



**ANALISIS PEMENUHAN KEBUTUHAN TAMBAHAN DANA  
GUNA MEREALISASIKAN RENCANA PENJUALAN PADA  
PERUSAHAAN PENYAMAKAN KULIT PT HADHI  
BHARATA SEJAHTERA MAGETAN**

**SKRIPSI**



Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi  
Universitas Jember

Oleh :

Terima  
No L  
8 JUL 2001  
10236320  
Klass  
658,15  
JAM  
a

Jamiatun

NIM : 960810201366

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER  
2001**

## JUDUL SKRIPSI

ANALISIS PEMENUHAN KEBUTUHAN TAMBAHAN DANA GUNA MEREALISASIKAN  
RENCANA PENJUALAN PADA PERUSAHAAN PENYAMAKAN KULIT  
PT HADHI BHARATA SEJAHTERA MAGETAN

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

**N a m a** : Jamiatun  
**N. I. M.** : 960810201366  
**Jurusan** : Manajemen


telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

17 Maret 2001

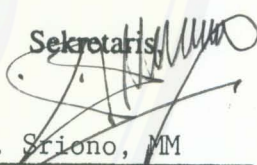
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar **S a r j a n a** dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.


### Susunan Panitia Penguji

**Ketua,**

  
Dr. H. Sukusni, M.Sc  
NIP. 130 350 764

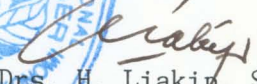
**Sekretaris,**

  
Dr. Sriyono, MM  
NIP. 131 624 476  
Anggota,

  
Dr. IKM. Dwipayana, MS  
NIP. 130 781 341



Mengetahui/Menyetujui  
Universitas Jember  
Fakultas Ekonomi  
Dekan,

  
Dr. H. Liakip, SU  
NIP. 130 531 976





**TANDA PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : Analisis Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana Guna  
Merealisasikan Rencana Penjualan Pada Perusahaan  
Penyamakan Kulit PT Hadhi Bharata Sejahtera Magetan

Nama Mahasiswa : Jamiatun

N I M : 960810201366

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

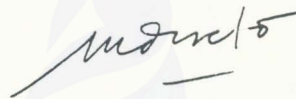
Pembimbing I



Drs. IKM Dwipayana, MS

NIP. 130 781 341

Pembimbing II



Tatok Endhiarto, SE, MSi

NIP . 131 832 339

Ketua Jurusan



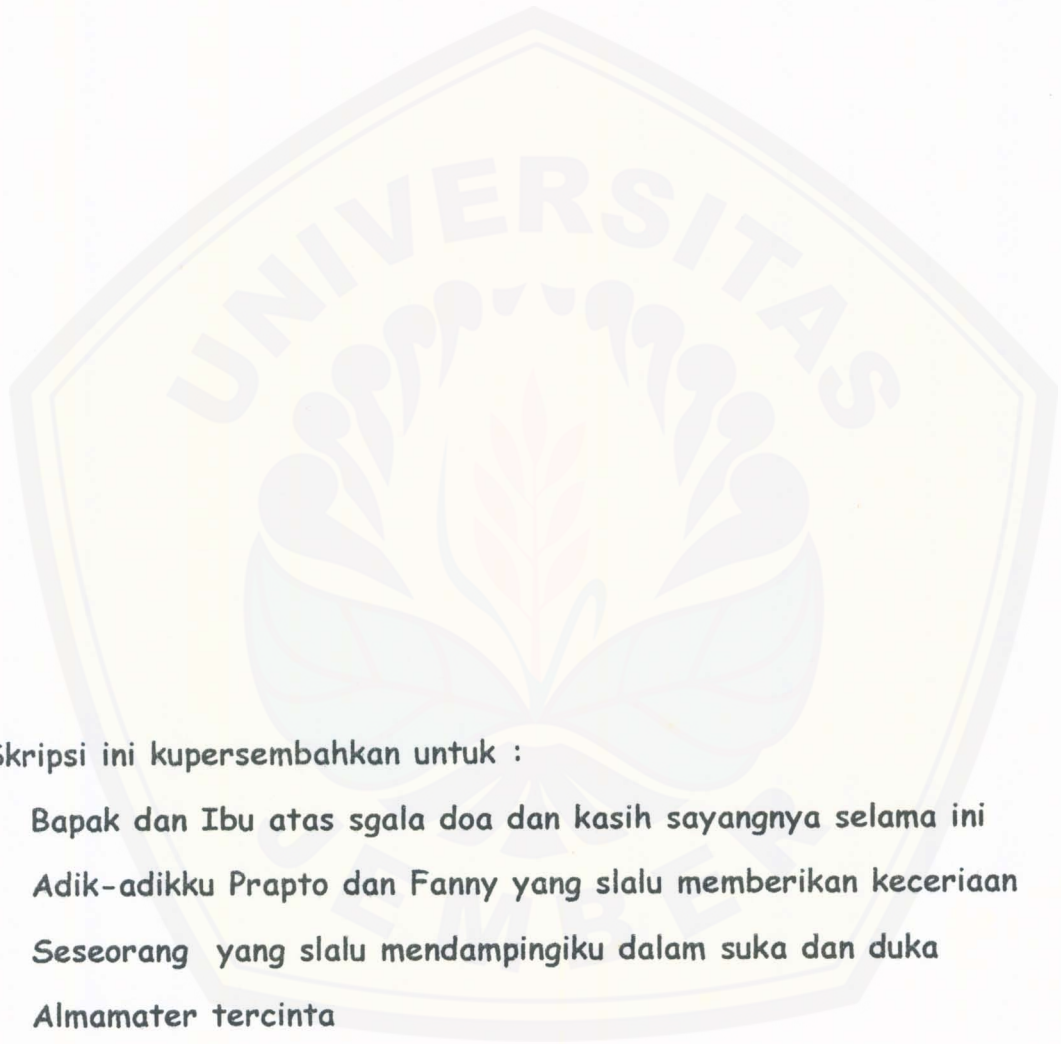
Drs. Abdul Halim

NIP. 130 674 838

Tanggal Persetujuan :

2001

HALAMAN PERSEMBAHAN



Skripsi ini kupersembahkan untuk :

- Bapak dan Ibu atas segala doa dan kasih sayangnya selama ini
- Adik-adikku Prapto dan Fanny yang selalu memberikan keceriaan
- Seseorang yang selalu mendampingi dalam suka dan duka
- Almamater tercinta



## HALAMAN MOTTO

Apabila kamu diberi penghormatan dengan suatu penghormatan, maka balaslah penghormatan itu dengan lebih baik dari padanya, atau balaslah penghormatan itu (dengan yang serupa).

(QS. An Nisaa' : 86)

Orang yang arif tidak pernah memandang haknya atas orang lain, dan tidak pernah melihat dirinya mempunyai kekuatan melebihi yang lain.

(IbnuTaimiyah)

Kesalahan terbesar adalah putus asa, keberanian terbesar adalah sabar, guru terbaik adalah pengalaman, kebanggaan terbesar adalah kepercayaan dan modal terbesar adalah percaya diri.

(Syayidina Ali)

## ABSTRAKSI

Penelitian dengan judul “Analisis Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana guna Merealisasikan Rencana Penjualan pada Perusahaan Penyamakan Kulit PT Hadhi Bharata Sejahtera Magetan”, dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui besarnya kebutuhan tambahan dana dan bagaimana pemenuhan tambahan dana tersebut yang paling menguntungkan ditinjau dari segi rentabilitasnya.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan metode studi kasus. Alat analisis yang digunakan untuk mengetahui besarnya kebutuhan tambahan dana adalah dengan menggunakan metode prosentase penjualan yang dinyatakan dalam prosentase penjualan tahunan dan kemudian diinvestasikan pada masing-masing rekening dalam neraca, Sedangkan untuk pemenuhan kebutuhan tambahan dana tersebut digunakan analisis rentabilitas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan memerlukan tambahan dana dalam merealisasikan rencana penjualannya dan untuk pemenuhan tambahan dana tersebut ternyata lebih menguntungkan apabila dipenuhi dengan modal sendiri. Hal ini didasarkan pada hasil analisis rentabilitas dimana rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing lebih kecil dari rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri. Sedangkan menurut analisis rentabilitas ekonomis tingkat suku bunga yang berlaku ternyata lebih besar dari rentabilitas ekonomisnya. Jadi pemenuhan kebutuhan tambahan dana akan lebih menguntungkan apabila dipenuhi dengan modal sendiri.



## KATA PENGANTAR

Puji syukur yang tak terhingga disampaikan kehadirat Alloh SWT atas limpahan Taufiq dan hidayah-Nya , sehingga penulis dapat menyelesaikan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Terselesainya skripsi ini adalah berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak, karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada :

1. Bapak Drs. Liakip, SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Bapak Drs. IKM. Dwipayana, MS selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan kesabaran yang tulus dalam memberikan pengarahan-pengarahan hingga terselesainya skripsi ini.
3. Bapak Tatok Endhiarto, SE, MSi selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan saran dan bimbingannya yang sangat berarti bagi penulis.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan , serta seluruh staf dan karyawan yang telah membantu kelancaran penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Pimpinan beserta seluruh staf Perusahaan Hadhi Bharata Sejahtera terutama Bapak Sudarjono beserta keluarga yang telah mengorbankan waktu dan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu beserta adik-adikku yang selalu mengiringi langkahku dengan kasih sayang, dan doa selama ini.
7. Sahabat-sahabatku antara lain Yayuk, Erna<sup>2</sup> , Sukma, Nofi, Eka, Ani, Mira, Iyo dan sahabat seperjuangan dalam menyelesaikan skripsi yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.
8. Teman-temanku di Damage'96 atas segala kekompakan dan kebersamaannya.
9. Ragil Computer yang selama ini telah memberikan fasilitas hingga terselesainya skripsi ini.

10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang ikut membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis berharap skripsi yang jauh dari sempurna ini dapat bermanfaat bagi kita semua, dan semoga amal dan ibadah yang telah diberikan kepada penulis mendapat limpahan pahala dan rahmat dari Allah SWT. Amin... .

Jember,

2001

Penulis





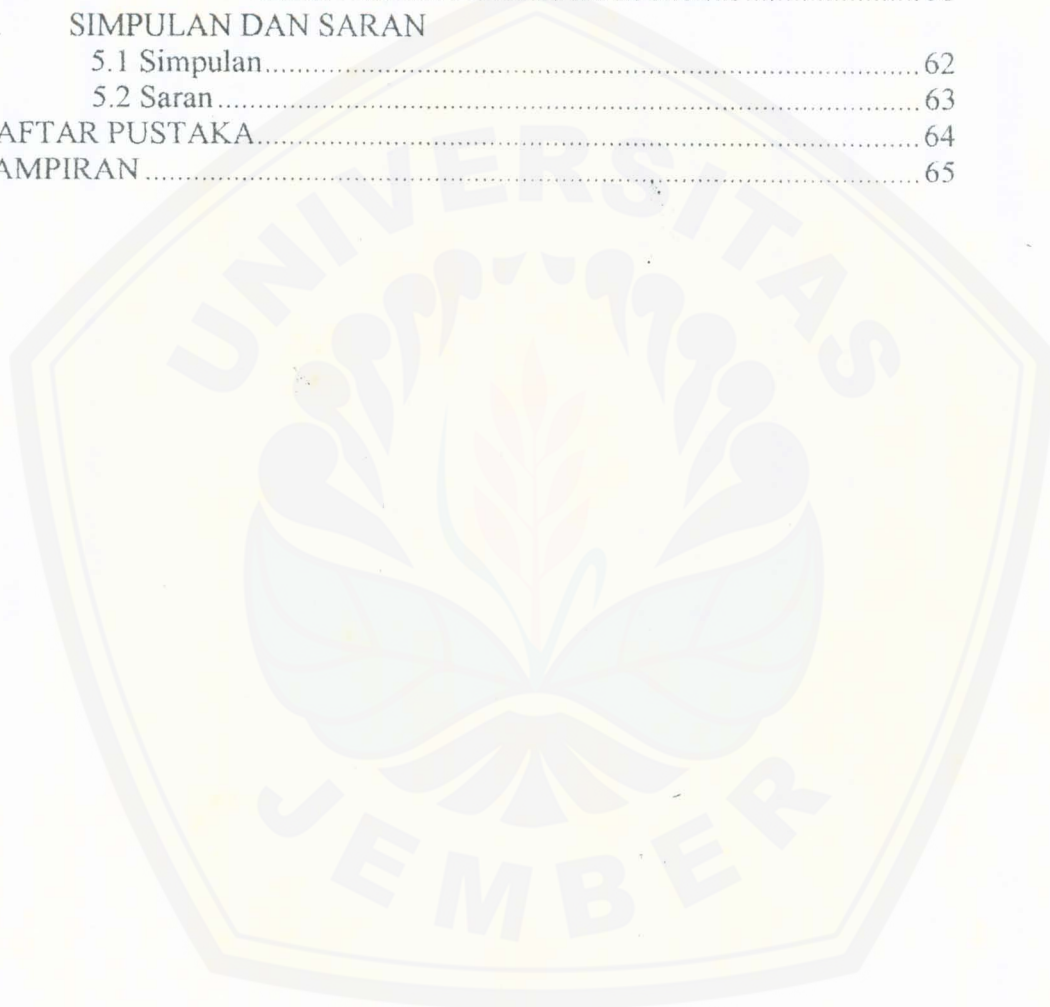
DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan.....	ii
Halaman Pengesahan.....	iii
Halaman Persembahan.....	iv
Halaman Motto.....	v
Abstraksi.....	vi
Kata Pengantar.....	vii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Gambar.....	xiii
Daftar Lampiran.....	xiv
<b>I. PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan dan Kegunaan	
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	3
1.3.2 Kegunaan Penelitian.....	3
<b>II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Penelitian Terdahulu.....	4
2.2 Pengertian Dana.....	5
2.2.1 Arti Penting Dana.....	5
2.2.2 Jenis-Jenis Dana	
2.2.2.1 Sumber-sumber Dana Menurut Asalnya.....	6
2.2.2.2 Sumber-sumber Dana Menurut Terjadinya.....	9
2.3 Perencanaan Laba.....	9
2.4 Langkah-Langkah Analisis Menentukan Besarnya Kebutuhan Tambah Dana	
2.4.1 Ramalan Penjualan.....	11
2.4.2 Anggaran Produksi.....	12
2.4.3 Anggaran Biaya Bahan Baku.....	13
2.4.4 Anggaran Biaya Tenaga Kerja.....	13

2.4.5	Anggaran Biaya Overhead Pabrik.....	14
2.4.6	Anggaran Biaya Operasional.....	14
2.4.8	Analisis Besarnya Kebutuhan Tambahan Dana.....	18
2.4.9	Analisis Rentabilitas	
2.4.9.1	Analisis Rentabilitas Modal Sendiri.....	20
2.4.9.2	Analisis Rentabilitas Ekonomis.....	20
III.	METODE PENELITIAN	
3.1	Rancangan Penelitian.....	21
3.2	Prosedur Penelitian.....	21
3.3	Definisi Operasional Variabel.....	22
3.4	Metode Analisis Data.....	23
IV.	HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1	Gambaran Umum Obyek Yang Diteliti	
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan.....	31
4.1.2	Bentuk dan Badan Hukum Perusahaan.....	32
4.1.3	Lokasi Perusahaan.....	33
4.1.4	Struktur Organisasi.....	33
4.1.5	Aspek Tenaga Kerja.....	36
4.1.6	Kegiatan Produksi.....	38
4.1.6.1	Bahan Baku dan Bahan Penolong.....	38
4.1.6.2	Proses Prodduksi.....	40
4.1.6.3	Hasil Produksi.....	45
4.1.7	Aspek Pemasaran	
4.1.7.1	Daerah Pemasaran dan Saluran Distribusi.....	45
4.1.7.2	Volume Penjualan.....	46
4.2	Analisis Data	
4.2.1	Menghitung Ramalan Penjualan.....	47
4.2.2	Menentukan Rencana Persediaan Akhir.....	48
4.2.3	Menyusun Anggaran Produksi.....	48
4.2.4	Meenyusun Anggaran Biaya	
4.2.4.1	Anggaran Biaya Bahan Baku.....	49
4.2.4.2	Anggaran Biaya Tenaga Kerja.....	49
4.2.4.3	Anggaran Biaya Overhead Pabrik.....	50
4.2.4.4	Anggaran Biaya Administrasi dan Umum serta Pemasaran.....	52
4.2.5	Menyusun Proyeksi Rugi Laba.....	52
4.2.6	Analisis Kebutuhan Tambahan Dana.....	56
4.2.7	Penentuan Alternatif Pemenuhan Tambahan Dana	
4.2.7.1	Analisis Rentabilitas Modal Sendiri.....	58
4.2.7.2	Aanalisis Rentabilitas Ekonomis.....	58
4.3	Pembahasan	
4.3.1	Proyeksi Laba Setaelah Bunga dan Pajak pada Tingkat Penjualan yang diramalkan.....	60



4.3.2	Tambahan Dana Eksternal yang Dibutuhkan untuk Merealisasi Rencana Penjualan .....	60
4.2.3	Analisis Penentuan Alternatif Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal	
4.2.3.1	Analisis Rentabilitas Modal Sendiri .....	60
4.2.3.2	Analisis Rentabilitas Ekonomis .....	61
V.	SIMPULAN DAN SARAN	
5.1	Simpulan .....	62
5.2	Saran .....	63
	DAFTAR PUSTAKA .....	64
	LAMPIRAN .....	65



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Data Jumlah Tenaga Kerja tahun 2001 .....	37
Tabel 2. Bahan Baku Utama.....	39
Tabel 3. Standart Penggunaan Bahan Baku .....	39
Tabel 4. Mesin dan Peralatan Produksi .....	40
Tabel 5. Data Tingkat Produksi Tiap Jenis Produk Tahun 1996-2000 .....	45
Tabel 6. Data Volume Penjualan Tiap Jenis Produk Tahun 1996-2000 .....	46
Tabel 7. Data Persediaan Awal Tiap Jenis Produk Tahun 1996-2000 .....	46
Tabel 8. Data Persediaan Akhir Tiap Jenis Produk Tahun 1996-2000 .....	47
Tabel 9. Ramalan Penjualan Tiap Jenis Produk Tahun 2001 .....	47
Tabel 10. Anggaran Penjualan Tiap Jenis Produk Tahun 2001 .....	48
Tabel 11. Rencana Persediaan Akhir Tahun 2001 .....	48
Tabel 12. Anggaran Anggaran Produksi Tahun 2001 .....	49
Tabel 13. Anggaran Biaya Bahan Baku Tahun 2001 .....	49
Tabel 14. Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2001 .....	50
Tabel 15. Anggaran Biaya Overhead Pabrik Tahun 2001.....	50
Tabel 16. Alokasi Biaya Overhead Pabrik Variabel Tahun 2001 .....	51
Tabel 17. Anggaran Biaya Administrasi, Umum dan Pemasaran.....	52
Tabel 18. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Kulit Box tahun 2001 .....	52
Tabel 19. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Kulit Glase Tahun 2001 .....	53
Tabel 20. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Kulit Jaket Tahun 2001 .....	54
Tabel 21. Proyeksi Laporan Rugi Laba Tahun 2001.....	55
Tabel 22. Rasio Pos Neraca Tahun 2000 Terhadap Penjualan Tahun 2000 .....	56
Tabel 23. Perhitungan Rentabilitas Modal Sendiri apabila Tambahan Dana Dipenuhi dengan Modal Sendiri .....	58
Tabel 24. Perhitungan Rentabilitas Modal Sendiri apabila Tambahan Dana Dipenuhi dengan Modal Asing.....	58

**DAFTAR GAMBAR**

	Halaman
Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah.....	30
Gambar 2. Struktur Organisasi PT Hadhi Bharata Sejahtera.....	34
Gambar 3. Proses Produksi Pada PT Hadhi Bharata Sejahtera.....	44





## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Ramalan Penjualan Kulit Box Tahun 2001 .....	65
Lampiran 2. Ramalan Penjualan Kulit Glase Tahun 2001.....	66
Lampiran 3. Ramalan Penjualan Kulit Jacket Tahun 2001.....	67
Lampiran 4. Rencana Persediaan Akhir Kulit Box Tahun 2001.....	68
Lampiran 5. Rencana Persediaan Akhir Kulit Glase Tahun 2001 .....	69
Lampiran 6. Rencana Persediaan Akhir Kulit Jacket Tahun 2001 .....	70
Lampiran 7. Data Perkembangan dan Ramalan Harga Bahan Baku Tahun 1996-2001 .....	71
Lampiran 8. Data Perkembangan dan Ramalan Harga Jual Tahun 1996-2001.....	73
Lampiran 9. Jumlah Tenaga Kerja Tidak Langsung dan Jumlah Gaji.....	75
Lampiran 10. Perhitungan Biaya Penyusutan .....	76
Lampiran 11. Perhitungan Biaya Bahan Penolong Tahun 2001 .....	77
Lampiran 12. Perhitungan Biaya Bahan Bakar dan Pelumas Tahun 2001 ..	78
Lampiran 13. Data Perkembangan dan Ramalan Tingkat Upah Tenaga Kerja Langsung Tahun 1996-2001.....	79
Lampiran 14. Perhitungan Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2001.....	80
Lampiran 15. Laporan Rugi Laba Tahun 2000 .....	86
Lampiran 16. Data Perkembangan Neraca Tahun 1996-2000 .....	87
Lampiran 17. Perhitungan Rasio Pos Neraca Terhadap Penjualan Tahun 2000.....	88

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pada umumnya suatu perusahaan dikatakan berhasil atau tidak dapat ditandai dari kemampuan manajemen dalam memandang kemungkinan, tantangan dan kesempatan di masa yang akan datang. Oleh karena itu adalah tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaannya agar sedapat mungkin semua kemungkinan, tantangan dan kesempatan di masa yang akan datang benar-benar disadari dan direncanakan secara matang mulai sekarang, maka dari itu kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah memutuskan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan yang akan dilaksanakan di masa datang.

