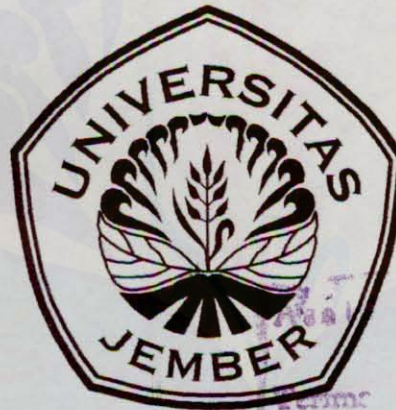


**ANALISIS PENENTUAN KEBUTUHAN TAMBAHAN DANA
BERDASARKAN PERTUMBUHAN MAKSIMUM KEUANGAN PADA
CV. KAMAL LESTARI DI JEMBER**

SKRIPSI



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



Oleh :

ERIENDA MARTINA
NIM : 000810291591

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2004**

JUDUL SKRIPSI

ANALISIS PENENTUAN KEBUTUHAN TAMBAHAN DANA BERDASARKAN PETUMBUHAN MAKSIMUM KEUANGAN PADA CV. KAMAL LESTARI DI JEMBER

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : ERIENDA MARTINA

N. I. M. : 000810291591

Jurusan : MANAJEMEN

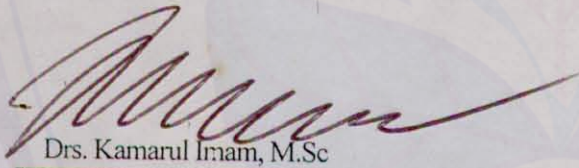
telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

19 JANUARI 2005

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

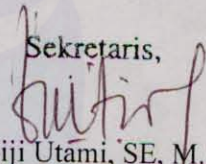
Ketua,



Drs. Kamarul Imam, M.Sc

NIP. 130 935 418

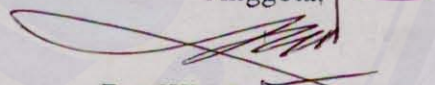
Sekretaris,



Wiji Utami, SE, M.Si

NIP. 132 282 696

Anggota,



Drs. IKM Dwipayana, MS

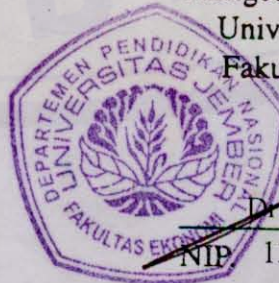
NIP. 130 781 341

Mengetahui/Menyetujui

Universitas Jember

Fakultas Ekonomi

Dekan



Drs. Saiful MM

NIP. 131 276 658



TANDA PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Penentuan Kebutuhan Tambahan
Dana Berdasarkan Pertumbuhan Maksimum
Keuangan Pada CV. Kamal Lestari Di Jember.

Nama Mahasiswa : Erienda Martina

N I M : 000810291591 E

Jurusan : Manajemen


Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Pembimbing I



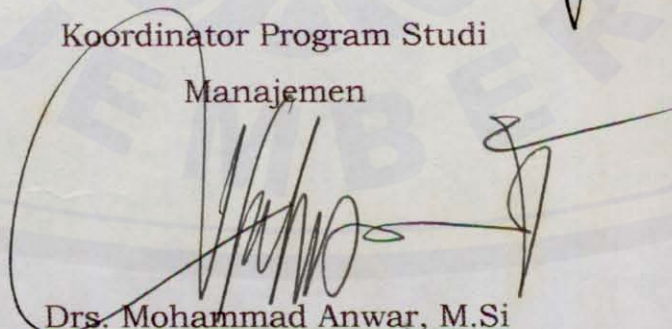
Drs. IKM. Dwipayana, M.Si
NIP. 130 781 341

Pembimbing II



Drs. Markus Apriono, M.M
NIP. 131 832 339

Koordinator Program Studi
Manajemen



Drs. Mohammad Anwar, M.Si
NIP. 131 759 767

Tanggal Persetujuan : Desember 2004

ABSTRAKSI

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan menentukan perencanaan laba dan untuk mengukut tingkat pertumbuhan keuangan perusahaan, menentukan tambahan dana yang dibutuhkan perusahaan. Penelitian ini dilakukan pada perusahaan CV. Kamal Lestari yang bergerak di bidang penggilingan padi dan penjualan beras.

