan hasil dari analisis *time series* dan *cross section*.

Tabel 5.1 Rasio Keuangan berdasarkan Kinerja Keuangan Perusahaan

Jenis Rasio	CV Mcee Promosindo			Rata-rata Industri 2015	Kesimpulan		
	Tahun				Time Series	Cross Section	Overall
	2013	2014	2015				
1. Rasio Likuiditas							
a. Rasio Lancar	5,24 kali	10,48 kali	25,35 kali	19,64 kali	Baik	Baik	Baik
b. Rasio Cepat	5,18 kali	10,38 kali	25,18 kali	19,41 kali	Baik	Baik	Baik
c. Rasio Kas	5,15 kali	10,32 kali	25,09 kali	16,41 kali	Baik	Baik	Baik
2. Rasio Solvabilitas							
a. Rasio Hutang terhadap Aktiva	11,13%	6,30%	2,86%	5,87%	Baik	Buruk	Sedang
b. Rasio Hutang terhadap Modal	12,53%	6,72%	2,94%	6,31%	Baik	Buruk	Sedang
3. Rasio Aktivitas							
a. Rasio Perputaran Persediaan	48,24 kali	54,68 kali	63,92 kali	555,87 kali	Baik	Buruk	Sedang
b. Rasio Perputaran Aktiva Tetap	1,55 kali	1,83 kali	2,23 kali	4,53 kali	Baik	Buruk	Sedang
c. Rasio Perputaran Total Aktiva	0,64 kali	0,62 kali	0,61 kali	0,91 kali	Buruk	Buruk	Buruk
4. Rasio Profitabilitas							
a. Marjin Laba Kotor	45,25%	43,10%	43,93%	45,49%	Baik	Buruk	Sedang
b. Marjin Laba Operasi	30,92%	28,55%	29,13%	40,91%	Baik	Buruk	Sedang
c. Marjin Laba Bersih	30,61%	28,27%	28,83%	32,00%	Buruk	Buruk	Buruk
d. ROA	19,76%	17,58%	17,67%	23,39%	Buruk	Buruk	Buruk
e. ROE	22,23%	18,76%	18,19%	24,80%	Buruk	Buruk	Buruk

5.2 Interpretasi Untuk Masing-masing Jenis Rasio

5.2.1 Rasio Likuiditas, meliputi:

a. Rasio Lancar (*Current Ratio*)

Interpretasi:

Rasio lancar yaitu kemampuan aktiva lancar perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

Dari hasil perhitungan untuk tahun 2013 diperoleh aktiva lancar sebanyak 5,24 kali dari total hutang lancar (5,24 : 1). Nilai ini diinterpretasikan bahwa untuk setiap Rp 1 hutang lancar dijamin oleh Rp 5,24 aktiva lancar. Dari hasil perhitungan untuk tahun 2014 diperoleh aktiva lancar sebanyak 10,48 kali dari total hutang lancar (10,48 : 1), yang berarti setiap Rp 1 hutang lancar dijamin oleh Rp 10,48 aktiva lancar. Dari hasil perhitungan untuk tahun 2015 diperoleh aktiva lancar 25,35 kali dari total hutang lancar (25,35 : 1), yang berarti setiap Rp 1 hutang lancar dijamin oleh Rp 25,35 aktiva lancar.

Dari perbandingan tiga periode terlihat bahwa terjadi peningkatan secara signifikan dalam rasio lancar. Pada tahun 2015 rasio lancar terlalu besar menunjukkan bahwa pengelolaan aktiva lancar cenderung kurang bagus karena masih banyak aktiva lancar yang menganggur.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik, karena mengalami kenaikan tiap tahunnya, menandakan perusahaan setiap tahun berkembang. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio lancar perusahaan ini baik setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 19,64 kali. Untuk analisis *overall* dinilai baik, karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* baik.

b. Rasio Cepat (*Quick Ratio*)

Interpretasi:

Rasio cepat mengukur kemampuan aktiva lancar minus persediaan untuk membayar utang lancar. Penghilangan persediaan ini karena persediaan memerlukan jangka waktu yang agak lama untuk diubah menjadi kas.