Ukuran yang seringkali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh. Laba pada dasarnya terbentuk karena dipengaruhi tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga, dan biaya. Tiga faktor ini saling berkaitan satu sama lain, oleh sebab itu dalam perencanaan laba jangka pendek hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Pada perusahaan bisnis perolehan laba yang optimum merupakan tujuan yang esensi karena laba atau keuntungan merupakan salah satu dasar utama yang mendukung perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan bahkan mengembangkan dirinya. Sehubungan dengan tujuan tersebut maka pihak manajemen diharapkan dapat mengambil kebijaksanaan yang menunjang dan perlu mengkoordinasikan kegiatan-kegiatan yang ada dalam perusahaan yang meliputi, bidang produksi, personalia, keuangan dan pemasaran. Hal ini dimaksudkan agar tujuan dapat dicapai dengan efektif dan efisien.

Salah satu hal yang patut mendapat perhatian agar kegiatan perusahaan tidak mengalami gangguan operasional adalah perusahaan harus mampu menetapkan kebijakan dalam perencanaan laba yang mana akan dapat dipakai sebagai pedoman dalam menjalankan operasinya

Pada umumnya perusahaan yang mempunyai prospek yang baik berkembang secara bertahap dari tahun ke tahun. Permintaan yang tinggi menuntut perusahaan untuk meningkatkan volume produksinya, sehingga juga dapat meningkatkan volume penjualan dan akhirnya akan meningkatkan laba perusahaan. Peningkatan volume produksi ini tergantung dari sumber keuangan yang dimiliki perusahaan. Apabila sumber keuangan perusahaan cukup maka hal ini bukanlah masalah, namun bagi perusahaan yang sumber keuangannya terbatas, maka hal ini akan bisa mempengaruhi kelangsungan hidup selanjutnya.

PT Hadhi Bharata Sejahtera merupakan salah satu perusahaan yang ada di Magetan. Sebagai salah satu perusahaan penyamakan kulit yang ada, perusahaan ini bermaksud meningkatkan volume penjualan pada tahun mendatang sehingga diperlukan suatu perencanaan yang matang agar tercipta kondisi yang sesuai dengan harapan.



## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada maka beberapa permasalahan yang dihadapi PT Hadhi Bharata Sejahtera adalah:

- a. Berapa besar Proyeksi laba tahun 2001?
- b. Berapa besar kebutuhan tambahan dana eksternal yang diperlukan untuk realisasi target penjualan?
- c. Bagaimana Pemenuhan tambahan dana eksternal yang paling menguntungkan apabila ditinjau dari segi rentabilitas?

## 1.3 Tujuan dan Kegunaan

### 1.3.1 Tujuan

- a. Untuk mengetahui besarnya laba tahun 2001.
- b. Untuk mengetahui besarnya tambahan kebutuhan dana eksternal yang diperlukan untuk realisasi target penjualan.
- c. Untuk menentukan alternatif pemenuhan tambahan dana yang paling menguntungkan ditinjau dari segi rentabilitasnya.

### 1.3.2 Kegunaan

#### 1. Bagi Perusahaan

Untuk memberikan sumbangan pemikiran yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan pertimbangan pengambilan kebijaksanaan pada PT Hadhi Bharata Sejahtera di Magetan.

#### 2. Bagi Peneliti

Menambah wawasan dan kemampuan dalam memecahkan masalah yang berhubungan dengan pemenuhan sumber dana serta sebagai salah satu bahan bacaan untuk penelitian selanjutnya, terutama peneliti yang sejenis.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Penelitian Terdahulu

Menurut Abdul Gani (1996) yang didasarkan pada penelitian tentang analisis pertumbuhan keuangan guna memenuhi kebutuhan tambahan dana eksternal menyimpulkan bahwa dari rasio M, R, L, A dapat diketahui tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan tahun 1996 yaitu sebesar 6,1176%. Hal ini berarti bahwa tingkat penjualan pada tahun 1996 mampu ditingkatkan sebesar 6,1176% dari tahun 1995. Apabila pada periode yang akan datang penjualan yang diramalkan perusahaan melebihi kemampuan tersebut maka diperlukan tambahan dana untuk mencapainya. Sedangkan berdasarkan analisis perencanaan laba dengan menggunakan DOL, dapat diketahui laba yang direncanakan untuk tahun 1996 adalah sebesar Rp 2.462.764.513,- untuk besarnya dana dari luar yang dibutuhkan untuk tahun 1996 adalah Rp 509.198.904,- sedangkan pemenuhan tambahan kebutuhan dana yang paling menguntungkan adalah dengan modal asing. Hal ini dikarenakan hasil rentabilitas modal sendiri dengan modal asing lebih besar dari rentabilitas modal sendiri dengan modal sendiri.

Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah: Pertama, penggunaan alat analisa dalam menghitung perencanaan laba. peneliti dahulu menggunakan analisa DOL sedangkan peneliti sekarang menggunakan konsep variabel costing. Kedua, obyek penelitian. Terdahulu dilakukan di PT Behaestex Gresik sedangkan sekarang dilakukan di PT Hadhi Bharata Sejahtera Magetan, ketiga periode penelitian. Terdahulu dilakukan pada periode 1990 sampai 1995, sedangkan sekarang dilakukan pada periode 1996 sampai 2000.

## 2.2 Pengertian Dana

Pengertian dana selalu berubah-ubah sesuai dengan sifat dan tujuannya, yaitu dana dalam arti modal kerja maupun sebagai kas. Namun dana yang dimaksud dalam penulisan ini adalah dana untuk tujuan modal kerja.

Dana sangat penting bagi perusahaan karena dengan dana yang cukup memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi sebaik mungkin, dan perusahaan tidak mengalami kesulitan apabila terjadi krisis keuangan. Sebaliknya dana yang tidak cukup merupakan sebab utama kegagalan perusahaan.

Ada tiga pengertian dana menurut S. Munawir (1992:114) antara lain .

### 1. Konsep Kwantitatif

Konsep ini menitikberatkan kepada kuantum yang diperlukan untuk membiayai kebutuhan perusahaan dalam membiayai operasinya yang bersifat rutin, atau menunjukkan jumlah dana (*fund*) yang tersedia untuk tujuan operasi jangka pendek. Konsep ini menganggap bahwa modal kerja adalah jumlah aktiva lancar (*gross working capital*).

### 2. Konsep Kualitatif

Konsep ini menitikberatkan pada kualitas modal kerja, dalam konsep ini pengertian modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap hutang lancar (*net working capital*), yaitu jumlah aktiva lancar yang berasal dari pinjaman jangka panjang maupun dari para pemilik perusahaan.

### 3. Konsep Fungsional

Konsep ini menitikberatkan fungsi dari dana yang dimiliki dalam rangka menghasilkan pendapatan (laba) dari usaha pokok perusahaan.

#### 2.2.1 Arti Pentingnya Dana

Tersedianya dana yang segera dapat dipergunakan dalam operasi tergantung pada tipe atau sifat dari aktiva lancar, tetapi dana harus jumlahnya dalam arti harus mampu membiayai pengeluaran-pengeluaran atau operasi perusahaan setiap hari, karena dengan dana yang cukup akan menguntungkan perusahaan untuk beroperasi



secara ekonomis dan efisien sehingga perusahaan tidak mengalami kesulitan keuangan juga akan memberikan keuntungan yang lain (Munawir, 1992 : 116).

1. Melindungi perusahaan terhadap krisis dana karena turunnya nilai aktiva lancar.
2. Memungkinkan perusahaan untuk dapat membayar kewajiban tepat pada waktunya.
3. Menjamin dimilikinya kredit sstanding perusahaan semaki besar dan memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat menghadapi bahaya atau kesulitan keuangan yang mungkin terjadi.
4. Memungkinkan iuntuk melayani perediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani konsumennya.
5. Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para pelanggan.
6. Memungkinkan perusahaan untuk lebih efisien karena tidakada kesulitan untuk memperoleh barang atau jasa yang dibutuhkan .

Dana merupakan hal yang penting bagi perusahaan, tetapi berapakah besarnya dana yang dibutuhkan itu memerlukan perhitungan dan pertimbangan yang cermat agar kekurangan maupun hal-hal yang tidak diinginkan lainnya dapat dihindari.

## 2.2.3 Jenis-jenis Dana

2.2.3.1 Menurut asalnya sumber-sumber dana pada dasarnya dibagi menjadi dua yaitu : (Riyanto,1996:162)

### 1. Sumber dari dalam (*Internal Sources*)

Sumber dana intern, adalah modal atau dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri oleh perusahaan yang berarti pembelanjan dengan kekuatan sendiri.

Sumber Intern tersebut adalah :

#### a. Laba ditahan

Besarnya laba yang dimasukkan dalam cadangan atau laba ditahan selain tergantung paada besarnya laba yang diperoleh juga tergantung pada *devidend policy* dan *plowing Back Policy* yang dijalankan oleh perusahaan

yang bersangkutan. Pada dasarnya pelaksanaan *Plow-Back Policy* oleh perusahaan didasarkan pada pedoman :

1. *Plow back* hendaknya dijalankan selama dapat diinvestasikan dengan *rate of return* yang lebih tinggi daripada *cost of capitalnya*.
2. *Plow back* hendaknya dapat menstabilir deviden.
3. *Plow back* hendaknya merupakan persiapan untuk menghadapi keadaan darurat atau untuk ekspansi.

Jadi makin besar cadangan yang disediakan maka makin besar pula sumber intern dari perusahaan yang bersangkutan.

## b. Depresiasi

Besarnya depresiasi selain tergantung dari laba atau cadangan juga tergantung dari akumulasi deprsiasi. Besarnya akumulasi depresiasi yang dibentuk dari depresiasi setiap tahunnya adalah tergantung dari metode yang digunakan oleh perusahaan yang bersangkutan. Sementara sebelum akumulasi depresiasi tersebut digunakan untuk mengganti aktiva tetap yang perlu diganti, dapat digunakan untuk membelanjai perusahaan sampai saat penggantian tersebut. Makin besar jumlah akumulasi depresiasi berarti semakin besar sumber intern yang dihasilkan oleh perusahaan itu.

## b. Sumber dari luar (*Extern sources*)

Sumber dana ekstern, yaitu sumber dana yang diperoleh dari luar perusahaan dimana usaha pemenuhan kebutuhan modalnya diambilkan dari sumber-sumber yang berada diluar perusahaan . Dana yang berasal dari luar adalah dana yang berasal dari para kreditur dan pemilik, peserta atau pengambil bagian di dalam perusahaan. Yang termasuk sumber dana ini adalah :

( Riyanto,1996:219)

### a. Suplier

Suplier memberikan dana kepada suatu perusahaan dalam bentuk penjualan barang secara kredit, baik untuk jangka pendek (kurang dari

satu tahun) maupun untuk jangka menengah (lebih dari satu tahun dan kurang dari sepuluh tahun).

b. Bank-bank

Bank adalah lembaga keuangan yang mempunyai tugas utama memberikan kredit disamping pemberian jasa-jasa lain di bidang keuangan. Kredit yang diberikan oleh bank dapat dalam bentuk kredit jangka pendek, jangka menengah, maupun jangka panjang. Syarat-syarat kredit jangka pendek umumnya lebih lunak dibandingkan kredit jangka panjang. Hal ini disebabkan karena kredit jangka panjang biasanya meliputi jumlah dana yang besar dan terikat untuk jangka waktu yang panjang.

Pada umumnya pemberian kredit oleh bank adalah berdasarkan hasil penilaian dari bank tersebut terhadap pemohon kredit mengenai berbagai aspek yaitu: segi pribadi, keahlian dan kemampuan pimpinan perusahaan dalam mengelola perusahaannya, rencana penggunaan kredit yang diminta serta rencana pembayaran kembali kredit tersebut, besarnya jaminan yang dapat diberikan kepada bank, posisi dan perkembangan finansial dari perusahaan pemohon kredit di waktu-waktu yang lalu, prospek dari perusahaan yang bersangkutan beserta prospek industri dimana perusahaan tersebut tergolong didalamnya di waktu yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

c. Pasar Modal

Pasar modal (*Capital Market*) adalah suatu pengertian abstrak yang mempertemukan dua kelompok yang saling berhadapan tetapi mempunyai kepentingan yang saling mengisi, yaitu calon pemodal (investor) di satu pihak dan emiten yang membutuhkan dana jangka menengah maupun jangka panjang.



Pasar modal merupakan sumber utama bagi perusahaan yang membutuhkan dana dalam jumlah yang besar dan akan terikat untuk jangka waktu yang panjang. Bagi emiten dana yang diperoleh dari penerbitan atau emisi saham merupakan sumber dana yang tertanam dalam perusahaan untuk jangka waktu yang tidak terbatas sehingga merupakan sumber dana yang permanen, meskipun bagi pemodal investasi dalam saham tersebut dapat merupakan investasi sementara karena saham tersebut dapat dijual sewaktu-waktu.

2.2.1.2 Sumber dana menurut terjadinya terdiri atas (Riyanto, 1996:170) :

a. Tabungan

Tabungan yang dimaksud disini adalah tabungan yang memang ditujukan untuk investasi. Perusahaan dapat menyisihkan laba untuk ditabungkan untuk memperkuat finansial perusahaan.

b. Penciptaan atau kreasi uang atau Kredit Bank

Penciptaan uang ini tidak hanya dilakukan oleh bank sirkulasi, tetapi juga dilakukan oleh bank-bank dagang dengan menciptakan uang giral.

c. Intensifikasi penggunaan uang

Cara ini dapat dilakukan oleh bank dengan meminjam kembali uang-uang yang dipercayakan oleh masyarakat kepada perusahaan-perusahaan lain yang membutuhkan.

## 1.3 Perencanaan Laba

### 1.3.1 Pengertian Dan Manfaat Perencanaan Laba

Laba adalah hasil penjualan dikurangi dengan biaya (Mulyadi, 1999: 72). Perencanaan laba (*profit planning*) adalah perencanaan keuangan perusahaan yang eskaligus dipakai sebagai dasar sistem pengendalian (pengawasan) keuangan perusahaan untuk periode yang akan datang (Supriyono, 1996: 15). Perencanaan laba pada dasarnya adalah memilih alternatif-alternatif yang mungkin dilaksanakan dengan mempertimbangkan tujuan perusahaan dan sumber-sumber ekonomi yang

dimiliki perusahaan serta kendala-kendala (*constraints*) yang dihadapi. Untuk tujuan tersebut harus mengetahui data yang relevan terutama yang menyangkut penghasilan dan biaya di masa yang akan datang.

Setidaknya ada sembilan manfaat yang diperoleh dalam mempelajari perencanaan laba (Supriyono, 1996:18).

1. Perencanaan laba merupakan kekuatan manajemen dalam melihat ke depan untuk menentukan tujuan perusahaan yang dinyatakan dalam ukuran finansial.
2. Perencanaan laba digunakan sebagai alat koordinasi berbagai perusahaan, misalnya koordinasi antara kegiatan penjualan dengan kegiatan produksi.
3. Implementasi perencanaan laba dapat menciptakan alat untuk pengawasan kegiatan perusahaan. Penyimpangan antara anggaran dengan realisasi dihitung dan dianalisis sehingga manajemen dapat mengetahui adanya penyimpangan tersebut.
4. Manajemen dapat memeriksa dengan seksama penggunaan sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan apakah dapat berdaya guna (efisien) dan berhasil guna (efektif).
5. Menimbulkan suasana yang bersemangat untuk memperoleh laba.
6. Mendorong dipakainya standart sebagai alat pengukur prestasi suatu bagian atau individu di dalam suatu organisasi perusahaan.
7. Perencanaan laba dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan untuk menolak atau menerima berbagai alternatif yang mungkin di laksanakan.
8. Untuk mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul dan mengatasinya secara efisien.
9. Dapat menghindarkan adanya perubahan yang tidak terkendali.

## 2.4 Langkah-langkah Analisis dalam Mengetahui Besarnya Kebutuhan Tambahan Dana

Untuk memecahkan permasalahan yang ada dan untuk memperjelas metode analisis data yang dipergunakan, maka perlu dilakukan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Ramalan Penjualan
2. Penyusunan Anggaran Produksi
3. Penyusunan Anggaran Biaya Bahan Baku
4. Penyusunan Anggaran Biaya Tenaga Kerja
5. Penyusunan Anggaran Biaya Overhead Pabrik
6. Penyusunan Biaya Operasional
7. Penyusunan Proyeksi Laporan Rugi Laba dengan konsep Variabel Costing
8. Analisis Besarnya Kebutuhan Tambahan Dana
9. Analisis Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana dengan menggunakan analisis rentabilitas.