Penelitian ini menggunakan alat analisis laporan keuangan perusahaan (laporan rugi laba dan neraca) yang dilanjutkan dengan menggunakan metode prosentase penjualan untuk menentukan pertumbuhan keuangan perusahaan dan kebutuhan tambahan dana eksternal perusahaan tahun 2004.

Hasil penelitian berdasarkan perhitungan menunjukkan bahwa perencanaan laba bersih tahun 2004 sebesar Rp. 594.939.973 dengan penjualan yang direncanakan sebesar Rp. 35.582.370.706, dan pada tahun 2004 pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan sebesar 9,67%. Sedangkan kebutuhan tambahan dana perusahaan tahun 2004 untuk merealisasikan penjualan yang direncanakan adalah sebesar Rp. 103.202.859.

Kesimpulan yang diperoleh bawa terjadi peningkatan penjualan tahun 2004 sesuai yang direncanakan dari tahun 2003, dimana perusahaan merencanakan mampu mencapai penjualan sesuai dengan pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan sebesar Rp. 35.582.370.706

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Rabbil 'Alamin. Puji syukur kehadirat Allah SWT berkat ijin dan petunjuk-Mu serta atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Tak lupa shalawat dan salam pada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan suri tauladan bagi kita untuk menjadi manusia yang berguna di dunia maupun akhirat. Skripsi ini berjudul "Analisis Penentuan Kebutuhan Tambahan Dana Berdasarkan Pertumbuhan Maksimum Keuangan Pada CV. KAMAL LESTARI di Jember".

Penulis dalam menyusun skripsi ini telah mendapat banyak bantuan dari berbagai pihak, maka perkenankanlah pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih pada mereka yang dengan ketulusan hati telah membantu penulis. Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada :

1. Dr. H. Sarwedi, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember;
2. Drs. M. Anwar, M.Si selaku Koordinator Program Studi Manajemen Ekstension Universitas Jember;
3. Drs. IKM. Dwipayana, MSi dan Drs. Markus Apriono, MM selaku Dosen Pembimbing I dan Dosen Pembimbing II yang dengan penuh kesabaran memberikan bimbingan, bantuan serta nasehat demi kesempurnaan penulisan skripsi ini;
4. Bapak H.M. Kamil Gunawan selaku pemilik CV. Kamal Lestari Jember atas kesediannya memberikan kesempatan untuk meneliti dan mengambil data pada CV. Kamal Lestari;
5. Kedua Orang Tuaku yang selalu memberikan cinta dan kasih sayangnya tanpa henti;
6. Kakakku yang tersayang Yan Andris Amral, ST (Mas Andris), Dan dua orang adikku Marina Trimurdhani (Didien) & Erdina Rosati (Leon) yang telah memberikan bantuan & motivasi selama ini;

7. Keluargaku yang berada di Jember, Pak De Urip Muharso, Pak De RS Bhastaman, dan Om Oong, terima kasih buat semuanya.
8. Buat seseorang yang selalu setia menemaniku dalam suka & duka mengerjakan skripsi ini, Mas Khusnul Arifin, SE, beserta keluarga terima kasih buat semua bantuannya.
9. Teman-teman setiaku (Ambar, Dani, ning, yunita, Maria dll), terima kasih atas bantuannya selama ini.
10. Teman-temanku semuanya di Ekonomi MGL '2000;
11. Semua teman-temanku yang tergabung dalam Perhimpunan " MAHAKAM" yang berada di Jember.
12. Semua pihak yang telah berperan dalam kehidupan penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu;

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan. Terima kasih pada semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini. Semoga amal perbuatan kita mendapat ridlo dan balasan dari Allah SWT. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi kita semua.