Pada tahun 2013, perusahaan memiliki aktiva lancar sebanyak 5,18 kali dari total hutang lancar (5,18 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh aktiva lancar Rp 5,18. Pada tahun 2014, perusahaan memiliki aktiva lancar sebanyak 10,38 kali dari total hutang lancar (10,38 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh aktiva lancar Rp 10,38. Pada tahun 2015, perusahaan memiliki aktiva lancar sebanyak 25,18 kali dari total hutang lancar (25,18 : 1), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh aktiva lancar Rp 25,18.

Rasio cepat sebesar satu menunjukkan bahwa jaminan aktiva lancar kurang memadai karena belum memperhitungkan kemungkinan penurunan dalam nilai aktiva lancar.

Jika dilihat perbandingan tiga periode, terjadi peningkatan nilai rasio cepat. Rasio cepat berkisar antara 1 sampai 2 menunjukkan bahwa aktiva yang cepat diuangkan cukup memadai untuk membayar hutang yang jatuh tempo dalam waktu jangka pendek.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik karena mengalami kenaikan setiap tahunnya, menandakan perusahaan setiap tahunnya berkembang. Untuk analisis *cross section* kinerja rasio cepat perusahaan ini baik setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 19,41 kali. Untuk analisis *overall* dinilai baik, karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* baik.

c. Rasio Kas (*Cash Ratio*)

Interpretasi:

Rasio kas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besarnya uang kas yang tersedia untuk membayar hutang jangka pendek.

Pada tahun 2013, perusahaan memiliki kas sebanyak 5,15 kali dari total hutang lancar ($5,15 : 1$), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh kas Rp 5,15. Pada tahun 2014, perusahaan memiliki kas sebanyak 10,32 kali dari total hutang lancar ($10,32 : 1$), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh kas Rp 10,32. Pada tahun 2015, perusahaan memiliki kas sebanyak 25,09 kali dari total hutang lancar ($25,09 : 1$), atau dengan kata lain bahwa setiap hutang lancar sebesar Rp 1,00 dijamin oleh kas Rp 25,09.

Kemampuan perusahaan dalam melunasi hutang lancarnya yang segera jatuh tempo dengan menggunakan kas yang tersedia di tahun 2015 dapat disimpulkan cenderung lebih baik.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik karena mengalami kenaikan setiap tahunnya, menandakan perusahaan setiap tahunnya berkembang. Untuk analisis *cross section* kinerja rasio kas perusahaan ini baik setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 16,41 kali. Untuk analisis *overall* dinilai baik, karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* baik.

5.2.2 Rasio Solvabilitas, meliputi:

a. Rasio Hutang terhadap Aktiva (*Debt To Asset Ratio*)

Interpretasi:

Rasio ini menekankan pentingnya pendanaan hutang dengan jalan menunjukkan presentase aktiva perusahaan yang didukung oleh hutang.

Pada tahun 2013, 11,13% dari aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, atau dengan kata lain bahwa setiap Rp 1 aktiva, digunakan untuk menjamin Rp 0,1113 hutang. Pada tahun 2014, 6,30% dari aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, atau dengan kata lain bahwa setiap Rp 1 aktiva, digunakan untuk menjamin Rp 0,063 hutang. Pada tahun 2015, 2,86% dari aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang, atau dengan kata lain bahwa setiap Rp 1 aktiva, digunakan untuk menjamin Rp 0,0286 hutang.

Pada tahun 2015 terjadi penurunan dalam rasio hutang terhadap aktiva menunjukkan bahwa kinerja perusahaan semakin meningkat dengan semakin menurunnya porsi hutang dalam pendanaan aktiva. Dengan semakin kecilnya nilai rasio hutang terhadap aktiva menunjukkan bahwa sebagian besar investasi didanai oleh modal sendiri. Rasio yang kecil juga mengakibatkan pembayaran bunga yang kecil.

Bila dilihat dari hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik karena mengalami penurunan tiap tahunnya, menandakan perusahaan setiap tahunnya berkembang, bahwa sudah mampu membiayai operasional dengan tidak banyak hutang. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio hutang terhadap aktiva perusahaan ini buruk setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 5,87%. Untuk analisis *overall* dinilai sedang, karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* buruk.

b. Rasio Hutang terhadap Modal (*Debt To Equity Ratio*)

Interpretasi:

Rasio ini menunjukkan presentase penyediaan dana oleh pemilik perusahaan terhadap pemberi pinjaman. Semakin tinggi rasio, semakin rendah pendanaan perusahaan yang disediakan oleh pemilik perusahaan.