### 2.4.1 Ramalan Penjualan

Ramalan Penjualan adalah proyeksi teknis dari pada permintaan potensi suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Pemilihan metode yang dipakai untuk pembuatan ramaan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti sifat produk yang kita jual, metode distribusi, yang dipakai, besarnya perusahaan, tingkat persaingan yang dihadapi dan data historis yang tersedia. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah *Trend Linier* dengan metode *Least Square* yaitu: (Adisaputra, 1996, 156).



$$Y = a + bx$$

Dimana parameter a dan b adalah:

$$a = \frac{\sum y}{n} \qquad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Dimana :

Y = Ramalan Penjualan periode yang akan datang

a = Nilai Trend periode dasar

b = Besarnya perubahan y untuk suatu perubahan variabel (lereng garis lurus)

x = unit waktu

n = Banyaknya data

#### 2.4.2 Anggaran Produksi

Anggaran Produksi adalah suatu perencanaan tingkat atau volume yang harus diproduksi oleh perusahaan agar sesuai dengan volume atau tingka penjualan yang telah direncanakan. Anggaran produksi disusun dengan tujuan : (Adisaputra,1996:183)

1. Menunjang kegiatan penjualan sehingga barang dapat disediakan sesuai dengan rencana .
2. Menjaga tingkat persediaan yang memadai artinya tingkat persediaan yang tidak terlalu kecil dan tidak terlalu besar.
3. Mengatur Produksi sedemikian rupa sehingga biaya-biaya produksi akan dapat seminimal mungkin.

Anggaran produksi dapat disusun dengan cara :

Tingkat Penjualan	xx
Tingkat persediaan Akhir	$\frac{xx}{+}$
Tingkat Kebutuhan	xx
Tingkat persediaan Awal	$\frac{xx}{-}$
Tingkat Produksi	xx

Sedangkan untuk menentukan tingkat persediaan akhir , digunakan rumus perputaran persediaan , dengan asumsi bahwa Tingkat perputaran persediaan tahun 2001 adalah rata-rata dari tingkat perputaran persediaan periode yang diteliti.

$$\text{Tingkat Perputaran} = \frac{\text{Rencana Penjualan}}{\text{Persediaan rata-rata}}$$
$$\text{Persediaan Rata-rata} = (\text{Persediaan awal} + \text{Persediaan akhir}) / 2$$

#### 2.4.3 Anggaran Biaya Bahan Baku

Tujuan dari penyusunan anggaran bahan baku adalah (Adisaputra,1996:214):

1. Memperkirakan jumlah kebutuhan bahan baku.
2. Memperkirakan jumlah pembelian bahan baku yang diperlukan.
3. Sebagai dasar penyusunan biaya produk (*Product Costing*), yaitu memperkirakan komponen harga pokok pabrik karena penggunaan bahan baku dalam proses produksi
4. Sebagai dasar untuk memperkirakan kebutuhan dana yang diperlukan untuk melaksanakan pembelian bahan baku.

#### 2.4.4 Anggaran Biaya Tenaga Kerja

Salah satu faktor produksi utama dalam perusahaan adalah tenaga kerja. Tenaga kerja dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses produksi sedangkan tenaga kerja tidak langsung

adalah tenaga kerja yang tidak terlibat secara langsung pada proses produksi. Dalam anggaran tenaga kerja hanya merencanakan unsur tenaga kerja langsung. (Adisaputra, 1996:259)

Tenaga kerja langsung mempunyai sifat-sifat sebagai berikut:

1. besar kecilnya biaya untuk tenaga kerja ini berhubungan secara langsung dengan proses produksi.
2. biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja jenis ini merupakan biaya variabel.

Sedangkan tenaga kerja tidak langsung mempunyai sifat-sifat :

1. besar kecilnya biaya untuk tenaga kerja jenis ini tidak berhubungan secara langsung dengan proses produksi.
2. biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja jenis ini merupakan biaya yang semi variabel, artinya biaya-biaya yang mengalami perubahan tetapi tidak secara langsung sebanding dengan perubahan tingkat kegiatan produksi.
3. tempat kerja dari tenaga kerja jenis ini tidak harus selalu didalam pabrik .

#### 2.4.5 Anggaran Biaya Overhaed Pabrik

Yang termasuk didalam biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka proses produksi, kecuali biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung (Adisaputra, 1996:291). Dalam anggaran biaya overhead pabrik ini ada tiga kelompok biaya yaitu unsur variabel, tetap dan semi variabel.

Biaya harus dipisahkan seluruhnya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Akan tetapi ada beberapa jenis biaya yang tidak jelas mengenai perubahan biayanya. Untuk itu perlu suatu metode atau cara yang dapat memisahkan biaya tersebut menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa, sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.



Konsep biaya semi variabel merupakan konsep yang penting, karena biaya semivariabel adalah biaya yang lazim terdapat pada setiap perusahaan. Adapun salah satu metode yang digunakan untuk memisahkan biaya ini adalah metode kwadrat terkecil dengan formulasi sebagai berikut (Ahyari,1994:105).

$$y = a + b x$$

Dimana parameter a dan b dicari dengan rumus :

$$b = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum (x - \bar{x})^2} \quad \bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

$$a = \bar{y} - b\bar{x} \quad \bar{y} = \frac{\sum y}{n}$$

Dimana :

y = Biaya semi variabel

a = Jumlah biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

x = Tingkat kegiatan perusahaan (unit)

n = Jumlah data

#### 2.4.6 Anggaran Biaya Operasional

Biaya operasional terdiri dari biaya administrasi, umum dan pemasaran. Biaya-biaya yang dikategorikan dalam sebagai biaya administrasi adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatannya selain biaya pabrik dan biaya pemasaran. Anggaran ini mencakup : (Adisaputra,1996:317)

1. biaya untuk direksi dan stafnya, termasuk gaji, bonus tahunan, biaya perjalanan, biaya represtasi, administrasi kantor.
2. Biaya departemen keuangan yang meliputi gaji, dana kesejahteraan, biaya perjalanan dan administrasi departemen, biaya penyusutan aktiva tetap.

3. Biaya departemen umum dan administrasi yang meliputi gaji dan dana kesejahteraan, biaya perjalanan, biaya komunikasi, asuransi pegawai, penyusutan macam-macam aktiva tetap, listrik dan air.

Menurut Adisaputra (1996) biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memasarkan barang atau menyampaikan barang ke konsumen.

Termasuk didalamnya adalah :

1. biaya tenaga kerja bagian penjualan, yang terdiri dari :
  - a. pengawas penjualan (*Supervisor*)
  - b. tenaga penjualan (*Salesman*)
  - c. pegawai kantor penjualan
2. biaya angkut (*Freigh*), dalam hal ini biaya pengangkutan barang dari pabrik ke pasar.
3. biaya perjalanan yang terdiri dari :
  - a. biaya transport petugas penjualan
  - b. biaya penginapan petugas penjualan
  - c. biaya konsumsi petugas penjualan
4. biaya telepon, dalam hal ini biaya telepon yang dikeluarkan untuk kepentingan penjualan barang.
5. komisi yaitu uang yang diberikan kepada orang-orang tertentu telah ikut berjasa dalam transaksi jual beli barang.
6. penyusutan alat-alat kantor bagian penjualan
7. biaya administrasi penjualan, asuransi, pajak ,advertensi dan promosi

Dalam anggaran biaya operasional juga terdapat tiga kelompok biaya yaitu biaya variabel ,tetap dan biaya semi variabel. Biaya semi variabel ini harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan variabel. Metode yang dipergunakan untuk memisahkan biaya semi variabel ini adalah metode kwadrat terkecil yang formulasinya telah dibahas pada anggaran biaya overhead pabrik.

## 2.4.7 Penyusunan Proyeksi Rugi Laba dengan Konsep Variabel Costing

Penyusunan laporan rugi laba dengan konsep variabel costing dititikberatkan pada penyajian biaya sesuai dengan perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Biaya tetap disajikan secara terpisah, hal ini memudahkan pihak manajemen untuk memusatkan perhatian pada perilaku biaya tetap dan melakukan pengawasan terhadap biaya tersebut baik untuk jangka pendek maupun untuk jangka panjang. Mulyadi (1999) memformulasikan laporan rugi laba dengan konsep variabel costing adalah sebagai berikut :

Penjualan		Rp xx
Harga Pokok Penjualan		<u>Rp xx</u> -
Kontribusi Marjin (kotor)		Rp xx
Biaya Komersial Variabel :		
Biaya pemasaran variabel	Rp xx	
Biaya Administrasi dan umum variabel	<u>Rp xx</u> +	
		<u>Rp xx</u> -
Kontribusi Marjin (bersih)		Rp xx
Biaya Tetap :		
Biaya Overhead Pabrik	Rp xx	
Biaya Pemasaran	Rp xx	
Biaya Administrasi dan Umum	<u>Rp xx</u> +	
		<u>Rp xx</u> -
Laba Bersih		Rp xx



## 2.4.8 Analisa Besarnya Kebutuhan Tambahan Dana

Untuk menghitung kebutuhan dana yang dinyatakan dalam prosentase penjualan tahunan yang diinvestasikan pada masing-masing rekening dalam neraca digunakan cara : (Husnan,1996:590)

1. tentukan rekening-rekening yang bervariasi langsung terhadap penjualan.

Dalam hal ini aktiva yang berfluktuatif terhadap penjualan diharapkan meningkat dengan adanya peningkatan penjualan. Penjualan yang semakin tinggi memerlukan kas yang semakin besar untuk transaksi, piutang yang lebih besar, tingkat persediaan yang lebih tinggi, dan tambahan aktiva tetap untuk memproduksinya. Pada sisi pasiva, hutang dagang dan hutang jangka pendek lainnya bisa diharapkan meningkat selama perusahaan mendapatkan keuntungan, tidak membayarkan seluruh labanya sebagai deviden. Meskipun demikian baik modal saham maupun obligasi tidak diharapkan meningkat dengan adanya peningkatan penjualan.

2. Rekening-rekening yang tidak mengalami perubahan dengan adanya peningkatan penjualan dibiarkan tidak berubah (dinotasikan na).

Rekening-rekening dalam neraca yang dinyatakan dalam prosentase penjualan diformulasikan berikut sebagai :

Aktiva		Pasiva	
Kas	%	Hutang dagang	%
Piutang	%	Hutang pajak dan upah	%
Persediaan	%	Hutang bank	%
Aktiva tetap bersih	%	Laba ditahan	na*
	A/TR	Modal Sendiri	na*
			L/TR

na\* : not applicable

Untuk menghitung kebutuhan tambahan dana maka digunakan metode prosentase penjualan yaitu dengan cara membandingkan pos-pos neraca atas penjualan. Rumus yang digunakan adalah : (Weston dan Copeland,1999:320)

$$D = \frac{A}{TR}(\Delta TR) - \frac{L}{TR}(\Delta TR) - bm(TR_2)$$

Dimana :

D = Tambahan dana dari luar yang diperlukan

A/TR = Aktiva yang meningkat spontan dengan peningkatan penjualan

L/TR = Peningkatan spontan dari hutang

TR<sub>2</sub> = Tingkat penjualan yang diramalkan

b = Rasio Laba ditahan

m = laba bersih atas penjualan

$\Delta TR$  = Perubahan Penjualan

## 2.4.9 Analisis Rentabilitas

Pengertian rentabilitas sering digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal dalam suatu perusahaan. Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba terhadap aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

Perusahaan pada umumnya, rentabilitas adalah lebih penting daripada masalah laba, karena laba yang besar saja belumlah merupakan ukuran bahwa perusahaan itu telah dapat bekerja secara efisien. Efisiensi baru dapat diketahui dengan membandingkan laba yang diperoleh itu terhadap kekayaan atau modal yang menghasilkan laba tersebut, atau dengan kata lain adalah dengan menghitung rentabilitasnya.

## 2.4.9.1 Analisis Rentabilitas Modal Sendiri

Rentabilitas modal sendiri atau sering juga dinamakan rentabilitas usaha adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri disatu pihak terhadap jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba di lain pihak. Dengan kata lain bahwa rentabilitas modal sendiri adalah kemampuan perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja didalamnya. Rumus yang digunakan untuk menghitung rentabilitas modal sendiri adalah: (Riyanto,1996:37)

$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

Kadangkala demi kepentingan perusahaan , perlu adanya tambahan asing maupun modal sendiri, akan tetapi tambahan modal sendiri dibenarkan apabila tambahan modal sendiri tersebut dapat menyebabkan rentabilitas modal sendiri lebih besar jika dibandingkan dengan rentabilitas dengan tambahan modal asing. Modal asing lebih menguntungkan apabila *rate of return* tambahan modal asing tersebut lebih besar dari pada biaya modalnya atau bunganya.

## 2.4.9.2 Analisis Rentabilitas Ekonomis

Pada rentabilitas ekonomis, modal yang dipergunakan tidak dibedakan apakah itu modal asing atau modal sendiri, disamping itu laba yang dipergunakan adalah laba usaha. Rumus mencari rentabilitas ekonomis adalah (Riyanto,1996:37).

$$\text{Rentabilitas Ekonomis} = \frac{\text{Laba sebelum Bunga dan Pajak}}{\text{Modal Sendiri} + \text{Modal Asing}} \times 100\%$$

Apabila hasil perhitungan menunjukkan rentabilitas ekonomis lebih besar dari tingkat bunga, maka lebih menguntungkan dipenuhi dengan tambahan modal asing.



### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian yang dilakukan pada Perusahaan penyamakan Kulit PT Hadhi Bharata Sejahtera ini merupakan studi kasus (*case study*), yaitu suatu penelitian tentang subyek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas.

Tujuan dari studi kasus ini adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus ataupun status dari individu yang kemudian dari sifat khas diatas akan menjadi suatu hal yang bersifat umum. Studi kasus ini lebih ditekankan mengkaji variabel yang cukup banyak pada jumlah unit yang kecil.

#### 3.2 Prosedur Pengumpulan Data

Data yang diambil pada penelitian ini adalah data historis perusahaan selama 5 tahun yaitu dari tahun 1996 sampai dengan tahun 2000, yang meliputi data penjualan, produksi, tingkat persediaan, dan laporan rugi-laba, dimana data tersebut disesuaikan dengan kebutuhan penelitian.

Pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

a. Wawancara (*Interview*)

Yaitu suatu metode pengumpulan data melalui wawancara langsung dengan pimpinan perusahaan maupun dengan pihak-pihak yang berkepentingan dalam perusahaan.

b. Pengamatan (*Observasi*)

Yaitu suatu metode pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung mengenai hal-hal yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

### 3.3 Definisi Operasional Variabel dan Identifikasi Variabel

#### 3.3.1 Definisi Operasional

##### 1. Penentuan Kebutuhan Tambahan Dana

Dengan menerapkan metode prosentase penjualan, yaitu metode untuk meramalkan tambahan dana dengan membandingkan pos – pos neraca atas penjualan, sehingga akan diketahui besarnya dana yang dibutuhkan dan besarnya tambahan dana dari luar. Langkah pertama adalah menyusun proyeksi rugi laba. Penyusunan proyeksi rugi laba ini digunakan variabel – variabel dan definisi operasional sebagai berikut :

##### a. Volume penjualan

Volume penjualan untuk masa yang akan datang dihitung dari nilai trend pada periode dasar ditambah hasil kali dari tingkat perkembangan nilai dari periode yang diteliti, dan menggunakan satuan feet.

##### b. Tingkat produksi

Tingkat produksi dihitung dari volume penjualan periode yang akan datang ditambah dengan rencana persediaan akhir kemudian dikurangi dengan persediaan awal , dan menggunakan satuan feet.

##### c. Biaya bahan baku

Biaya bahan baku merupakan biaya bahan baku kulit mentah yang dikeluarkan oleh perusahaan. Biaya ini didasarkan atas tingkat produksi dikalikan standar penggunaan bahan baku dan dikalikan lagi dengan harga bahan baku periode yang diramalkan. Satuan biaya bahan baku ini adalah rupiah.

##### d. Biaya tenaga kerja

Yang termasuk dalam biaya tenaga kerja ini adalah gaji dan upah tenaga kerja langsung, sedang satuan yang digunakan pada biaya ini adalah rupiah.

e. Biaya overhead pabrik

Yang dikategorikan dalam biaya ini adalah biaya - biaya yang dikeluarkan dalam rangka proses produksi kecuali biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung. Biaya ini merupakan penjumlahan dari biaya bahan penolong, pemeliharaan pabrik, listrik dan air (pabrik), telepon (pabrik), biaya bahan bakar dan pelumas, gaji tenaga kerja tidak langsung bagian produksi, dan lain-lain. Disini biaya dikategorikan dalam tiga kelompok yaitu variabel, tetap dan semi variabel. Satuan yang digunakan dalam biaya ini adalah rupiah.

f. Biaya operasional

Biaya operasional merupakan biaya – biaya yang dikeluarkan perusahaan selain biaya pabrik. Yang termasuk dalam biaya ini adalah biaya administrasi dan umum serta biaya pemasaran . Disini biaya juga dikategorikan menjadi tiga yaitu, variabel, tetap dan semivariabel. Satuan yang digunakan dalam biaya ini adalah rupiah.

Biaya administrasi dan umum merupakan penjumlahan dari biaya pemeliharaan kantor, pemeliharaan kendaraan, penyusutan kendaraan, penyusutan gedung, listrik dan air (kantor), telepon (kantor), suplies kantor , asuransi dan iuran daerah.

Biaya pemasaran merupakan penjumlahan dari gaji bagian pemasaran, advertensi dan ongkos kirim.

2. Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana ditinjau dari Segi Rentabilitas

Rentabilitas merupakan suatu analisis yang digunakan untuk mengukur penggunaan modal dalam suatu perusahaan. Beberapa variabel dan definisi operasional yang perlu diketahui disini adalah :

a. Modal sendiri

Merupakan modal yang berasal dari dalam perusahaan. Besarnya modal ini dihitung dari penjumlahan dari modal saham dan laba yang ditahan



perusahaan, dan bersifat tidak tertentu lamanya, sedangkan satuan dalam modal ini adalah rupiah.

b. Modal asing

Merupakan modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja dalam perusahaan dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan 'hutang' yang pada saatnya nanti harus dibayar. Laba sebelum bunga dan pajak

Merupakan laba yang diperoleh perusahaan dari hasil operasinya, yang belum diperhitungkan atas bunga dan pajak.

c. Laba setelah bunga dan pajak

Merupakan laba yang diperoleh perusahaan setelah diperhitungkan dengan bunga dan pajak.

### 3.3.2 Identifikasi Variabel

1. Ramalan Volume Penjualan

$$Y = a + bX$$

Variabel dependen (terikat) dari rumus diatas adalah volume Penjualan (Y), sedangkan variabel independen (bebas adalah nilai trend dari unit periodenya (X)

2. Inventory Turn Over (ITO)

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan rata-rata}}$$

Variabel dependen dari ITO adalah perputaran persediaan, sedangkan variabel independennya adalah penjualan dan persediaan rata-rata.

3. Pemisahan Biaya Semi Variabel

$$Y = a + bX$$

Dimana Y merupakan variabel tidak bebas yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel X (variabel bebas). Variabel Y merupakan biaya dan variabel X merupakan volume kegiatan.