Amin ya Robbal 'Alamin

Jember, Desember 2004

Penulis

Alhamdulillahirabbilalmin

Segala puji bagi-Mu Ya Allah,

Yang tak pernah putus memberikan kasih sayang,
pertolongan dan kekuatan pada hamba-Nya.

Setiap kebaikan yang ada dan terjadi pada diriku adalah
semata-mata karena rahmat-Mu

Kupersembahkan karya tulis ini kepada:

*Bapak Sumartono dan Ibu Sri Hartini ; kedua orang yang paling
berarti dalam hidupku, yang memberikan dorongan, menyanggah
dan senantiasa mengiringiku dengan do'a.*

*Ketiga Saudaraku ; mas Andris dan adik-adikku Didien dan Leon,
yang selalu memberikan aku dorongan, do'a, semangat dan
motivasi selama ini.*

*Semua Keluargaku yang ada di Jember ; Pak De' Lilik, Pak De'
Bhastaman, dan Om Oong yang telah memberikan perhatian,
bimbingan dan bantuannya selama ini.*

*Almometerku tercinta Universitas Jember, tempat aku
menuntut Ilmu.*

Motto :

Minta tolonglah kamu dengan kesabaran (kepada Allah) dengan kesabaran dan (mengerjakan) sholat dan sesungguhnya sholat itu amat berat, kecuali bagi orang-orang yang tunduk pada Allah.

(QS Al Baqoroh 45)

Do'a orang tua adalah cahaya dalam kehidupanku, dikala aku tak mampu lagi membantu diriku sendiri hanya pertolongan Allah dan do'a orang tua yang mampu mengeluarkanku dari kesulitan.

Sesungguhnya dalam setiap kejadian terkandung hikmah, setiap kesabaran adalah manis pada akhirnya, dan setiap kebaikan pasti akan terbalas dengan kebaikan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Pokok Permasalahan	2
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
1.3.1 Tujuan Penelitian	3
1.3.2 Kegunaan Penelitian.....	3
II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya	4
2.2 Landasan Teori.....	5
2.2.1 Pengertian Dana	5
2.2.2 Arti Pentingnya Dana.....	5
2.2.3 Jenis – Jenis Dana	6
2.2.4 Pengertian Pertumbuhan Keuangan Perusahaan.....	8
2.2.5 Rasio-Rasio Dalam Analisis Pertumbuhan Keuangan Perusahaan	8
2.2.6 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Besarnya Kebutuhan Dana.....	9

2.2.7 Langkah-langkah Analisis Dalam Menentukan Besarnya Kebutuhan Tambahan Dana	11
III. METODE PENELITIAN	
3.1 Rancangan Penelitian	21
3.2 Prosedur Pengumpulan Data	21
3.3 Definisi Operasional Variabel.....	22
3.4 Metode Analisis Data	23
3.5 Kerangka Pemecahan Masalah	28
IV. PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Objek Yang Diteliti	30
4.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan	31
4.1.2 Sumber Daya Manusia	34
4.1.3 Aspek Produksi	36
4.1.4 Pemasaran	40
4.2 Menentukan Tingkat Persediaan	45
4.3 Penentuan Anggaran Produksi	45
4.4 Perhitungan Rencana Biaya Produksi	45
4.5 Biaya Administrasi Umum dan Biaya Pemasaran	48
4.6 Pendapatan Produk Sampingan.....	48
4.7 Proyeksi Harga Pokok Penjualan.....	48
4.8 Analisis Pertumbuhan Maksimum Keuangan.....	50
4.9 Analisis penentuan tambahan modal kerja.....	53
4.10 Pembahasan.....	54
V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	56
5.2 Saran.....	56