Pada tahun 2013, 12,53% dari seluruh modal perusahaan dibiayai oleh hutang. Atau dengan kata lain, perusahaan memiliki hutang sebanyak 0,1253 dari total modal (0,1253 : 1). Pada tahun 2014, 6,72% dari seluruh modal perusahaan dibiayai oleh hutang. Atau dengan kata lain, perusahaan memiliki hutang sebanyak 0,0672 dari total modal (0,0672 : 1). Pada tahun 2013, 2,94% dari seluruh modal perusahaan dibiayai oleh hutang. Atau dengan kata lain, perusahaan memiliki hutang sebanyak 0,0294 dari total modal (0,0294 : 1).

Kreditor jangka panjang pada umumnya lebih menyukai angka debt to total equity ratio yang kecil. Makin kecil angka ratio ini, berarti makin besar jumlah aktiva yang didanai oleh pemilik perusahaan, dan makin besar penyangga resiko kreditor.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik karena mengalami kenaikan setiap tahunnya, menandakan perusahaan setiap tahunnya berkembang. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio hutang terhadap modal perusahaan ini buruk setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 6,31 kali. Untuk analisis *overall* dinilai sedang, karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* buruk.

5.2.3 Rasio Aktivitas, meliputi:

a. Rasio Perputaran Persediaan (*Inventory Turn Over*)

Rasio ini berguna untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam mengelola persediaan, dalam arti beberapa kali persediaan yang ada akan diubah menjadi penjualan. Rasio perputaran persediaan pada tahun 2013 adalah 48,24 kali berarti dalam satu tahun persediaan diubah menjadi penjualan sebanyak 48,24 kali dengan lama persediaan tersimpan 7 hari, pada tahun 2014 adalah 54,68 berarti dalam satu tahun persediaan diubah menjadi penjualan sebanyak 54,68 kali, dengan lama persediaan tersimpan 6 hari, dan pada tahun 2015 adalah 63,92 berarti dalam satu tahun persediaan diubah menjadi penjualan sebanyak 63,92 kali, dengan lama persediaan tersimpan 5 hari maka semakin cepat persediaan diubah menjadi penjualan.

Rasio ideal perputaran persediaan adalah 6 kali dalam satu tahun. Rasio yang terlalu tinggi berisiko terjadinya kekurangan persediaan yang mengakibatkan larinya pelanggan, sedangkan rasio yang terlalu rendah menyebabkan banyaknya persediaan yang menganggur yang mengakibatkan aktiva menganggur terlalu banyak.

Untuk lama persediaan semakin cepat persediaan diubah menjadi penjualan (semakin tinggi rasio), maka semakin likuid persediaan tersebut sehingga tidak ada aktiva yang menganggur lama. Dari hasil perhitungan terlihat bahwa persediaan tersimpan dalam gudang selama 7 hari yang menunjukkan terlalu lama persediaan ada di gudang, padahal persediaan beban bagi perusahaan.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik karena mengalami kenaikan. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio perputaran persediaan perusahaan ini buruk setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 555,87 kali. Untuk analisis *overall* dinilai sedang, karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* buruk.

b. Rasio Perputaran Aktiva Tetap (*Fixed Asset Turnover*)

Rasio perputaran aktiva tetap adalah rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan aktiva tetap yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan atau dengan kata lain, untuk mengukur seberapa efektif kapasitas aktiva tetap turut berkontribusi menciptakan penjualan.

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

Rasio ini digunakan untuk mengukur apakah perusahaan sudah menggunakan kapasitas aktiva tetap sepenuhnya atau belum. Pada tahun 2013, setiap Rp 1 aktiva tetap mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 1,55. Pada tahun 2014, setiap Rp 1 aktiva tetap mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 1,83. Pada tahun 2015, setiap Rp 1 aktiva tetap mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 2,23.