### 3.4 Metode Analisis Data

A. Untuk mengetahui besarnya laba tahun 2001 maka terlebih dahulu melalui perhitungan sebagai berikut.

#### 1. Analisa Trend Linier metode Least Square

Metode ini digunakan untuk menghitung besarnya volume penjualan periode yang akan datang (Adisaputro, 1996:159).

$$Y = a + bx$$

Dimana untuk memperoleh parameter a dan b di gunakan :

$$a = \frac{\sum y}{n} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Dimana :

Y = Besarnya penjualan yang diramalkan

a = Nilai Trend periode dasar

b = Besarnya perubahan y untuk suatu perubahan variabel (lereng garis lurus)

x = Unit waktu

n = Jumlah data

2. Untuk meramalkan tingkat harga pada periode mendatang digunakan metode rata-rata ukur (*Geometric Mean*) sebagai berikut (Dajan, 1995:152):

$$\begin{aligned} Gm &= \sqrt[n]{\frac{X_n}{X_0}} \\ &= \sqrt[n]{\frac{X_n}{X_0}} \end{aligned}$$

Dimana :

Gm = Rata-rata ukur

Xn = Nilai observasi ke-n

X0 = Nilai observasi ke-0

n = Jumlah data

3. Untuk mengetahui tingkat persediaan akhir barang jadi digunakan rumus perputaran persediaan (Adisaputra, 1996:157):

$$\text{ITO} = \frac{\text{Tingkat Penjualan}}{\text{Persediaan rata-rata}}$$

$$\text{Persediaan rata-rata} = (\text{Persediaan awal} + \text{Persediaan akhir})/2$$

4. Untuk meramalkan tingkat barang yang harus diproduksi sesuai dengan tingkat penjualan yang diramalkan dapat dilakukan dengan cara : (Adisaputra, 1996:58)

Tingkat Penjualan	XX	
Persediaan Akhir	<u>XX</u>	(+)
Jumlah Kebutuhan	XX	
Persediaan Awal	<u>XX</u>	(-)
Tingkat Produksi	XX	

5. Merencanakan biaya-biaya untuk periode yang akan datang.
- a. Merencanakan biaya variabel yang meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung biaya overhead pabrik :
- 1) Menghitung besarnya biaya bahan baku dengan cara :  
Volume Produksi x Standar Penggunaan x Harga per unit
  - 2) Menghitung besarnya biaya tenaga kerja langsung.  
Volume Produksi x Tarif tenaga kerja langsung per unit
  - 3) Menghitung biaya overhead pabrik  
Volum Produksi x Tarif biaya overhead Pabrik
- b. Merencanakan biaya semi variabel dengan metode kwadrat terkecil (Ahyari, 1994:105)

$$y = a + bx$$



Dimana parameter a dan b dapat dicari dengan rumus:

$$b = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum (x - \bar{x})^2} \quad \bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

$$a = \bar{y} - b\bar{x} \quad \bar{y} = \frac{\sum y}{n}$$

Dimana :

a = biaya tetap

b = biaya variabel

n = Banyaknya pengamatan

y = Biaya semi variabel

x = tingkat kegiatan perusahaan

5. Perhitungan Harga Pokok Penjualan variabel adalah (RA.

Supriyono, 1990:294)

Persediaan awal barang jadi Rp xx

Biaya – biaya variabel :

Biaya Bahan Baku Rp xx

Biaya Tkl Rp xx

B O P Rp xx +

Rp xx +

Barang siap jual Rp xx

Persediaan Akhir barang jadi Rp xx -

Jumlah Harga Pokok Penjualan variabel Rp xx

6. Menghitung besarnya laba pada periode yang akan datang dengan cara variabel costing (Mulyadi, 1999:138).

Penjualan		Rp xx
Harga Pokok Penjualan variabel		<u>Rp xx -</u>
Kontribusi Marjin (kotor)		Rp xx
Biaya-biaya Variabel :		
Biaya pemasaran	Rp xx	
Biaya admimistrasi dan umum	<u>Rp xx +</u>	
Total Biaya Variabel		<u>Rp xx -</u>
Kontribusi Marjin (bersih)		Rp xx
Biaya – biaya Tetap.		
Biaya Overhead	Rp xx	
Biaya Pemasaran	Rp xx	
Biaya Administrasi dan Umum	<u>Rp xx +</u>	
Total Biaya Tetap		<u>Rp xx -</u>
Laba sebelum bunga dan pajak		Rp xx
Bunga		<u>Rp xx -</u>
Laba sebelum Pajak		Rp xx
Pajak		<u>Rp xx</u>
Laba sesudah pajak		Rp xx

### B. Menentukan Besarnya Tambahan Dana Eksternal

Untuk menentukan besarnya tambahan dana eksternal digunakan metode prosentase penjualan .

(Weston dan Copeland, 1999:298) dengan rumus:

$$D = \frac{A}{TR}(\Delta TR) - \frac{L}{TR}(\Delta TR) - bm(TR_2)$$

Dimana :

D = Besarnya dana eksternal yang dibutuhkan

A/TR= Aktiva yang meningkat spontan dengan peningkatan penjualan

L/TR= Peningkatan spontan dari hutang

$\Delta TR$  = Perubahan Penjualan

m = laba bersih atas penjualan (%)

b = Rasio laba ditahan(%)

TR<sub>2</sub> = Penjualan yang direncanakan

Sebagai tolak ukur apakah perusahaan membutuhkan tambahan dana eksternal atau tidak dapat dilihat dari hasil perhitungan penentuan besarnya kebutuhan tambahan dana eksternal dengan metode prosentase penjualan. Apabila hasil perhitungan memperoleh nilai positif (+) maka itu berarti perusahaan memang membutuhkan tambahan dana eksternal, apabila bertanda negatif (-) maka itu berarti perusahaan tidak membutuhkan tambahan dana eksternal dalam rangka merealisasi rencana penjualannya

## C. Analisis Penentuan Alternatif pemenuhan kebutuhan Tambahan dana

### 1. Rentabilitas modal sendiri

Untuk menghitung rentabilitas modal sendiri digunakan rumus: (Riyanto,1996:37).

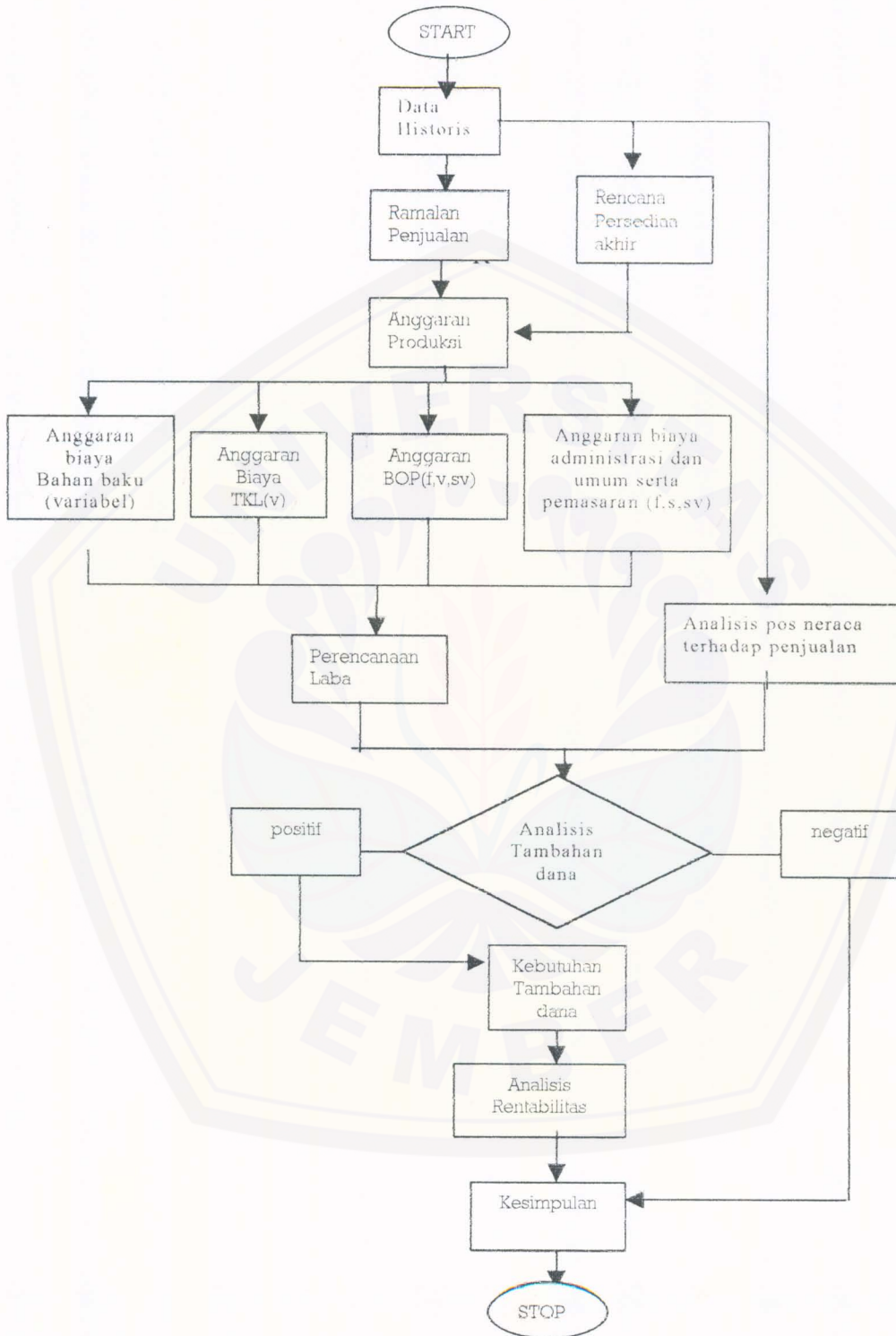
$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

### 2. Rentabilitas Ekonomis

Untuk menghitung Rentabilitas Ekonomis digunakan rumus (Riyanto,1996:36)

$$\text{Rentabilitas Ekonomi} = \frac{\text{Laba Sebelum Bunga dan Pajak}}{\text{Modal Asing} + \text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$





Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

## IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Gambaran Umum Obyek Yang Diteliti

#### 4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan

Perusahaan Penyamakan Kulit PT Hadhi Bharata Sejahtera berdiri pada tahun 1972. Perusahaan yang bergerak di bidang industri kulit ini, didirikan oleh Bapak Hadhi Wiryonoto dalam bentuk perseroan terbatas. Pada saat berdirinya, perusahaan ini bernama Perusahaan Penyamakan dan Kerajinan Kulit “Hadhi Brother and Sons”. Sesuai dengan perkembangannya, pada tahun 1984 Perusahaan Penyamakan dan Kerajinan Kulit “Hadhi Brother and Sons” diganti namanya menjadi Perusahaan Hadhi Bharata Sejahtera.

Kegiatan pokok perusahaan ini adalah memproduksi kulit mentah menjadi kulit masak atau proses penyamakan, kulit yang telah disamak dipasarkan dalam bentuk kulit matang atau lembaran kulit masak.

Industri penyamakan dan kerajinan kulit di Magetan telah ada sejak tahun 1830-an, kemudian berkembang terus dan berhenti pada masa pendudukan Jepang. Setelah masa kemerdekaan, industri ini berkembang pesat dan mencapai masa keemasan antara tahun 1950 – 1960. Pada saat itu, hasil industri ini terkenal sampai diluar daerah Magetan. Pada kurun waktu 1960 - 1970, industri ini mengalami penurunan yang sangat drastis. Hal ini disebabkan diberlakukannya kebijakan bebas ekspor kulit mentah oleh pemerintah.

Sejalan dengan perkembangan pembangunan, pemerintah melalui departemen perindustrian, berusaha menumbuhkan kembali industri kulit di Magetan. Usaha yang ditempuh oleh pemerintah adalah dengan melakukan pembinaan pengrajin kulit dan dibangunnya kawasan industri kulit di Magetan atau Lingkungan Industri Kecil (LIK) pada tanggal 6 Juni 1981, yang beralamatkan di desa Ringin Agung, Kecamatan Magetan, Kabupaten Magetan. Dengan adanya kawasan industri ini, PT Hadhi Bhrata Sejahtera mengalihkan sebagian kegiatannya ke kawasan tersebut.

#### **4.1.2 Lokasi Perusahaan**

Pemilihan lokasi yang strategis bagi suatu badan usaha merupakan hal yang sangat penting. Kesalahan dalam pemilihan lokasi akan menimbulkan kendala dalam pencapaian tujuan dan akan mempengaruhi efektifitas serta efisiensi perusahaan. Pemilihan lokasi yang kurang tepat akan menimbulkan pengeluaran biaya yang cukup tinggi, khususnya biaya pengangkutan.

Setiap organisasi, sebelum proses produksinya berjalan maka terlebih dulu ditetapkan tujuan berdirinya perusahaan. Atas dasar ini, maka faktor pertimbangan untuk menentukan lokasi dimana perusahaan akan didirikan, berbeda antara perusahaan yang satu dengan perusahaan lainnya. Meskipun demikian, pada dasarnya pertimbangan penentuan lokasi perusahaan ditekankan pada pertimbangan ekonomi, sehingga dapat tercapai hasil yang optimal.

Berbicara mengenai penentuan lokasi perusahaan, maka hal ini dihadapkan pada dua istilah, dimana keduanya dapat dibedakan menjadi tempat kedudukan dan tempat kediaman. Tempat kedudukan yaitu tempat perusahaan mengadakan aktifitas administrasinya. Sedang tempat kediaman yaitu tempat dimana perusahaan mengadakan aktifitas usahanya. Sehubungan dengan hal ini, PT Hadhi Bharata Sejahtera berkedudukan di Jl. Pattimura No. 262 Magetan dan berkediaman di kompleks industri “Lingkungan Industri Kecil “ (LIK) Magetan yang berjarak kurang lebih satu kilometer dari kantor pusat.

#### **1.1.3 Bentuk dan Badan Hukum Perusahaan**

PT Hadhi Bharata Sejahtera berbentuk perseroan terbatas. Berdiri pada tahun 1972 dengan akte notaris Anwar Marjudi No. 84 tertanggal 27 Desember 1972. Perusahaan Hadhi Bharata Sejahtera berdiri berdasarkan surat ijin industri No. 503.08.39/434.14/X/1984 dan terdaftar pada Departemen Perindustrian.



#### 4.1.4 Struktur Organisasi

Disini akan diberikan gambaran tentang struktur organisasi pada PT Hadhi Bharata Sejahtera. Struktur organisasi perlu dibuat karena mempunyai peranan penting di dalam perusahaan untuk menentukan berhasil tidaknya perusahaan dalam usaha mencapai tujuan. Oleh karena itu struktur organisasi yang baik, tepat dan jelas akan dapat menjelaskan fungsi dari masing-masing bagian yang ada dalam organisasi.

Struktur organisasi perlu dibuat oleh suatu perusahaan seperti dikemukakan oleh T. Hani Handoko (1986:169), “Struktur organisasi tersebut akan merupakan suatu mekanisme formal dengan mana organisasi dikelola” . Struktur organisasi menunjukkan kerangka dan susunan perwujudan pola tetap hubungan diantara fungsi, bagian atau posisi maupun orang yang menunjukkan kedudukan, tugas, wewenang dan tanggung jawab yang berbeda dalam suatu organisasi. Struktur ini mengandung unsur spesialisasi kerja, standardisasi, koordinasi, sentralisasi atau desentralisasi dalam pembuatan besaran atau ukuran satuan kerja.

Pada PT Hadhi Bharata Sejahtera struktur organisasi yang dipakai adalah berbentuk garis. Adapun struktur organisasi tersebut dapat dilihat pada gambar 2 berikut :

## 2) Gaji tenaga kerja langsung

Yang dikategorikan dalam gaji ini adalah gaji yang diterima oleh karyawan yang berhubungan langsung dengan proses produksi. Data Perkembangan gaji tenaga kerja langsung ini dapat dilihat di lampiran 13.

## 3) Untuk meningkatkan kinerja karyawan perusahaan juga memberikan tunjangan sesuai dengan prestasi kerja dan kedudukan tenaga kerja diantaranya adalah :

- a) Tunjangan Hari Raya
- b) Bonus

### b. Jam Kerja

Pada Perusahaan Hadhi Bharata Sejatera ini, jam kerja karyawan diatur sebagai berikut :

- Pada hari Senin s/d Kamis dan Sabtu

Jam kerja : 08.30 – 16.00

Istirahat : 11.30 – 12.30

- Pada hari Jum'at

Jam kerja : 08.30 – 16.00

Istirahat : 11.00 – 13.00

## 4.1.6 Kegiatan Produksi

Secara umum, proses produksi perusahaan ini, yaitu urutan atau saluran bahan baku sampai menjadi produk akhir tergolong sebagai *continues proses*, yaitu : proses produksi, dimana urutan bahan baku sampai menjadi produk akhir melalui pola yang selalu tetap dan terus menerus.

### 4.1.6.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Bahan baku utama yang dipergunakan dalam proses produksi adalah kulit sapi untuk produk kulit box, kulit Kambing untuk produk kulit glase, dan kulit domba untuk produk kulit Jaket. Komponen bahan baku ini dapat dilihat lebih jelas pada tabel 2 berikut ini.

**Tabel 2. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Bahan Baku Utama**

Nomor	Bahan Baku	Jenis Produk
1	Kulit Sapi	Kulit Box
2	Kulit Kambing	Kulit Glase
3	Kulit Domba	Kulit Jacket

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, November 2000

Jenis produk ini merupakan bahan baku untuk membuat kerajinan kulit , dimana kulit box digunakan sebagai bahan baku pembuatan tas, dompet dan ikat pinggang, kulit glase digunakan sebagai bahan baku pembuatan sepatu, dan sandal, sedangkan kulit jacket merupakan bahan baku untuk pembuatan jacket. Dalam proses produksi perusahaan menetapkan standart penggunaan bahan baku sebagai berikut :

**Tabel 3. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Standar Penggunaan Bahan Baku**

Nomor	Jenis Produk	SUR
1.	Kulit Box	1
2.	Kulit Glase	1
3.	Kulit Jacket	1

Sumber: PT Hadhi Sejahtera, November 2000

Data perkembangan harga bahan baku dapat dilihat pada lampiran 7.

Sedangkan bahan Penolong yang dipergunakan oleh perusahaan adalah :

- Obat pembasah
- Ca (OH)<sub>2</sub>
- Orobon
- NaCo<sub>3</sub>
- H<sub>2</sub>SO<sub>4</sub>
- Basyutan
- Antimould
- Mimoso
- ZA
- HCOOH
- Crometan B
- Pigmen
- N<sub>2</sub>S
- Glufat
- NaCl
- Asam Formiat
- Binder
- NaHCO<sub>3</sub>

Data perkembangan biaya bahan penolong dapat dilihat pada lampiran 11.

Sedangkan peralatan atau mesin yang dipergunakan pada perusahaan kulit ini dapat dilihat pada tabel berikut :



**Tabel 4. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Mesin dan Peralatan Produksi**

No	Jenis	Fungsi
1	Mesin Fleshing	Pembuang bulu dan daging
2	Mesin Rolling	Pemutar dan penggiling kulit
3	Mesin Deliming	Pengapuran kulit
4	Mesin Degresing	Pembelah kulit
5	Mesin Setting Out	Pemeras kulit
6	Mesin Hot Plate	Pengering kulit
7	Mesin Steaking	Pelemas kulit
8	Mesin Shaving	Pengecatan dasar
9	Mesin Compressor	Penggerak cat pewarna
10	Mesin Embasing	Penyetrica kulit

Sumber. PT Hadhi Bharata Sejahtera, November 2000

#### 4.1.6.2 Proses Produksi

Proses penyamakan kulit merupakan proses pengolahan kulit mentah menjadi kulit masak. Pada PT Hadhi Bharata Sejahtera secara garis besar proses produksinya adalah sebagai berikut :

##### a. Kulit mentah

Bahan baku berupa kulit mentah yang berasal dari kulit sapi, kulit kambing, dan kulit domba yang sudah dipotong pinggirnya yaitu bagian kaki dan bagian ekor. Pemotongan ini dimaksudkan agar kulit tersebut mudah untuk diproses lebih lanjut.

##### b. Perendaman (*Soaking*)

Kulit yang sudah dipotong dimasukkan ke dalam bak yang telah diisi dengan air 100 gr, obat pembasah 1 gr, antimould 1 gr dan Na<sub>2</sub>S. Kulit direndam selama satu hari satu malam dengan maksud agar kulit menjadi lemas.

c. Pengapuran (*Liming*)

Setelah proses *soaking*, kulit di pindah ke bak pengapuran yang telah diisi air 300%, Na<sub>2</sub>S 7% dan CaOH<sub>2</sub> 10%. Dalam bak ini kulit direndam sehari semalam serta diaduk agar obat dapat merata dan meresap pada kulit dengan tujuan supaya kulit dapat memuai dan memudahkan rontoknya bulu.

d. Buang bulu (*Unhiring*) dan buang daging (*Fleshing*)

Dari bak pengapuran, kulit direntangkan di lantai kemudian bulunya dibersihkan dengan pisau tumpul agar guratan pisau tidak membekas pada bagian kulit, sekaligus sisa-sisa daging juga di buang, lalu kulit dicuci dengan air agar sisa bulu dan daging tersebut hilang.

e. Pembelahan (*Splitting*)

Kulit yang sudah bersih kemudian dibelah menggunakan mesin split dengan ukuran 0,5mm sampai 1 m atau menurut pesanan konsumen. Kulit yang sudah dibelah dipisahkan menurut jenisnya yaitu, bagian atas disebut kulit zool, bagian tengah disebut kulit split (perkamem) dan bagian bawah disebut keropak (rambak).

f. Buang kapur (*Delimiting*) dan Beitsen (*Bating*)

Setelah mengalami proses pembelahan, kulit bagian atas dicuci dengan menggunakan drum putar yang telah diisi dengan air 200%, ZA 1,5% dan Orobon 0,5% selama 1,5 jam. Tujuannya agar kulit bersih dari zat kapur maupun dari kotoran lainnya.

g. Pengasaman (*Pickling*)

Dalam pengasaman, kulit mengalami proses pematangan dalam drum yang telah diisi dengan air 80%, NaCl 10%, HCOOH 0,5% dan H<sub>2</sub>SO<sub>4</sub> 1%. Proses ini dilakukan selama 2 jam, kemudian direndam dalam drum tersebut selama satu malam, baru pada pagi harinya kulit pickling tersebut diletakkan pada kayu kuda sehingga airnya menjadi tiris dengan

tujuan agar kulit awet atau tahan lama, kulit menjadi lemas dan ulet serta kulit dapat berwarna bersih dan rata.

h. Pengetaman (*Shaving*)

Maksud dari pengetaman adalah penipisan kulit dengan mesin seset, sehingga kulit menjadi tipis sesuai yang diinginkan.

i. Penetralan (*Netralising*)

Kulit dimasukkan dalam bak berisi air 200% dan  $\text{NaHCO}_3$  1,5% selama 1,5 jam dan dicuci sampai bersih. Hal ini dimaksudkan untuk menetralkan kulit dari kulit PH 4 – 5 menjadi kulit PH 7.

j. Pengecatan (*Dyeing*)

Pengecatan kulit dimaksudkan untuk memberi warna pada kulit sesuai dengan keinginan atau kebutuhan. Campuran untuk mengecat adalah pigmen, binder dan air dengan perbandingan 1 : 3 : 4. Kulit diulas dua kali dan disemprot dua kali lalu ditutup dengan cairan Laquerle 443 satu bagian, timer spesial tiga bagian.

k. Peminyakan (*Fatiguoring*)

Peminyakan kulit dimaksudkan agar kulit lemas dan mudah dipotong, cairan yang digunakan adalah air panas 60C 80%, mimosa 4%, basyutan 3%, glufat atau minyak 5%, dermablack 2%, antimould 0,25% dan asam fomiati 1%. Setelah diminyaki kulit dibiarkan selama 3 jam.

l. Pengeringan (*Drying*)

Proses selanjutnya kulit direntangkan pada papan yang telah tersedia dengan dilapisi plastik pada bagian atasnya, agar kulit tidak terkena kotoran. Setelah itu kulit tersebut dikeringkan.

m. Pelembaban (*Conditioning*)

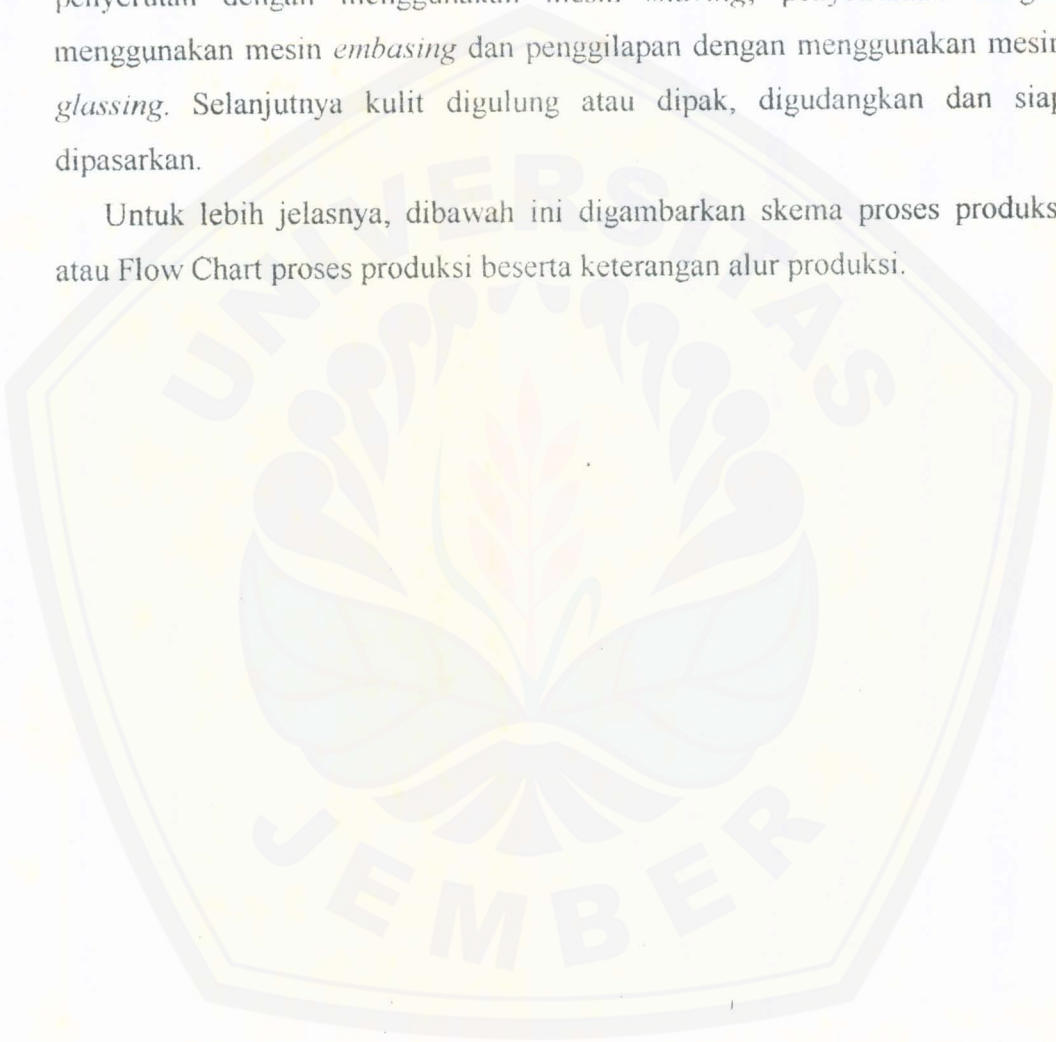
Kulit disemprot dengan air untuk mengembalikan pada keadaan semula, kemudian dilakukan peregangan agar kulit lemas. Setelah itu kulit direntangkan agar bertambah luas permukaannya sekaligus meratakannya. Kemudian kulit tersebut dibiarkan kering.

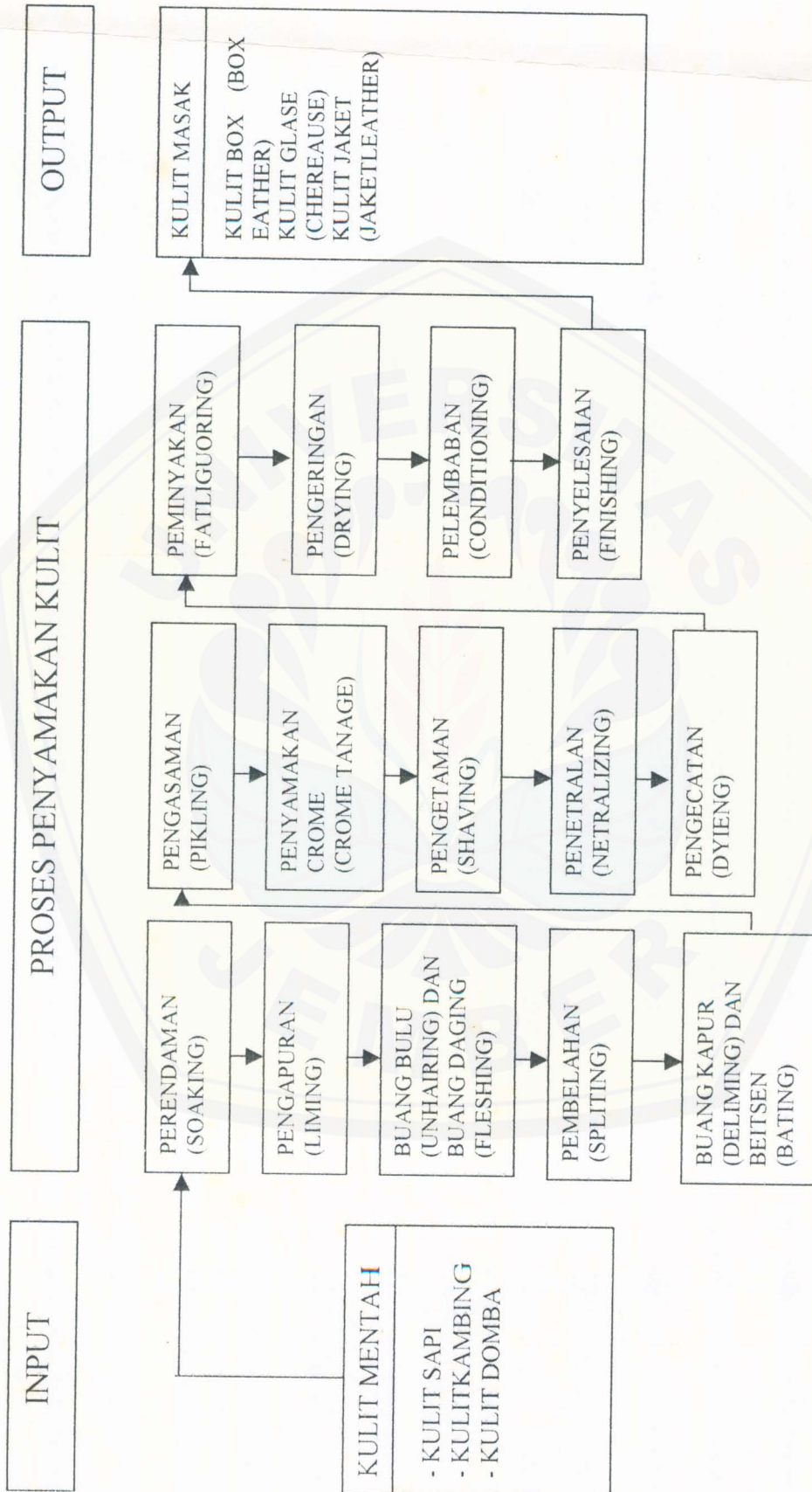


n. Penyelesaian (*Finishing*)

Pada proses *finishing* dilakukan pemotongan bagian pinggir kulit, agar lubang atau kerusakan dapat hilang dan akhirnya kulit menjadi rapi. Penyortiran yang didasarkan pada ketebalan dan kualitas kulit, pengamplasan dengan menggunakan mesin *buffing*, penggilasan dengan menggunakan mesin *rolling*, penyerutan dengan menggunakan mesin *shaving*, penyetricaan dengan menggunakan mesin *embasing* dan penggilapan dengan menggunakan mesin *glassing*. Selanjutnya kulit digulung atau dipak, digudangkan dan siap dipasarkan.

Untuk lebih jelasnya, dibawah ini digambarkan skema proses produksi atau Flow Chart proses produksi beserta keterangan alur produksi.





Gambar 3 : Proses Produksi PT Hadhi Bharata Sejahtera  
 Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, November 2000

#### 4.1.6.3 Hasil Produksi

Hasil produksi utama dari PT Hadhi BharataSejahtera ini adalah berupa kulit box, kulit glase dan kulit jaket dan masing-masing berukuran 0,5m X 0,5 m (Feet) . Adapun tingkat produksi dari perusahaan ini dapat dilihat pada tabel 5.

**Tabel 5. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Data Tingkat Produksi Tiap Jenis Produk  
Tahun 1996 – 2000 (Feet)**

Tahun	Jenis produk		
	Kulit Box	Kulit Glase	Kulit Jacket
1996	166 991	147 276	131 275
1997	211 595	175 840	143 492
1998	210 884	197 245	150 021
1999	203 366	176 286	149 617
2000	206 810	182 290	164 717

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera , November 2000

Tingkat produksi tahun 1999 mengalami penurunan dikarenakan dampak dari krisis moneter yang melanda Indonesia .

#### 4.1.7 Aspek Pemasaran

##### 4.1.7.1 Daerah pemasaran dan Saluran Distribusi

Hasil produksi dari PT Hadhi Bharata Sejahtera selain dipasarkan ditingkat lokal juga dipasarkan ditingkat regional. Saluran distribusi yang digunakan oleh PT Hadhi Bharata Sejahtera dalam memasarkan hasil produksinya menggunakan saluran distribusi sebagai berikut :

- a. Produsen – Konsumen Industri
- b. Produsen – Perantara Industri – Konsumen Industri
- c. Produsen – Agen Industri – Perantara Industri – Konsumen Industri

##### 4.1.7.2 Volume Penjualan

Volume Penjualan dan persediaan barang

jadi untuk setiap jenis produk dapat dilihat pda tabel 6,7, dan 8, sedangkan data perkembangan harga jual dapat dilihat pada lampiran 8.



**Tabel 6. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Data Volume Penjualan Tiap Jenis Produk  
Tahun 1996 – 2000 (Feet)**

Tahun	Jenis Produk		
	Kulit Box	Kulit Glase	Kulit Jacket
1996	163 965	146 850	131 295
1997	209 415	173 550	142 350
1998	213 450	197 265	151 095
1999	202 518	178 950	149 307
2000	207 240	180 000	163 755

Sumber Data : PT Hadhi Bharata Sejahtera, November 2000

**Tabel 7. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Persediaan awal Tiap Jenis Produk  
Tahun 1996 – 2000 (Feet)**

Tahun	Jenis Produk		
	Kulit Box	Kulit Glase	Kulit Jacket
1996	8 997	9 448	8 990
1997	1 023	9 874	8 970
1998	1 203	12 164	10 112
1999	1 637	12 144	9 038
2000	12 485	9 480	9 348

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, November 2000

**Tabel 8. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Persediaan akhir Tiap Jenis Produk  
Tahun 1996 – 2000 (Feet)**

Tahun	Jenis Produk		
	Kulit Box	Kulit Glase	Kulit Jacket
1996	12 023	9 874	8 970
1997	14 203	12 164	10 112
1998	11 637	12 144	9 038
1999	12 485	9 480	9 348
2000	12 055	11 770	10 310

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, November 2000

## 4.2 Analisis Data

### 4.2.1 Menghitung Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan merupakan dasar dalam memproyeksikan kondisi perusahaan di masa yang akan datang. Ramalan penjualan juga merupakan landasan dari semua rencana-rencana kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan, sehingga dijadikan input utama dalam membuat proyeksi laporan keuangan perusahaan. Ramalan penjualan tahun 2001 dilakukan dengan *Trend Linier* metode *Least Square*. Adapun untuk ramalan penjualan tahun 2001 pada PT Hadhi Bharata Sejahtera adalah sebagai berikut :

**Tabel 9. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Ramalan Penjualan Tiap Jenis Produk  
Tahun 2001 (Feet)**

Nomor	Jenis Produk	Penjualan
1.	Kulit Box	223 214
2.	Kulit Glase	196 833
3.	Kulit Jaket	169 124

Sumber : Lampiran 1,2, dan 3

Akibat dari ramalan penjualan tersebut maka dapat dibuat anggaran penjualan tahun 2001 seperti pada tabel 10 dibawah ini.

**Tabel 10. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Anggaran Penjualan Tiap Jenis Produk  
Tahun 2001 (Rupiah)**

Jenis Produk	Volume Penjualan	Harga Jual	Penjualan (Rp)
Kulit Box	223 214	12 200	2 723 210 800
Kulit Glase	196 833	8 500	1 673 080 500
Kulit Jaket	169 124	10 500	1 775 802 000
	589 221		6 172 093 300

Sumber : Tabel 9, Lampiran 8

#### 4.2.2 Menentukan Rencana Persediaan Akhir

Anggaran produksi tahun 2001 dapat disusun setelah dihitung tingkat persediaan barang jadi. Melalui penerapan metode tingkat perputaran persediaan (ITO), maka akan diperoleh tingkat persediaan akhir periode yang diramalkan. Dalam menghitung tingkat perputaran persediaan tahun 2001, digunakan asumsi bahwa tingkat perputaran persediaan tahun 2001 sama dengan rata-rata tingkat perputaran persediaan selama periode yang diteliti.

**Tabel 11. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Tingkat Persediaan Akhir  
Tahun 2001 (Feet)**

Nomor	Jenis Produksi	Persediaan Akhir
1.	Kulit Box	15 417
2.	Kulit Glase	12 636
3.	Kulit Jacket	11 318

Sumber: Lampiran 4, 5 dan 6

#### 4.2.3 Menghitung Anggaran Produksi Tiap Jenis Produk

Anggaran produksi merupakan perencanaan tingkat atau volume barang yang harus diproduksi oleh perusahaan agar sesuai dengan volume atau tingkat penjualan yang direncanakan. Anggaran produksi ini dapat dilakukan dengan mempertimbangkan volume penjualan yang akan dicapai, persediaan awal, dan rencana persediaan akhir barang jadi. Penyusunan anggaran produksi untuk tiap jenis produk dapat dilihat pada tabel 11.



**Tabel 12. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Anggaran Produksi  
Tahun 2001 (Feet)**

Keterangan	Jenis Produk			Jumlah
	Kulit Box	Kulit Glase	Kulit Jacket	
Rencana Penjualan	223 214	196 833	169 124	589 171
Persediaan akhir	15 417	12 636	11 318	39 371
Jumlah	238 631	209 469	180 442	628 542
Persediaan awal	12 055	11 770	10 310	34 135
Tingkat produksi	226 576	197 699	170 132	594 407

Sumber: Tabel 6, 8, 9, 10

#### 4.2.4 Anggaran Biaya

##### 4.2.4.1 Anggaran Biaya Bahan Baku

Berdasarkan anggaran produksi tahun 2001, jumlah pemakaian dan anggaran biaya bahan baku ditentukan dengan perhitungan pada tabel 12 berikut.