Hal ini menunjukkan makin meningkatnya kinerja perusahaan dalam melakukan efisiensi pengelolaan aktiva tetap tiap tahunnya dalam menghasilkan penjualan.

c. Rasio Perputaran Total Aktiva (*Total Asset Turnover*)

Rasio perputaran total aktiva adalah rasio yang digunakan untuk mengukur keefektifan total aktiva yang dimiliki perusahaan dalam menghasilkan penjualan. Atau dengan kata lain, rasio ini digunakan untuk mengukur berapa jumlah penjualan yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total aktiva.

Perputaran total aktiva yang rendah berarti perusahaan memiliki kelebihan total aktiva, di mana total aktiva yang ada belum dimanfaatkan secara maksimal untuk menciptakan penjualan.

Dari hasil perhitungan diperoleh rasio perputaran total aktiva pada tahun 2013, setiap Rp 1 total aktiva mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 0,64. Pada tahun 2014, setiap Rp 1 total aktiva mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 0,62. Pada tahun 2015, setiap Rp 1

total aktiva mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp 0,61. Perputaran total aktiva bagi perusahaan yang produktif harus diatas 1.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan buruk, hal ini menunjukkan tidak stabilnya kinerja perusahaan dalam melakukan efisiensi pengelolaan aktiva tiap tahunnya dalam menghasilkan penjualan. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio perputaran total aktiva perusahaan ini buruk setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 0.91 kali. Untuk analisis *overall* dinilai buruk, karena hasil dari *time series* buruk dan *cross section* buruk.

5.2.4 Rasio Profitabilitas, meliputi:

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

Rasio margin laba kotor, penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan, dibagi penjualan bersih. Rasio ini berguna untuk mengetahui laba kotor perusahaan dari setiap barang dijual.

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai rasio pada tahun 2013, besarnya laba kotor adalah 45,25% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, besarnya harga pokok penjualan adalah 54,75% dari total penjualan bersih. Setiap Rp 1 penjualan bersih memuat Rp 0,5475 harga pokok penjualan dan turut berkontribusi menciptakan Rp 0,4525 laba kotor.

Pada tahun 2014, besarnya laba kotor adalah 43,1% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, besarnya harga pokok penjualan adalah 56,9% dari total penjualan bersih. Setiap Rp 1 penjualan bersih memuat Rp 0,569 harga pokok penjualan dan turut berkontribusi menciptakan Rp 0,431 laba kotor.

Pada tahun 2015, besarnya laba kotor adalah 43,93% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, besarnya harga pokok penjualan adalah 56,07% dari total penjualan bersih. Setiap Rp 1 penjualan bersih memuat Rp 0,5607 harga pokok penjualan dan turut berkontribusi menciptakan Rp 0,4393 laba kotor.

Margin laba kotor pada tahun 2015 lebih baik jika dibandingkan dengan margin laba kotor pada tahun 2014 karena kontribusi penjualan bersih terhadap laba kotor di tahun 2015 lebih besar jika dibandingkan dengan kontribusi penjualan bersih terhadap laba kotor di tahun 2014. Dengan demikian, telah terjadi peningkatan kinerja manajemen dalam menghasilkan laba bagi perusahaan di tahun 2015.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik karena mengalami kenaikan dari tahun 2014 sampai 2015 dari rasio margin laba kotor, menandakan perusahaan beberapa tahun berkembang. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio GPM perusahaan ini buruk setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 45.49%. Untuk analisis *overall* dinilai sedang, karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* buruk.

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

Margin laba operasional merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur besarnya persentase laba operasional atas penjualan bersih.

Semakin tinggi margin laba operasional berarti semakin tinggi pula laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena tingginya laba kotor dan/ atau rendahnya beban operasional. Sebaliknya, semakin rendah margin laba operasional berarti semakin rendah pula laba operasional yang dihasilkan dari penjualan bersih. Hal ini dapat disebabkan karena rendahnya laba kotor dan/ atau tingginya beban operasional.

Dari hasil perhitungan diperoleh nilai rasio pada tahun 2013, besarnya laba operasional adalah 30,92% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,3092. Pada tahun 2014, besarnya laba operasional adalah 28,55% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,2855. Pada tahun 2015, besarnya laba operasional adalah 29,13% dari total

penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,2913.

Margin laba operasi pada tahun 2015 lebih baik jika dibandingkan dengan margin laba operasi pada tahun 2014 karena kontribusi penjualan bersih terhadap laba operasi di tahun 2015 lebih besar jika dibandingkan dengan kontribusi penjualan bersih terhadap laba operasi di tahun 2014. Dengan demikian, telah terjadi peningkatan kinerja manajemen dalam menghasilkan laba bagi perusahaan di tahun 2015.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan baik karena mengalami kenaikan walau tidak signifikan. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio laba operasi perusahaan ini buruk setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 40.91%. Untuk analisis *overall* dinilai sedang, karena hasil dari *time series* baik dan *cross section* buruk.

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

Rasio ini menggambarkan besarnya laba bersih yang diperoleh oleh perusahaan pada setiap penjualan yang dilakukan. Rasio ini menggambarkan besarnya presentase keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan untuk setiap penjualan karena memasukkan semua unsur pendapatan dan biaya. Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh rasio margin laba bersih pada tahun 2013, besarnya laba bersih adalah 30,61% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,3061 laba bersih. Pada tahun 2014, besarnya laba bersih adalah 28,27% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,2827 laba bersih. Pada tahun 2015, besarnya laba bersih adalah 28,83% dari total penjualan bersih. Dengan kata lain, setiap Rp 1 penjualan bersih turut berkontribusi menciptakan Rp 0,2883 laba bersih. Dengan demikian, telah terjadi penurunan kinerja manajemen dalam menghasilkan laba bagi perusahaan.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan buruk karena mengalami penurunan setiap tahunnya. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio margin laba bersih perusahaan ini buruk setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 32%. Untuk analisis *overall* dinilai buruk, karena hasil dari *time series* buruk dan *cross section* buruk.

d. Hasil Pengembalian atas Aktiva (*Return on Asset*)

ROA menggambarkan kemana pun perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari setiap Rp 1 aktiva yang digunakan. Dengan mengetahui rasio ini, kita bisa menilai apakah ini efisien dalam memanfaatkan aktivanya dalam kegiatan operasional perusahaan. Dari perhitungan diperoleh nilai ROA pada tahun 2013, setiap Rp 1 total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan laba bersih sebesar Rp 0,1976. Pada tahun 2014, setiap Rp 1 total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan laba bersih sebesar Rp 0,1758. Pada tahun 2015, setiap Rp 1 total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan laba bersih sebesar Rp 0,1767. Dengan demikian telah terjadi penurunan kinerja manajemen dalam menghasilkan laba bagi perusahaan.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan buruk karena mengalami penurunan setiap tahunnya. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio ROA perusahaan ini buruk setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 23.39%. Untuk analisis *overall* dinilai buruk, karena hasil dari *time series* buruk dan *cross section* buruk.

e. Hasil Pengembalian atas Ekuitas (*Return on Equity*)

Rasio ini berguna untuk mengetahui besarnya kembalian yang diberikan oleh perusahaan untuk setiap rupiah modal dari pemilik. Dari perhitungan diperoleh nilai ROE pada tahun 2013, setiap Rp 1 modal yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan 0,2223 laba bersih. Pada tahun 2014, setiap Rp 1 modal yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan 0,1876 laba bersih. Pada tahun 2015, setiap Rp 1 modal yang dimiliki oleh perusahaan turut berkontribusi menciptakan 0,1819 laba bersih. Dengan demikian telah terjadi penurunan kinerja manajemen dalam menghasilkan laba bagi perusahaan karena adanya penumpukan pada total aktiva.