**Tabel 13. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Anggaran Biaya Bahan Baku  
Tahun 2001 (Rupiah)**

Jenis Produk	Volume Produksi (Feet)	SUR	Kebutuhan (Feet)	Harga per Feet (Rp)	Jumlah Biaya Bahan Baku
Kulit Box	226 576	1	226 576	7 500	1 699 320 000
Kulit Glase	197 699	1	197 699	5 500	1 087 344 500
Kulit Jacket	170 132	1	170 132	6 250	1 063 325 000

Sumber : Tabel 11, Lampiran 7

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa biaya bahan baku untuk jenis Kulit Box adalah Rp 1 699 320 000, jenis Kulit Glase adalah Rp 1 087 344 500, dan untuk jenis kulit Jacket adalah Rp 1 063 325 000.

##### 4.2.4.2 Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga Kerja Langsung terbatas pada pengertian tenaga kerja yang bekerja di pabrik dan dikaitkan langsung dengan jumlah produksi, dimana tarif tenaga kerja

langsung tahun 2001 dapat dilihat pada lampiran 13. Adapun biaya Tenaga Kerja Langsung dapat dilihat pada tabel 14.

**Tabel 14. PT Hadhi Bharata sejahtera  
Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Lansung  
Tahun 2001 ( Rupiah)**

JenisProduk	Biaya TKL per Feet (Rp)	Produksi Tahun 2001	Biaya TKL Tahun 2001(Rp)
Kulit Box	1150	226 576	260 562 400
Kulit Glase	1150	197 699	227 253 850
Kulit Jaket	1150	170 132	195 651 800
Jumlah			683 468 050

Sumber : Tabel 12 (Diolah)

#### 4.2.4.3 Anggaran Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka proses produksi, kecuali biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung. Adapun biaya-biaya overhead pabrik yang dikeluarkan perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut .

**Tabel 15. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Anggaran Biaya Overhead Pabrik  
Tahun 2001 ( Rupiah)**

Keterangan	Biaya Variabel	Biaya Tetap
Biaya Bahan Penolong	395 520 627	
Biaya pemeliharaan pabrik	438 199	7 035 314
Biaya listrik dan air	992 080	7 452 686
Biaya Telepon	1 577 347	2 862 565
Biaya bahan bakar dan pelumas	52 389 210	
TKTL		25 200 000
Tunjangan Hari Raya		40 000 000
Penyusutan Mesin dan alat produksi		32 846 667
	450 917 463	115 397 262

Sumber : Lampiran 9, 10, 11, 12, 14

Alokasi BOP dengan menggunakan nilai jual relatif dapat dilihat pada tabel 16.

**Tabel 16. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Alokasi Biaya Overhead Pabrik Variabel  
Tahun 2001 (Rupiah)**

Jenis Produk	Tingkat Produksi	Harga Jual	Nilai Jual	Nilai Jual Relatif (%)	Alokasi biaya bersama	Harga Pokok Produksi per Feet
Kulit Box	226 576	12 200	2 764 227 200	44,36	200 026 987	882, 83
Kulit Glase	197 699	8 500	1 680 411 500	26,97	121 612 439	615, 14
Kulit Jaket	170 132	10 500	1 786 386 000	28,67	129 278 037	759, 87
Jumlah	594 407		6 231 054 700	100,00	450 917 463	

Sumber : Tabel 12, 15 dan Lampiran 8

Harga pokok produk per feet dengan metode variabel costing adalah :

Jenis Kulit Box :

Biaya Bahan Baku : Rp 7 500,00

Biaya TKL : Rp 1 150,00

Biaya Overhead Pabrik: Rp 882,83

Jenis Kulit Glase :

Biaya Bahan Baku : Rp 5 500,00

Biaya TKL : Rp 1 150,00

Biaya Overhead Pabrik: Rp 615,14

Jenis Kulit Jaket:

Biaya Bahan Baku : Rp 6 250,00

Biaya TKL : Rp 1 150,00

Biaya Overhead Pabrik: Rp 759,87



#### 4.2.4.4 Anggaran Biaya Administrasi, Umum dan Pemasaran

Sebagai upaya untuk menunjang kegiatan perusahaan, maka perusahaan perlu memperhitungkan biaya administrasi, umum dan pemasaran. Adapun perincian biaya administrasi, umum dan pemasaran tahun 2001 terlihat pada tabel 17 berikut.

**Tabel 17. PT Hadhi Bharata Sejahtera**  
**Anggaran Biaya Administrasi, Umum dan Pemasaran**  
**Tahun 2001 (Rupiah)**

Jenis Biaya	Biaya Variabel	Biaya Tetap
TKTL		110 400 000
Biaya Pemeliharaan Kendaraan	385 736	6 846 555
Biaya Telepon	263 365	3 041 834
Biaya Asuransi		2 150 000
Pajak dan iuran daerah		3 500 000
Biaya Listrik dan air	349 092	2 803 416
Biaya Pemeliharaan kantor	431 210	4 222 956
Biaya Penyusutan Gedung dan Inventaris Kantor		9 041 667
Biaya Suplies kantor	756 691	1 972 649
Biaya Penyusutan Kendaraan		11 055 000
Biaya Advertensi	476 680	226 201 314
Ongkos Kirim	427 086	53 471 501
<b>Jumlah</b>	<b>3 000 466</b>	<b>234 794 743</b>

Sumber : Lampiran 8, 9, 10, 14

#### 4.2.5 Proyeksi Laporan Rugi Laba

Setelah diketahui unsur-unsur biaya variabel, maka dapat disusun proyeksi laporan rugi laba dengan metode variabel costing. Namun terlebih dahulu dihitung harga pokok penjualan variabel tiap jenis produk. Perhitungan harga pokok variabel untuk tiap jenis produk ini dapat dilihat pada tabel 18, 19 dan 20, sedangkan Proyeksi Laporan Rugi Laba dapat dilihat pada tabel 21.

**Tabel 18. PT Hadhi Bharata Sejahtera**  
**Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Kulit Box**  
**Tahun 2001 (Rupiah)**

Persediaan awal produk jadi	Rp 147 071 000
Biaya Produksi Variabel :	
Biaya Bahan Baku	Rp 1 699 320 000
Biaya TKL	Rp 260 562 400
Biaya overhead pabrik	Rp 200 026 987
	<u>Rp 2 159 909 387 +</u>
	Rp 2 306 980 387
Persediaan akhir produk jadi	<u>Rp 188 087 400 -</u>
Harga Pokok Penjualan	Rp 2 118 892 987

Sumber : Tabel12, 13, 14, 15, 16

**Tabel 19. PT Hadhi Bharata Sejahtera**  
**Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Kulit Glase**  
**Tahun 2001 (Rupiah)**

Persediaan awal produk jadi	Rp 100 045 000
Biaya Produksi Variabel :	
Biaya Bahan Baku	Rp 1 087 344 500
Biaya TKL	Rp 227 253 850
Biaya Overhead Pabrik	Rp 121 612 439
	<u>Rp 1 436 210 789 +</u>
	Rp 1 536 255 789
Persediaan akhir produk jadi	<u>Rp 107 406 000 -</u>
Harga Pokok Penjualan	Rp 1 428 489 789

Sumber : Tabel 12, 13, 14, 15, 16

**Tabel 20. PT Hadhi Bharata Sejahtera**  
**Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Kulit Jaket**  
**Tahun 2001 (Fect)**

Persediaan awal produk jadi		Rp 108 255 000
Biaya Produksi Variabel :		
Biaya bahan baku	Rp 1 063 325 000	
Biaya TKL	Rp 195 651 800	
Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp 129 278 037</u>	
		<u>Rp 1 388 254 837 +</u>
		Rp 1 496 509 837
Persediaan akhir produk jadi		<u>Rp 118 839 000</u>
Harga Pokok Penjualan		<u>Rp 1 377 670 837</u>

Sumber : Tabel 12, 13, 14, 15, 16

Setelah diketahui HPP variabel masing-masing produk maka dapat disusun proyeksi rugi laba seperti pada tabel 21 berikut ini.



**Tabel 21. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Proyeksi Laporan Rugi Laba  
Tahun 2001 (Rupiah)**

Penjualan :	
Kulit Box	Rp 2 723 210 800
Kulit Glase	Rp 1 673 080 500
Kulit Jaket	<u>Rp 1 775 802 000 +</u>
	Rp 6 172 093 300
Harga Pokok Penjualan Variabel :	
Kulit Box	Rp 2 118 892 987
Kulit Glase	Rp 1 428 489 789
Kulit Jaket	<u>Rp 1 377 670 837 +</u>
Total HPP variabel	<u>Rp 4 925 053 613 -</u>
Laba Kontribusi (Kotor)	Rp 1 247 039 687
Biaya administari, umum dan pemasaran variabel	<u>Rp 3 000 466 -</u>
Laba Kontribusi (Bersih)	Rp 1 244 039 221
Biaya-biaya Tetap :	
Biaya overhead pabrik	Rp 115 397 262
Biaya administrasi, umum dan pemasaran	<u>Rp 234 794 743 +</u>
Total Biaya Tetap	<u>Rp 350 192 005 -</u>
EBIT	Rp 893 847 216
Bunga 24% X 765 550 000	<u>Rp 183 732 000 -</u>
EBT	Rp 710 115 216
Pajak Penghasilan	<u>Rp 204 284 565 -</u>
EAT	<b>Rp 505 830 651</b>
Laba Ditahan 20% X Rp 505 830 651	Rp 101 166 130

Sumber : Tabel 10, 16, 17, 18, 19, 20, Lampiran 17

#### 4.2.6 Analisis Kebutuhan Tambahan Dana

Tolak ukur yang digunakan perusahaan untuk mengetahui bahwa perusahaan membutuhkan tambahan dana eksternal dapat dilihat dari hasil perhitungan dengan menggunakan metode prosentase penjualan. Apabila hasil dari perhitungan itu ternyata bernilai positif (+) maka perusahaan memang membutuhkan tambahan dana dari luar, sedangkan jika bernilai negatif (-) maka perusahaan tidak membutuhkan tambahan dana dari luar. Sebelum menghitung besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan perlu diketahui rasio masing-masing pos neraca terhadap tingkat penjualan tahun 2000. Rasio-rasio pos neraca terhadap penjualan tahun 2001 dapat dilihat pada tabel 21.

**Tabel 22. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Rasio Pos neraca Tahun 2000  
Terhadap Penjualan Tahun 2000 (%)**

Aktiva		Passiva	
Aktiva Lancar		Passiva Lancar	
Kas	13,2145337	Hutang Dagang	3,6204202
Kas di Bank	30,6069219	Hutang bank (Hutang Jk	
Piutang Dagang	8,6048482	Panjang segera Jatuh Tempo)	2,2727188
Piutang Pegawai	0,5485054	Hutang bunga	3,3259352
Persediaan	4,6223896	Hutang Lain-lain	<u>4,6272366</u>
Aktiva Lancar lain	<u>15,2292977</u>	Jumlah hutang lancar	13,8423508
Jumlah Aktiva Lancar	72,8264965		
Aktiva Tetap	<u>12,9453193</u>	Modal sendiri .	
Jumlah Aktiva	85,7718158	Modal Saham	na*
		R/E sampai tahun ini	na*

Sumber : Lampiran 17

na \* : Tidak dapat diterapkan

Berdasarkan pos-pos neraca yang diperbandingkan terhadap penjualan maka dapat dihitung besarnya kebutuhan tambahan dana eksternal menggunakan metode

prosentase penjualan. Data-data neraca , laporan rugi laba tahun 2000 dan tahun 2001 adalah sebagai berikut.

Penjualan tahun 2000 (TR)	Rp 5 524 220 625
Rencana penjualan tahun 2001 (TR2)	Rp 6 172 093 300
Proyeksi laba bersih tahun 2001	Rp 505 830 651
Total Hutang Lancar tahun 2000 (L)	Rp 764 682 000
Proyeksi laba ditahan tahun 2001	Rp 101 166 130
Total asset tahun 2000 (A)	Rp 4 738 174 343

Sehingga dapat diketahui :

$$\Delta TR = \text{Rp } 6\,172\,093\,300 - \text{Rp } 5\,524\,220\,625$$

$$= \text{Rp } 647\,872\,675$$

$$\frac{A}{TR} = \frac{\text{Rp } 4\,738\,174\,343}{\text{Rp } 5\,524\,220\,625}$$

$$= 0,857709107$$

$$\frac{L}{TR} = \frac{\text{Rp } 764\,682\,000}{\text{Rp } 5\,524\,220\,625}$$

$$= 0,138423508$$

$$b = \frac{\text{Rp } 101\,166\,130}{\text{Rp } 505\,830\,651}$$

$$= 0,20$$

$$m = \frac{\text{Rp } 505\,830\,651}{\text{Rp } 6\,172\,093\,300}$$

$$= 0,081954472$$

Dana eksternal yang dibutuhkan adalah :

$$D = 0,857709107 (647\,872\,675) - 0,138423508 (647\,872\,675) - 0,2 \times$$

$$0,081954472 (6\,172\,093\,300)$$

$$= 555\,686\,294 - 89\,680\,808 - 101\,166\,130$$

$$= 364\,839\,356$$



## 4.2.7 Penentuan Alternatif Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal

## 4.2.7.1 Analisis Rentabilitas Modal Sendiri

1. Apabila Tambahan dana dipenuhi dengan Modal sendiri, dimana jumlah tambahan dana adalah Rp 364 839 356,- sedangkan jumlah modal sendiri adalah Rp 3 334 492 343,- Sehingga perhitungannya dapat dilihat pada tabel 23.

**Tabel 23. PT Hadhi Bharata Sejahtera**  
**Perhitungan Pemenuhan tambahan dana dengan modal sendiri**  
**Tahun 2001**

Laba sebelum bunga dan pajak	Rp 893 847 216
Bunga	Rp 183 732 000
EBT	Rp 710 115 216
Pajak	Rp 204 284 565
EAT	Rp 505 830 651
Jumlah modal sendiri adalah Rp 364 839 356 + 3 334 492 343	
= Rp 3 699 331 799	
Rentabilitas Modal Sendiri = $\frac{\text{Rp } 505\,830\,651}{\text{Rp } 3\,699\,331\,799} \times 100\%$	
= 13,67 %	

Sumber : Tabel 21, Lampiran 17

2. Apabila Tambahan dana dipenuhi dengan modal asing, Perhitungannya dapat dilihat pada tabel 24.

**Tabel 24. PT Hadhi BharataSejahtera  
Perhitungan Pemenuhan Tambahan dana dengan modal asing  
Tahun 2001**

Laba sebelum bunga dan pajak	Rp 893 847 216
Bunga	
- Lama (24% x Rp 765 550 000 = Rp 183 732 000)	
- Baru (24% x Rp 364 839 356 = Rp 87 561 445)	
Total Bunga	<u>Rp 271 293 445 -</u>
EBT	Rp 622 553 771
Pajak	<u>Rp 178 016 131 -</u>
EAT	Rp 444 537 131
Jumlah modal sendiri Rp 3 334 492 343	
Rentabilitas modal sendiri = $\frac{\text{Rp } 444\,537\,131}{\text{Rp } 3\,334\,492\,343} \times 100\%$	
	= 13,33 %

Sumber : Tabel 21, Lampiran 17

#### 4.2.7.2 Analisis Rentabilitas Ekonomis

Data – data yang perlu diketahui adalah

Jumlah laba sebelum bunga dan pajak	Rp 893 847 216
Jumlah modal sendiri	Rp 3 334 492 343
Jumlah modal asing	Rp 1 404 682 000
Rencana tambahan dana	Rp 364 839 356

Rentabilitas modal Ekonomis =  $\frac{\text{Rp } 893\,847\,216}{\text{Rp } 5\,104\,013\,699} \times 100\%$

Rp 5 104 013 699

= 17,51 %

## 4.3 Pembahasan

### 4.3.1 Proyeksi laba setelah bunga dan pajak pada tingkat penjualan yang diramalkan

Berdasarkan data perkembangan penjualan selama lima tahun terakhir yaitu tahun 1996 sampai dengan tahun 2000 maka dapat diketahui bahwa tingkat penjualan yang diramalkan untuk tahun 2001 adalah 589 221 feet atau senilai Rp 6 172 093 300,- sedangkan proyeksi laba setelah bunga dan pajak yang dapat dicapai pada tingkat penjualan yang diramalkan tersebut adalah Rp 505 830 651,-.

### 4.3.2 Tambahan dana Eksternal yang dibutuhkan guna merealisasi tingkat penjualan yang diramalkan

Berdasarkan perhitungan rasio pos neraca terhadap penjualan yang diramalkan dan perhitungan dengan metode prosentase penjualan dapat diketahui bahwa perusahaan memang membutuhkan tambahan dana eksternal. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan yang bernilai positif (+), sedangkan besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan untuk merealisasi laba sesudah bunga dan pajak pada tingkat penjualan yang diramalkan adalah sebesar Rp 364 839 356,-.

### 4.3.3 Analisis Penentuan Alternatif Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal

#### 4.3.3.1 Analisis Rentabilitas Modal sendiri

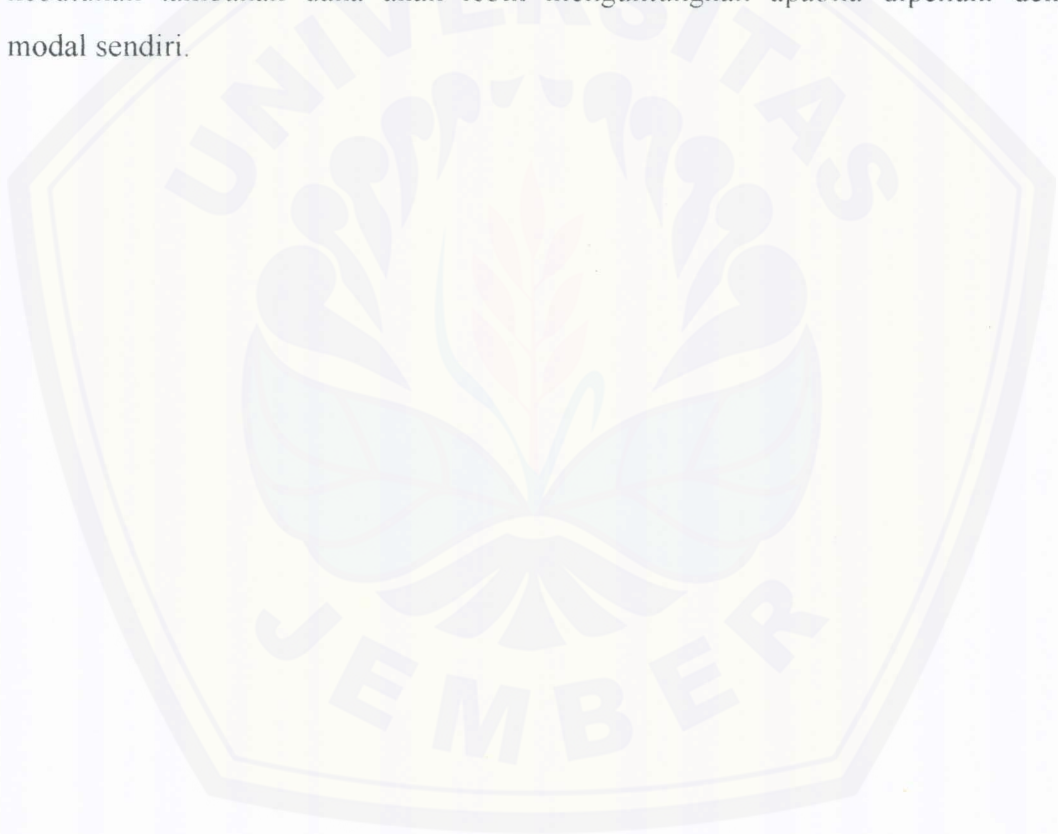
Analisis rentabilitas modal sendiri adalah perbandingan antara jumlah laba setelah bunga dan pajak dengan jumlah modal sendiri. Berdasarkan perhitungan dapat diketahui bahwa rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri adalah sebesar 13,67 % sedangkan rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing adalah sebesar 13,33 %. Dari hasil tersebut dapat diketahui bahwa **tambahan dana eksternal yang dibutuhkan sebesar Rp 364 839 356,- akan menjadi lebih efektif dan efisien apabila dipenuhi dengan modal sendiri karena dari hasil**



perhitungan tersebut rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri lebih besar daripada rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing.

#### 4.3.3.2 Analisis Rentabilitas Ekonomis

Pada analisis rentabilitas ekonomis modal yang dipergunakan tidak dibedakan apakah itu modal sendiri atau modal asing, disamping itu laba yang digunakan adalah laba usaha. Berdasarkan perhitungan dapat diketahui bahwa rentabilitas ekonomisnya adalah 17,51 %, sedangkan tingkat bunga yang berlaku adalah 24 %. Jadi ditinjau dari segi rentabilitas ekonomisnya dapat diketahui bahwa pemenuhan kebutuhan tambahan dana akan lebih menguntungkan apabila dipenuhi dengan modal sendiri.



## V. Simpulan dan Saran

### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

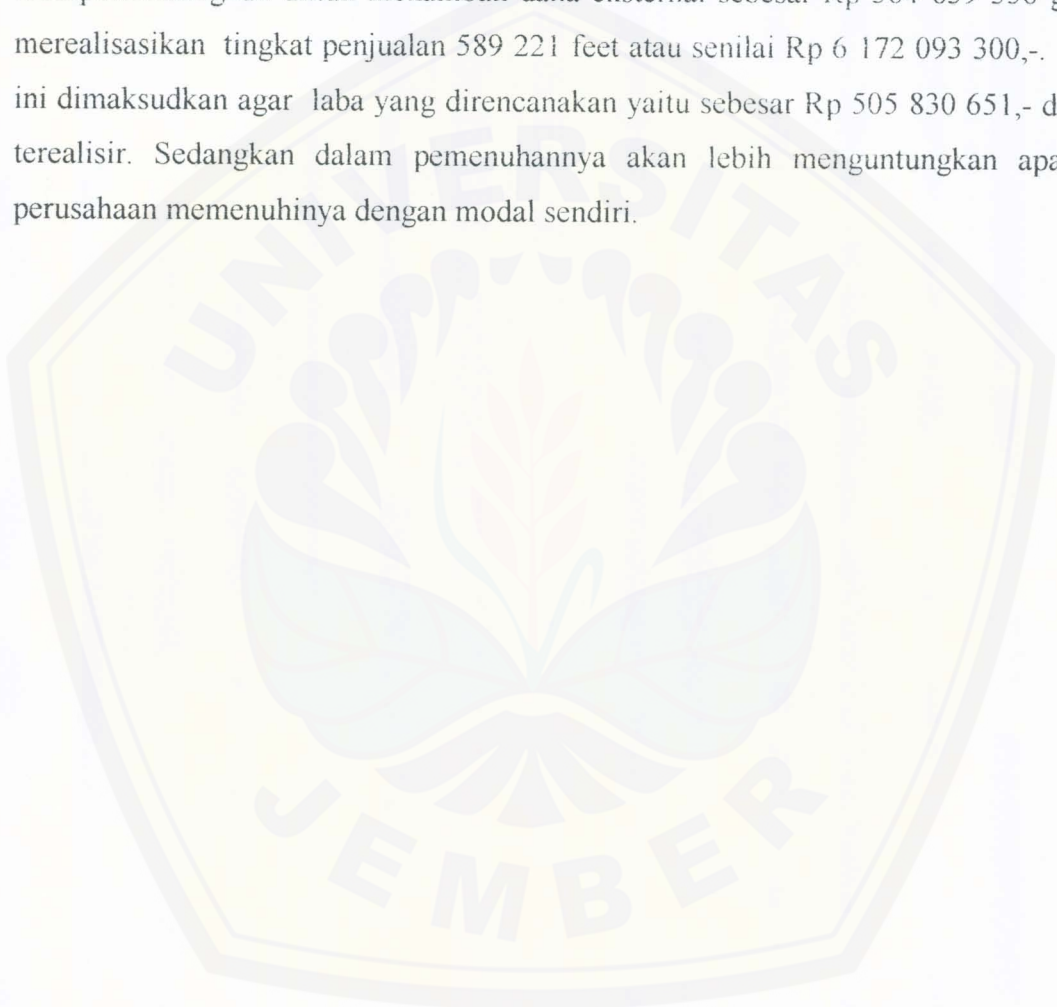
1. Dengan menggunakan data perkembangan penjualan selama lima tahun terakhir yaitu tahun 1996 sampai dengan tahun 2000 dapat dihitung bahwa ramalan penjualan tahun 2001 adalah sebesar 589 221 feet atau senilai Rp 6 172 093 300,- Sedangkan perolehan laba setelah bunga dan pajak pada tingkat bunga yang diramalkan adalah sebesar Rp 505 830 651,-
2. Berdasarkan metode prosentase penjualan maka dapat diketahui bahwa perusahaan ternyata membutuhkan tambahan dana eksternal guna merealisasi tingkat penjualan yang diproyeksikan. Untuk merealisasi rencana penjualan sebesar 589 221 feet (Rp 6 172 093 300) maka besarnya dana eksternal yang dibutuhkan adalah sebesar Rp 364 839 356,-
3. Berdasarkan analisis rentabilitas modal sendiri dan rentabilitas ekonomis dapat diketahui bahwa pemenuhan kebutuhan tambahan dana eksternal akan lebih menguntungkan apabila dipenuhi dengan modal sendiri. Hal ini dapat dilihat bahwa perhitungan rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri (13,67 %) lebih besar daripada rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing (13,33 %), sedangkan pada rentabilitas ekonomis suku bunga pinjaman (24 %) ternyata lebih besar daripada rentabilitas ekonomis (17,51 %). Jadi pemenuhan tambahan dana eksternal sebesar Rp 364 820 875,- akan lebih menguntungkan apabila dipenuhi dengan modal sendiri.



## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis maka dapat diajukan saran-saran yang dapat membantu dan bermanfaat bagi perusahaan dalam menentukan langkah-langkah selanjutnya.

Dari hasil analisis yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa perusahaan mempertimbangkan untuk menambah dana eksternal sebesar Rp 364 839 356 guna merealisasikan tingkat penjualan 589 221 feet atau senilai Rp 6 172 093 300,-. Hal ini dimaksudkan agar laba yang direncanakan yaitu sebesar Rp 505 830 651,- dapat terealisasi. Sedangkan dalam pemenuhannya akan lebih menguntungkan apabila perusahaan memenuhinya dengan modal sendiri.





DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputra, G. Marwan Asri. 1996. **Anggaran Perusahaan**. BPFE. Cetakan Kesembilan. Yogyakarta.
- Ahyari, Agus. 1994. **Manajemen Produksi dan Pengendalian Produksi**. BPFE. Yogyakarta.
- Dajan, Anto. 1995. **Pengantar Metode Statistik**. Jilid 1 PT pustaka LP3ES Indonesia. Cetakan Ketujuh belas. Jakarta.
- Gani, Abdul. 1996. Skripsi "Pemenuhan Kebutuhan Dana Ditinjau dari Batas Laju Pertumbuhan Keuangan dalam Upaya mencapai Laba Yang Direncanakan Pada PT Behaestex Gresik". Fakultas Ekonomi. Universitas Jember.
- Husnan, Suad. 1994. **Dasar-Dasar Pembelanjaan Manajemen Keuangan**. Liberty. Edisi Ketiga. Yogyakarta.
- Jusup, AL Haryono. **Dasar-Dasar Akuntansi**. Jilid II. Liberty. Yogyakarta.
- Mulyadi. 1999. **Akuntansi Biaya**. Aditya Media. Edisi Kelima. Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang. 1996. **Dasar-Dasar Pembelanjaan Keuangan**. BPFE. Yogyakarta.
- Supriyanto, Y. 1995. **Anggaran Perusahaan Perencanaan dan Pengendalian Laba**. Cetakan Pertama. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta.
- Supriyono, RA. 1990. **Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Data Relevan Untuk Keputusan**. BPFE. Yogyakarta.
- Weston, JF. Copeland, TE. 1999. **Manajemen Keuangan**. Binarupa Aksara. Edisi Kesembilan. Jakarta.

Lampiran 1. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
 Ramalan Penjualan Kulit Box  
 Tahun 2001 ( Feet)

Tahun	Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1996	163 965	-2	4	-327 930
1997	209 415	-1	1	-209 415
1998	213 450	0	0	0
1999	202 518	1	1	202 518
2000	207 240	2	4	414 480
	996 588	0	10	79 653

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$a = \frac{996\,588}{5}$$

$$= 199\,317,6$$

$$b = \frac{79\,653}{10}$$

$$= 7965,3$$

$$\begin{aligned} \text{Ramalan penjualan Tahun 2001} &= 199\,317,6 + 7965,3 (3) \\ &= 199\,317,6 + 23\,895,9 \\ &= 223\,214 (\text{pembulatan}) \end{aligned}$$

Lampiran 2. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
 Ramalan Penjualan Kulit Glase  
 Tahun 2001 ( Feet)

Tahun	Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1996	146 850	-2	4	-293 700
1997	173 550	-1	1	-173 550
1998	197 265	0	0	0
1999	178 950	1	1	178 950
2000	180 000	2	4	360 000
	876 615	0	10	71 700

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$a = \frac{876\,615}{5}$$

$$= 175\,323$$

$$b = \frac{71\,700}{10}$$

$$= 7170$$

$$\begin{aligned} \text{Ramalan penjualan Tahun 2001} &= 175\,323 + 7170 (3) \\ &= 175\,323 + 21\,510 \\ &= 196\,833 \end{aligned}$$



Lampiran 3. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
 Ramalan Penjualan Kulit Jaket  
 Tahun 2001 ( Feet)

Tahun	Penjualan (Y)	X	X <sup>2</sup>	XY
1996	131 295	-2	4	-262 590
1997	142 350	-1	1	-142 350
1998	151 095	0	0	0
1999	149 307	1	1	149 307
2000	163 755	2	4	327 550
	737 802	0	10	71 877

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$a = \frac{737\,802}{5}$$

$$= 147\,560,40$$

$$b = \frac{71\,877}{10}$$

$$= 7187,7$$

Ramalan penjualan Tahun 2001 = 147 560,40 + 7187,7 (3)  
 = 147 560,40 + 21563,1  
 = 169 124 (pembulatan)

Lampiran 4. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
 Perhitungan Persediaan Akhir Kulit Box  
 Tahun 2001 ( Feet)

Tahun	Persediaan awal	Persediaan Akhir	Persediaan Rata-rata	Penjualan	ITO
1996	8 997	12 023	10 510	163 965	15,60
1997	12 023	14 203	13 113	209 412	15,97
1998	14 203	11637	12 920	213 450	16,52
1999	11 637	12 485	12 061	202 518	16,79
2000	12 485	12 055	12 270	207 240	16,89
2001	12 055				

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

$$15,60 + 15,97 + 16,52 + 16,79 + 16,89$$

$$\text{ITO rata-rata} = \frac{15,60 + 15,97 + 16,52 + 16,79 + 16,89}{5}$$

$$= 16,25$$

$$\text{Persediaan rata-rata} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{ITO rata-rata}}$$

$$= \frac{223\,214}{16,25}$$

$$= 13\,736$$

$$\text{Persediaan Akhir tahun 2001} = (2 \times \text{Persediaan rata-rata}) - \text{Persediaan awal}$$

$$= (2 \times 13\,736) - 12\,055$$

$$= 15\,417$$

Lampiran 5. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
 Perhitungan Persediaan Akhir Kulit Glase  
 Tahun 2001 ( Feet)

Tahun	Persediaan awal	Persediaan Akhir	Persediaan Rata-rata	Penjualan	ITO
1996	9 448	9 874	9 661	146 850	15,20
1997	9 874	12 164	11 019	173 550	15,75
1998	12 164	12 144	12 154	197 265	16,23
1999	12 144	9 480	10 812	178 950	16,55
2000	9 480	11 770	10 025	180 000	16,94
2001	11 770				

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001  
 $15,20 + 15,75 + 16,23 + 16,55 + 16,94$

$$\text{ITO rata-rata} = \frac{15,20 + 15,75 + 16,23 + 16,55 + 16,94}{5}$$

$$= 16,13$$

$$\text{Persediaan rata-rata} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{ITO rata-rata}}$$

$$= \frac{196\ 833}{16,13}$$

$$= 12\ 203$$

$$\text{Persediaan Akhir tahun 2001} = (2 \times \text{persediaan rata-rata}) - \text{Persediaan awal}$$

$$= (2 \times 12\ 203) - 11\ 770$$

$$= 12\ 636$$



Lampiran 6. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Perhitungan Persediaan Akhir Kulit Jaket  
Tahun 2001 ( Feet)

Tahun	Persediaan awal	Persediaan Akhir	Persediaan Rata-rata	Penjualan	ITO
1996	8 990	8 970	8 980	131 295	14,62
1997	8 970	10 112	9 541	142 350	14,92
1998	10 112	9 038	9 575	151 095	15,78
1999	9 038	9 348	9 193	149 307	16,24
2000	9 348	10 310	9 829	163 755	16,66
2001	10 310				

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

$$14,62 + 14,92 + 15,78 + 16,24 + 16,66$$

$$\text{ITO rata-rata} = \frac{14,62 + 14,92 + 15,78 + 16,24 + 16,66}{5}$$

$$= 15,64$$

$$\text{Persediaan rata-rata} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{ITO rata-rata}}$$

$$= \frac{169\,124}{15,64}$$

$$= 10\,814$$

$$\begin{aligned} \text{Persediaan Akhir tahun 2001} &= (2 \times \text{Persediaan rata-rata}) - \text{Persediaan awal} \\ &= (2 \times 10\,814) - 10\,310 \\ &= 11\,318 \end{aligned}$$

## Lampiran 7. PT Hadhi Bharata Sejahtera

Data perkembangan dan Ramalan Harga Bahan Baku Tiap Jenis Produk Tahun 1996-2001(Rupiah)

Jenis Produk	Tahun				
	1996	1997	1998	1999	2000
Kulit Box	6300	6500	6750	7000	7250
Kulit Glase	4775	5000	5100	5250	5350
Kulit Jaket	5550	5800	5850	5900	6100

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

Ramalan Harga Bahan Baku untuk Kulit Box

$$\begin{aligned}
 Gm &= \sqrt[4]{\frac{6500}{6300} \times \frac{6750}{6500} \times \frac{7000}{6750} \times \frac{7250}{7000}} \\
 &= \sqrt[4]{1,031746032 \times 1,038461538 \times 1,037037037 \times 1,035714287} \\
 &= 1,035736698
 \end{aligned}$$

Harga bahan baku kulit box untuk tahun 2001 adalah  $1,035736698 \times \text{Rp } 7250$   
 $= \text{Rp } 7509$   
 $= \text{Rp } 7500$  (Pembulatan)

Ramalan Harga Bahan Baku Kulit Glase

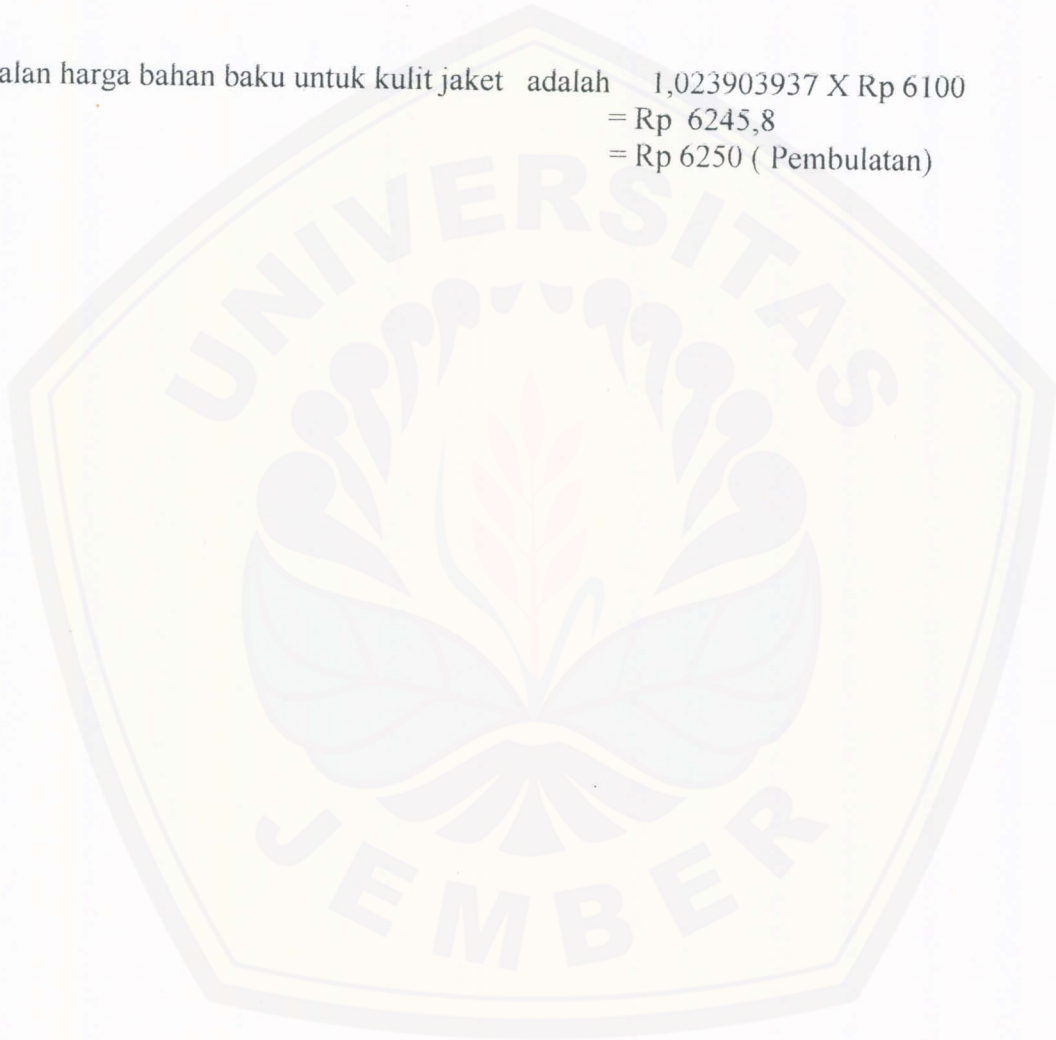
$$\begin{aligned}
 Gm &= \sqrt[4]{\frac{5000}{4775} \times \frac{5100}{5000} \times \frac{5250}{5100} \times \frac{5350}{5250}} \\
 &= \sqrt[4]{1,047120419 \times 1,02 \times 1,029411765 \times 1,01907619} \\
 &= 1,028833511
 \end{aligned}$$

Harga bahan baku kulit glase untuk tahun 2001 adalah  $1,028833511 \times \text{Rp } 5350$   
 $= \text{Rp } 5504,25$   
 $= \text{Rp } 5500$  (Pembulatan)