Bila dilihat hasil analisis *time series*, rasio perusahaan dapat dikatakan buruk karena mengalami penurunan setiap tahunnya. Untuk analisis *cross section*, kinerja rasio ROE perusahaan ini buruk setelah dibandingkan dengan angka industri sejenis yaitu sebesar 24.80%. Untuk analisis *overall* dinilai buruk, karena hasil dari *time series* buruk dan *cross section* buruk.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data dilihat dari tahun 2013-2015 dengan menggunakan rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, dan rasio profitabilitas, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

- Ditinjau dari segi kemampuan untuk melunasi kewajiban jangka pendek dapat dikatakan bahwa perusahaan ini memperoleh kinerja yang baik. Hal itu ditunjukkan oleh rasio-rasio likuiditasnya yang mengalami kenaikan dari tahun ke tahun (pembandingnya secara *time series*). Demikian juga jika dibandingkan secara *cross section* rasio lancar, rasio cepat, dan rasio kas perusahaan ini lebih besar dari rata-rata industri pada tahun yang sama (tahun 2015). Dengan demikian secara umum dapat dikatakan bahwa kinerja keuangan perusahaan ini adalah baik. Ditinjau dari segi kemampuan untuk melunasi kewajiban jangka pendek adalah baik.

- Ditinjau dari segi kemampuan untuk melunasi seluruh kewajiban dapat dikatakan bahwa perusahaan ini memperoleh kinerja yang baik. Hal itu ditunjukkan oleh rasio-rasio solvabilitasnya yang mengalami penurunan dari tahun ke tahun (pembandingnya secara *time series*). Demikian juga jika dibandingkan secara *cross section* rasio hutang terhadap aktiva, dan rasio hutang terhadap modal perusahaan ini lebih kecil dari rata-rata industri pada tahun yang sama (tahun 2015). Dengan demikian secara umum dapat dikatakan bahwa kinerja keuangan perusahaan ini adalah baik. Ditinjau dari segi kemampuan untuk melunasi seluruh kewajiban adalah baik.

- Ditinjau dari segi kemampuan untuk mengukur tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya dapat dikatakan bahwa perusahaan ini memperoleh kinerja yang cukup baik. Hal itu ditunjukkan oleh rasio-rasio aktivitasnya meliputi rasio perputaran persediaan dan rasio perputaran aktiva tetap yang mengalami kenaikan dari tahun ke tahun (pembandingnya secara *time series*). Demikian juga jika dibandingkan secara *cross section* rasio perputaran persediaan, rasio perputaran aktiva tetap, dan rasio perputaran total aktiva perusahaan ini lebih kecil dari rata-rata industri pada tahun yang sama (tahun 2015). Dengan demikian secara umum dapat dikatakan bahwa kinerja keuangan perusahaan ini adalah cukup baik. Ditinjau dari segi kemampuan untuk mengukur tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya.

- Ditinjau dari segi kemampuan untuk menghasilkan laba dapat dikatakan bahwa perusahaan ini memperoleh kinerja yang kurang baik. Hal itu ditunjukkan oleh rasio-rasio profitabilitasnya yang mengalami penurunan terutama pada rasio margin laba bersih, ROA, dan ROE dari tahun ke tahun (pembandingnya secara *time series*). Demikian juga jika dibandingkan secara *cross section*, rasio margin laba kotor, rasio margin laba operasi, rasio margin laba bersih, rasio ROA, dan rasio ROE perusahaan ini lebih kecil dari rata-rata industri pada tahun yang sama (tahun 2015). Dengan demikian secara umum dapat dikatakan bahwa kinerja keuangan perusahaan ini adalah kurang baik. Ditinjau dari segi kemampuan untuk menghasilkan laba.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan penelitian, maka berikut dikemukakan beberapa saran yang mungkin dapat bermanfaat sebagai pertimbangan untuk menentukan kebijakan demi kemajuan CV Mcee Promosindo, antara lain:

- Dilihat dari rasio aktivitas, CV Mcee Promosindo dalam kondisi kurang baik (buruk), disarankan untuk memaksimalkan penggunaan aktiva dengan baik dalam meningkatkan mutu produk dan penjualan, dengan begitu diharapkan perusahaan mampu mencapai target yang telah ditetapkan sebelumnya.
- Dilihat dari rasio profitabilitas, CV Mcee Promosindo dalam kondisi tidak stabil karena terjadi penurunan pada rasio margin laba bersih, ROA, dan ROE. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan perusahaan dalam meningkatkan laba yaitu perusahaan dapat mengoptimalkan aktivitas penjualan dan memaksimalkan penggunaan modal untuk menciptakan penjualan.



KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK
KANTOR WILAYAH DJP JAKARTA TIMUR
KANTOR PELAYANAN PAJAK PRATAMA JAKARTA CAKUNG SATU

JL. PILO SUKARAN VI BLOK 11 KIP
JAKARTA 13930

Telepon : 021 46819682/6557
Fax :

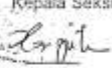
SURAT KETERANGAN TERDAFTAR
Nomor : PEM-03367/WPJ.20/KP.0403/2013

Sesuai dengan Pasal 2 ayat (1) / Pasal 2 ayat (4) *) Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 dan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-44/PJ/2008, dengan ini diterangkan bahwa:

1. Nama : CV. MCEE PROMOSINDO
2. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) : 03.290.914.5-004.000
3. Klasifikasi Lapangan Usaha (KLU) : 85498 - JASA PENDIDIKAN KERAJINAN DAN INDUSTRI
4. Alamat : JL. KOMPLEK PIK KIOS EX-SWAMITRA NO.4 RT.004/010,
CAKUNG, JAKARTA TIMUR, DKI JAKARTA
13940
5. Merk/Akronim : -
6. Status Modal : SWASTA
7. Status Usaha : PUSAT
8. Kewajiban Pajak :

[X] PPh Pasal 4 (2)	[X] PPh Pasal 23
[] PPh Pasal 15	[X] PPh Pasal 25
[] PPh Pasal 19	[] PPh Pasal 26
[X] PPh Pasal 21	[X] PPh Pasal 29
[] PPh Pasal 22	

telah terdaftar pada tata usaha kami.

Jakarta, 04 November 2013
A.n. Kepala Kantor
Kepala Seksi Pelayanan,

Baranto
NIP. 197110301999031001



* Coret yang tidak perlu



No. Serie 035282 SIUP-KECIL

PEMERINTAH PROVINSI DAERAH KHUSUS IBUKOTA JAKARTA
DINAS KOPERASI, USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH, DAN PERDAGANGAN

SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN (SIUP) KECIL

Nomor : 11519-05/PK/1.824.271

- | | |
|--|--|
| 1. Nama Perusahaan | CV. MCEE PROMOSINDO |
| 2. Nama Penanggung Jawab & Jabatan | EM. SIDHARTA - Direktur |
| 3. Alamat Perusahaan | Jl. Raya Penggilingan Komp. PIK Kipa Ex-Swamitra No. 4
RT. 004/010
Kel. Penggilingan, Kec. Cakung
Jakarta Timur 13940 |
| 4. No. Telp | (021) 88867459 Fax. :- |
| 5. Kekayaan Bersih Perusahaan
(Tidak Termasuk Tanah & Bangunan) | Rp. 200.000.000,- |
| 6. Kelembagaan | Sub. Distributor. |
| 7. Kegiatan Usaha (KBLI) | 4641, 4642. |
| 8. Barang / Jasa Dagangan Utama | Pakaian Jadi (Bukan Produksi), Sepatu, Tas/ Barang Cetakam. == |

SURAT IZIN USAHA PERDAGANGAN INI BERLAKU DI SELURUH WILAYAH REPUBLIK INDONESIA, SELAMA PERUSAHAAN MENJALANKAN USAHANYA SESUAI ISI IZIN INI DAN WAJIB DIDAFTR ULANG SETIAP 5 (LIMA) TAHUN SEKALI.

SIUP ini diberikan dengan ketentuan :

1. Pemilik SIUP wajib menyampaikan laporan kegiatan usahanya setiap 5 (lima) bulan kepada Pejabat Penerbit SIUP.
2. SIUP akan dicabut apabila tidak mengikuti ketentuan/peraturan perizinan yang berlaku dibidang usaha perdagangan.

SIUP ini dilarang digunakan untuk melakukan :

- a. Kegiatan usaha perdagangan yang tidak sesuai dengan kelembagaan dan/atau kegiatan usaha, sebagaimana yang tercantum di dalam SIUP.
- b. Kegiatan usaha yang mengaku kegiatan perdagangan, untuk menghimpit dana dari masyarakat dengan menawarkan janji keuntungan yang tidak wajar (money game) atau
- c. Kegiatan usaha perdagangan lainnya (selain butir a dan b) yang telah diatur melalui ketentuan peraturan perundang-undangan tersendiri.