Ramalan Harga Bahan baku Kulit Jaket

$$\begin{aligned} Gm &= \sqrt[4]{\frac{5800}{5550} \times \frac{5850}{5800} \times \frac{5900}{5850} \times \frac{6100}{5900}} \\ &= \sqrt[4]{1,045045045 \times 1,00862069 \times 1,008547009 \times 1,033898305} \\ &= 1,023903937 \end{aligned}$$

Ramalan harga bahan baku untuk kulit jaket adalah  $1,023903937 \times \text{Rp } 6100$   
 $= \text{Rp } 6245,8$   
 $= \text{Rp } 6250$  (Pembulatan)





## Lampiran 8. PT Hadhi Bharata Sejahtera

Data Perkembangan dan ramalan Harga Jual Tiap Jenis Produk  
Tahun 1996-2001 (Rupiah)

Jenis Produk	Tahun				
	1996	1997	1998	1999	2000
Kulit Box	10 000	10 500	10 900	11 250	11 725
Kulit Glase	6 350	6 700	7 250	7 750	8 025
Kulit Jaket	8 500	9 250	9 500	9 750	10 075

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

## Ramalan Harga Jual Kulit Box

$$\begin{aligned}
 G_m &= \sqrt[4]{\frac{100500}{10000} \times \frac{10900}{10500} \times \frac{11250}{10900} \times \frac{11725}{111250}} \\
 &= \sqrt[4]{1,05 \times 1,0380952382 \times 1,0321100927 \times 1,042222222} \\
 &= 1,0450586561
 \end{aligned}$$

Ramalan harga jual kulit Box tahun 2001 adalah  $1,04586561 \times \text{Rp } 11\,725$   
 $= \text{Rp } 12\,200,87$   
 $= \text{Rp } 12\,200$  (Pembulatan)

## Ramalan Harga Jual Kulit Glase

$$\begin{aligned}
 G_m &= \sqrt[4]{\frac{6700}{6350} \times \frac{7250}{6700} \times \frac{7750}{7250} \times \frac{8025}{7750}} \\
 &= \sqrt[4]{1,082089552 \times 1,068965517 \times 1,035483871 \times 1,060273309} \\
 &= 1,060273309
 \end{aligned}$$

Ramalan harga jual kulit glase tahun 2001 adalah  $1,060273309 \times \text{Rp } 8025$   
 $= \text{Rp } 8\,508$   
 $= \text{Rp } 8\,500$  (Pembulatan)

Ramalan Harga Jual Kulit Jaket

$$\begin{aligned} Gm &= \sqrt[4]{\frac{9250}{8500} \times \frac{9500}{9250} \times \frac{9750}{9500} \times \frac{10075}{9750}} \\ &= \sqrt[4]{1,088235294 \times 1,027027027 \times 1,026315789 \times 1,033333333} \\ &= 1,043013694 \end{aligned}$$

Ramalan harga jual kulit Jaket tahun 2001 adalah  $1,043013694 \times \text{Rp } 8025$

$$= \text{Rp } 10\,508$$

$$= \text{Rp } 10\,500 \text{ (Pembulatan)}$$



## Lampiran 9. PT Hadhi Bharata Sejahtera

Jumlah Tenaga Kerja tidak Langsung dan Jumlah Gaji  
Tahun 2000 (Rupiah)

Jabatan	Jumlah Tenaga Kerja	Gaji per Bulan	Jumlah Gaji Per Bulan	Jumlah Gaji Per tahun
Direktur	1	1 500 000	1 500 000	18 000 000
Wakil Direktur	1	1 250 000	1 250 000	15 000 000
Manajer	3	750 000	2 250 000	27 000 000
Staf produksi	3	450 000	1 350 000	16 200 000
Staf akuntansi dan keuangan	4	450 000	1 800 000	21 600 000
Staf Pemasaran	4	450 000	1 800 000	21 600 000
Staf Personalia	3	450 000	1 800 000	16 200 000

Sumber : PT Hadhi Bharata sejahtera, Januari 2001



Lampiran 10. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Perhitungan Biaya Penyusutan  
Tahun 2001 (Rupiah)

Keterangan	Jumlah	Harga Perolehan	Umur Ekonomis	Nilai Residu	biaya Penyusutan
Fleshing	3	30 750 000	15	7 750 000	4 000 000
Rolling	2	20 000 000	10	7 500 000	2 500 000
Deliming	2	25 000 000	10	6 500 000	3 750 000
Degresing	2	38 250 000	10	10 700 000	5 600 000
Setting- Out	1	25 250 000	10	10 450 000	1 480 000
Hot Plate	2	23 750 000	10	8 250 000	3 100 000
shaking	1	20 500 000	10	7 250 000	1 300 000
Shaving	1	26 750 000	15	13 250 000	900 000
Compressor	1	25 750 000	15	9 200 000	1 100 000
Embashing	2	35 450 000	15	9 750 000	8 566 667
Kendaraan	6	46 500 000	20	9 650 000	11 055 000
Gedung	-	105 500 000	30	25 500 000	2 666 667
Komputer	4	15 000 000	10	3 500 000	4 600 000
Mesi Tik	3	1 000 000	6	450 000	225 000
Lain-lain	-	10 000 000	5	2 250 000	1 550 000

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

Lampiran 11. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Perhitungan Biaya Bahan Penolong  
Tahun 2001 ( Rupiah )

No.	Tahun	Biaya Bahan Penolong (Rp)
1.	1996	325 550 665
2.	1997	350 676 450
3.	1998	369 970 335
4.	1999	371 992 465
5.	2000	380 416 225

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

$$G_m = \sqrt[4]{\frac{380416225}{371992465} \times \frac{371992465}{369970335} \times \frac{369970335}{350676450} \times \frac{350676450}{325550665}}$$

$$G_m = \sqrt[4]{1,022644975 \times 1,0054656 \times 1,05501905 \times 1,077179339}$$

$$= 1,039704935$$

$$\text{Biaya Bahan Penolong Tahun 2001} = 1,039704935 \times 380\,416\,225$$

$$= 395\,520\,627 \text{ (Pembulatan)}$$

Lampiran 12. PT Hadhi Bharata sejahtera

Perhitungan Biaya Bahan Bakar dan Pelumas  
Tahun 2001 ( Rupiah )

No.	Tahun	Biaya Bahan Bakar dan pelumas
1.	1996	49 884 885
2.	1997	46 564 785
3.	1998	48 967 362
4.	1999	49 065 663
5.	2000	51 018 475

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

$$G_m = \sqrt[4]{\frac{46564885}{45884885} \times \frac{48967362}{46564785} \times \frac{49065663}{48967362} \times \frac{51018475}{49065663}}$$

$$G_m = \sqrt[4]{1.014817516 \times 1,051596437 \times 1,00200748 \times 1,039799972}$$

$$= 1,026867612$$

$$\text{Biaya Bahan bakar dan Pelumas Tahun 2001} = 1,026867612 \times 51\,018\,475$$

$$= 52\,389\,220 (\text{Pembulatan})$$



## Lampiran 13. PT Hadhi Bharata Sejahtera

Data Perkembangan dan Ramalan Tingkat Upah Tenaga Kerja Langsung Tahun 2001 ( Rupiah )

No.	Tahun	Tingkat Upah Tenaga Kerja Langsung (Rp)
1.	1996	725
2.	1997	850
3.	1998	900
4.	1999	1000
5.	2000	1050

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

$$G_m = \sqrt[4]{\frac{850}{725} \times \frac{900}{850} \times \frac{1000}{900} \times \frac{1050}{1000}}$$

$$G_m = \sqrt[4]{1,1724137 \times 1,0588235 \times 1,1111111 \times 1,05}$$
$$= 1,0970155$$

Ramalan tingkat upah tenaga kerja langsung tahun 2001 = 1,0970155 X 1050  
= 1150 (Pembulatan)









## Biaya Suplies Kantor

Tahun	Biaya Semi Variabel (y)	Tingkat Produksi(x)	(x-x)	(y-y)	(x-x) <sup>2</sup>	(x-x)(y-y)
1996	2542500	445542	-77999	-96627	6083844001	7536809373
1997	2595900	530927	7386	-43227	54552996	-319274622
1998	2610785	558150	34609	-28342	1197782881	-980888278
1999	2670950	529269	5728	31823	32809984	182282144
2000	2775500	553817	30276	136373	916636176	4128828948
<b>Jumlah</b>	<b>13195635</b>	<b>2617705</b>			<b>8285626038</b>	<b>10547757565</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>2639127</b>	<b>523541</b>				

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001 (Diolah)

$$b = 1,273018782$$

$$a = 2639127 - (1.27301878 \times 523541)$$

$$1972649,474$$

$$1972649 \text{ (Pembulatan)}$$

Tingkat Produksi Th. 2001                    594407

Jadi Biaya Tetap                                Rp 1972649

Rencana biaya variabel                        = 1.27301878 X 594407

    = Rp 756691 (Pembulatan)

## Biaya Advertensi

Tahun	Biaya Semi Variabel (y)	Tingkat Produksi(x)	(x-x)	(y-y)	(x-x) <sup>2</sup>	(x-x)(y-y)
1996	26575625	445542	-77999	-54653	6083844001	4262879347
1997	26585415	530927	7386	-44863	54552996	-331358118
1998	26597186	558150	34609	-33092	1197782881	-1145281028
1999	26687414	529269	5728	57136	32809984	327275008
2000	26705750	553817	30276	75472	916636176	2284990272
<b>Jumlah</b>	<b>133151390</b>	<b>2617705</b>			<b>8285626038</b>	<b>5398505481</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>26630278</b>	<b>523541</b>				

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001 (Diolah)

$$b = 0,651550704$$

$$a = 2639127 - (1.27301878 \times 523541)$$

$$26289165 \text{ (Pembulatan)}$$

Tingkat Produksi Th. 2001                    594407

Jadi Biaya Tetap                                Rp 26289164

$$\begin{aligned} \text{Rencana biaya variabel} &= 0.6515507 \times 594407 \\ &= \text{Rp } 387286 \text{ (Pembulatan)} \end{aligned}$$

Ongkos Kirim

Tahun	Biaya Semi Variabel (y)	Tingkat Produksi(x)	(x-x)	(y-y)	(x-x) <sup>2</sup>	(x-x)(y-y)
1996	53790274	445542	-77999	-57395	6083844001	4476752605
1997	53799385	530927	7386	-48284	54552996	-356625624
1998	53814636	558150	34609	-33033	1197782881	-1143239097
1999	53897500	529269	5728	49831	32809984	285431968
2000	53936550	553817	30276	88881	916636176	2690961156
<b>Jumlah</b>	<b>269238345</b>	<b>2617705</b>			<b>8285626038</b>	<b>5953281008</b>
Rata-rata	53847669	523541				

Sumber: PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001 (Diolah)

$$\begin{aligned} b &= 0,718507085 \\ a &= 53471501,08 \\ &53471501 \text{ (Pembulatan)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Produksi Th. 2001} &594407 \\ \text{Jadi Biaya Tetap} &\text{Rp } 53471501 \\ \text{Rencana biaya variabel} &= 0.71850708 \times 594407 \\ &= \text{Rp } 427086 \text{ (Pembulatan)} \end{aligned}$$

Biaya Pemeliharaan Kantor

Tahun	Biaya Semi Variabel (y)	Tingkat Produksi(x)	(x-x)	(y-y)	(x-x) <sup>2</sup>	(x-x)(y-y)
1996	4546325	445542	-77999	-56432	6083844001	4401639568
1997	4551375	530927	7386	-51382	54552996	-379507452
1998	4572375	558150	34609	-30382	1197782881	-1051490638
1999	4649355	529269	5728	46598	32809984	266913344
2000	4694355	553817	30276	91598	916636176	2773221048
<b>Jumlah</b>	<b>23013785</b>	<b>2617705</b>			<b>8285626038</b>	<b>6010775870</b>
Rata-rata	4602757	523541				

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001 (Diolah)

$$\begin{aligned} b &= 0,725446193 \\ a &= 4251859-(0.72544619 \times 523541) \\ &4222956 \text{ (Pembulatan)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Produksi Th. 2001} &594407 \\ \text{Jadi Biaya Tetap} &\text{Rp } 4222956 \\ \text{Rencana biaya variabel} &= 0.72544619 \times 594407 \\ &= \text{Rp } 431210 \text{ (Pembulatan)} \end{aligned}$$



Biaya Pemeliharaan Kendaraan

Tahun	Biaya Semi Variabel (y)	Tingkat Produksi(x)	(x-x)	(y-y)	(x-x) <sup>2</sup>	(x-x)(y-y)
1996	7130550	445542	-77999	-55753,4	6083844001	4348709447
1997	7171976	530927	7386	-14327,4	54552996	-105822176,4
1998	7175663	558150	34609	-10640,4	1197782881	-368253603,6
1999	7224663	529269	5728	38359,6	32809984	219723788,8
2000	7228665	553817	30276	42361,6	916636176	1282539802
Jumlah	<b>35931517</b>	<b>2617705</b>			<b>8285626038</b>	<b>5376897257</b>
Rata-rata	7186303,4	523541				

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001 (Diolah)

$$b = 0,648942787$$

$$a = 7186303 - (0.64894279 \times 523541)$$

$$6846555,244$$

$$6846555(\text{Pembulatan})$$

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Produksi Th. 2001} & \quad 594407 \\ \text{Jadi Biaya Tetap} & \quad \text{Rp } 6846555 \\ \text{Rencana biaya variabel} & = 0.64894279 \times 594407 \\ & = \text{Rp } 385736 (\text{Pembulatan}) \end{aligned}$$

## Lampiran 15

PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Laporan Rugi Laba  
Tahun 2000

Penjualan		Rp 5 524 220 625
Harga Pokok Penjualan		Rp 4 663 217 547 -
Laba Operasi		Rp 861 003 078
Biaya Administrasi dan umum	Rp 112 010 837	
Biaya Pemasaran	Rp 105 842 300 +	
		Rp 217 853 137 -
Laba Operasi (EBIT)		Rp 643 149 941
Bunga 24% X Rp 251 100 000		Rp 60 264 000 -
EBT		Rp 582 885 941
Pajak.		
10% X Rp 25 000 000 =Rp	2 500 000	
15% X Rp 25 000 000 =Rp	3 750 000	
30% X Rp 563 029 941 =Rp	159 865 782 +	
		Rp 166 115 782 -
EAT		<b>Rp 416 770 159</b>
Laba ditahan 20% X laba bersih		Rp 83 354 032

---

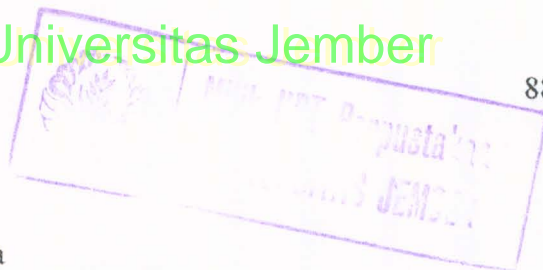
Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001

Lampiran 16. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Data Perkembangan Neraca  
Tahun 1996 - 2000 (Rp)

Keterangan	Tahun				
	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Aktiva</b>					
Aktiva Lancar					
Kas	450 820 900	510 586 184	578 675 165	585 882 945	730 000 000
Kas di bank	874 950 000	1 459 930 232	1 459 930 232	1 459 930 232	1 690 793 893
Piutang dagang	196 510 300	238 587 565	267 364 241	329 715 615	475 350 800
Piutang pegawai	22 400 700	24 097 976	26 703 757	29 860 514	30 300 650
Persediaan	238 187 500	261 565 439	292 840 783	295 413 258	255 321 000
Aktiva Lancar Lain	<u>500 588 450</u>	<u>675 324 532</u>	<u>627 852 250</u>	<u>678 370 745</u>	<u>841 300 000</u>
Total Aktiva Lancar	2 283 457 850	3 170 091 928	3 303 366 428	3 349 610 846	4 023 096 343
Aktiva tetap	<u>600 750 000</u>	<u>572 943 624</u>	<u>523 576 267</u>	<u>528 672 162</u>	<u>715 128 000</u>
Total Aktiva	<b>2 884 207 850</b>	<b>3 743 035 552</b>	<b>3 826 942 695</b>	<b>3 878 283 008</b>	<b>4 738 174 343</b>
<b>Pasiva</b>					
Hutang usaha	130 165 000	147 327 321	161 625 790	186 336 423	200 000 000
Hutang Bank (Hutang jk panjang segera jatuh tempo)	125 550 000	125 550 000	125 550 000	125 550 000	125 550 000
Hutang Bunga	150 660 000	120 528 000	90 396 000	60 264 000	183 732 000
Hutang Lain-lain	<u>80 732 000</u>	<u>99 431 319</u>	<u>109 026 723</u>	<u>129 444 274</u>	<u>255 400 000</u>
Total Hutang Lancar	487 107 250	492 836 640	486 598 513	501 594 697	764 682 000
Hutang jk.Panjang	<u>502 200 000</u>	<u>376 650 000</u>	<u>251 100 000</u>	<u>125 550 000</u>	<u>640 000 000</u>
Total Hutang	<b>989 307 250</b>	<b>869 486 640</b>	<b>737 698 513</b>	<b>627 144 697</b>	<b>1 404 682 000</b>
Modal Sendiri					
Modal Saham	1 200 000 000	2 000 000 000	2 000 000 000	2 000 000 000	2 000 000 000
R/E sampai th ini	<u>694 900 600</u>	<u>873 548 912</u>	<u>1 089 244 182</u>	<u>1 251 138 311</u>	<u>1 334 492 343</u>
Jumlah MS	<u>1 894 900 600</u>	<u>2 873 548 912</u>	<u>3 089 244 182</u>	<u>3 251 138 311</u>	<u>3 334 492 343</u>
Total Pasiva	<b>2 884 207 850</b>	<b>3 743 035 552</b>	<b>3 826 942 695</b>	<b>3 878 283 008</b>	<b>4 738 174 343</b>

Sumber : PT Hadhi Bharata Sejahtera, Januari 2001





Lampiran 17. PT Hadhi Bharata Sejahtera  
Perhitungan Rasio Pos Neraca Tahun 2000  
Terhadap Penjualan Tahun 2000

Keterangan	Pos Neraca Tahun 2000	Rasio dari Penjualan Tahun 2000 (%)
Hasil Penjualan (Rupiah)	Penjualan tahun 2000	
<b>Aktiva</b>		
Aktiva Lancar		
Kas	730 000 000/5 524 220 625	13,2145337
Kas di bank	1 690 793 893/5 524 220 625	30,6069219
Piutang dagang	475 350 800/5 524 220 625	8,6048482
Piutang pegawai	30 300 650/5 524 220 625	0,54850542
Persediaan	255 351 000/5 524 220 625	4,6223896
Aktiva Lancar Lain	841 300 000/5 524 220 625	15,2292976
Total Aktiva Lancar		
Aktiva tetap (bersih)	714 946 000/5 524 220 625	12,9420247
Total Aktiva		85,7685212
<b>Pasiva</b>		
Hutang Usaha	200 000 000/5 524 220 625	3,6204202
Hutang Bank (Hutang Jk Panjang segera Jatuh Tempo)	125 550 000/5 524 220 625	2,2727188
Hutang Bunga	183 732 000/5 524 220 625	3,3235457
Hutang Lain-lain	255 400 000/5 524 220 625	4,6232766
Total Hutang Lancar		13,8399613

Sumber : Lampiran 16 (Diolah)