Dikeluarkan di : JAKARTA
Pada Tanggal : 13 Desember 2013
Pendaftaran Ulang Tanggal : 13 Desember 2018



KEMALA SUKTI DINAS KOPERASI, USAHA MIKRO,
KECIL DAN MENENGAH, DAN PERDAGANGAN
KOTA ADMINISTRASI JAKARTA TIMUR





PEMERINTAH PROPINSI DAERAH KHUSUS IBUKOTA JAKARTA

KOTA ADMINISTRASI : Jakarta Timur

KECAMATAN : Cakung

KELURAHAN : Penggilingan

Alamat : Jl. Raya Penggilingan Komplek PIK

Kode Kel : 09.04.05.100

Telepon : (021) 481671

SURAT KETERANGAN DOMISILI PERUSAHAAN

Nomor : 188 / 1.824.11/2013

Yang bertanda tangan dibawah ini, menerangkan bahwa

Nama Lengkap	EM. SIDHARTA
Tempat / Tanggal Lahir	Bukit Tinggi / 18-07-1985
Jenis Kelamin	Laki-laki
Agama	Islam
Kewarganegaraan	Indonesia
KTP / Paspor / Laporan Diri Nomor/Passport	3175001807650001

Benar pada saat ini membuka / mempunyai usaha sebagaimana tersebut di bawah :

Nama Perusahaan	CV.MCEE PROMOSINDO
Jenis usaha / Klasifikasi	Perdagangan Umum dan Jasa (Produksi Tas)
Alamat Perusahaan	Jl. Raya Penggilingan Komp. PIK Kira Ex-Sivamitra No 4, RT.004/010, Kel. Penggilingan Kec. Cakung, Jakarta Timur
Status Bangunan	Sewa / Kontrak
Peruntukan Bangunan	Ruko / Perkantoran / Pertokoan
No & Tgl. IPB	-

Akta Pendirian Perusahaan	Notaris : MARTINEF, SH., Msi. Nomor : 31 Tanggal : 18-09-2013
Jumlah Karyawan	8 Orang
Penanggung jawab/Pimpinan Perusahaan	EM. SIDHARTA

Demikian Surat Keterangan Domisili Perusahaan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya dan berlaku sampai tanggal 28 Oktober 2014

Tanda Tangan ybs

EM. SIDHARTA





Asli

No.

D804.01.17848

PEMERINTAH PROVINSI DKI JAKARTA
DINAS KOPERASI, USAHA MIKRO, KECIL DAN
MENENGAH, DAN PERDAGANGAN
**TANDA DAFTAR PERUSAHAAN
PERSEKUTUAN KOMANDITER**

BERDASARKAN UNDANG-UNDANG NOMOR 3 TAHUN 1992 TENTANG WAJIB DAFTAR PERUSAHAAN

NOMOR TDP 09.04.3.46.22122	BERLAKU S/D TANGGAL 18 DESEMBER 2018	PENDAFTARAN : BARU PEMBAHARUAN :
NAMA PERUSAHAAN : MCEE PROMOSINDO, CV		STATUS : KANTOR TUNGGAL
PENGURUS UTAMA / PENGURUS CABANG : EM SIDHARTA		
ALAMAT : JL. RAYA PENGGIILINGAN KOMP. PIK KIOS EX-SWAMITRA NO. 4 RT. 004/010 KEL. PENGGIILINGAN KEC. CAKUNG JAKARTA TIMUR 13940		
NPWP : 03.290.914.5-004.000		
NOMOR TELEPON : (021) 88867450		FAX : -
KEGIATAN USAHA POKOK : PERDAGANGAN BESAR TEKSTIL, PAKSIAN DAN ALAS KAKI		KBLU : 4641.

JAKARTA, 18 DESEMBER 2013
KEPALA SUKU DINAS KOPERASI, USAHA MIKRO,
KECIL DAN MENENGAH DAN PERDAGANGAN
KOTA ADMINISTRASI JAKARTA TIMUR
SEKRETARIS KANTOR PENDAFTARAN PERUSAHAAN
KOTA ADMINISTRASI JAKARTA TIMUR

JOHAN AFFANDI
196112291989031006