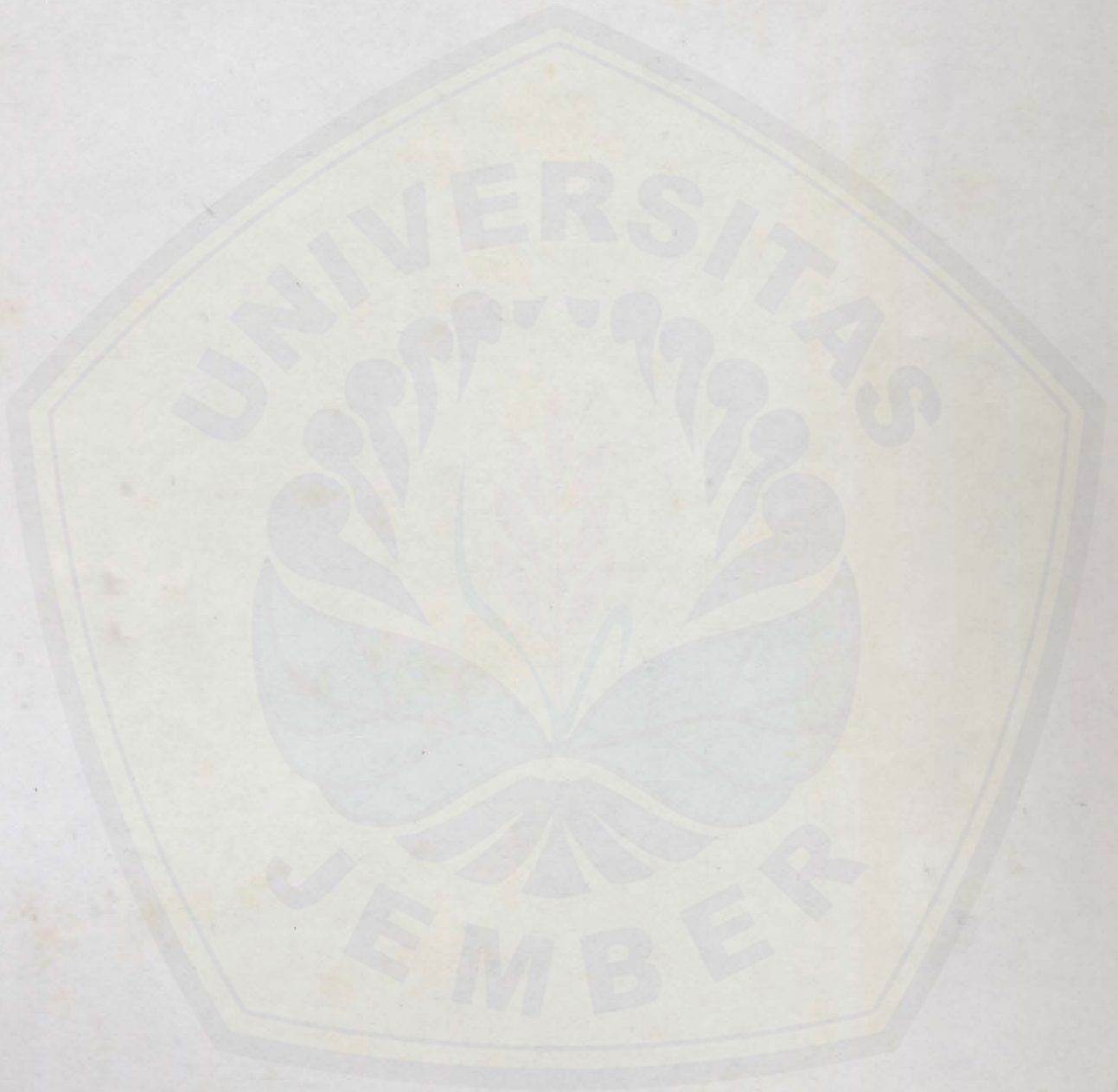
DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

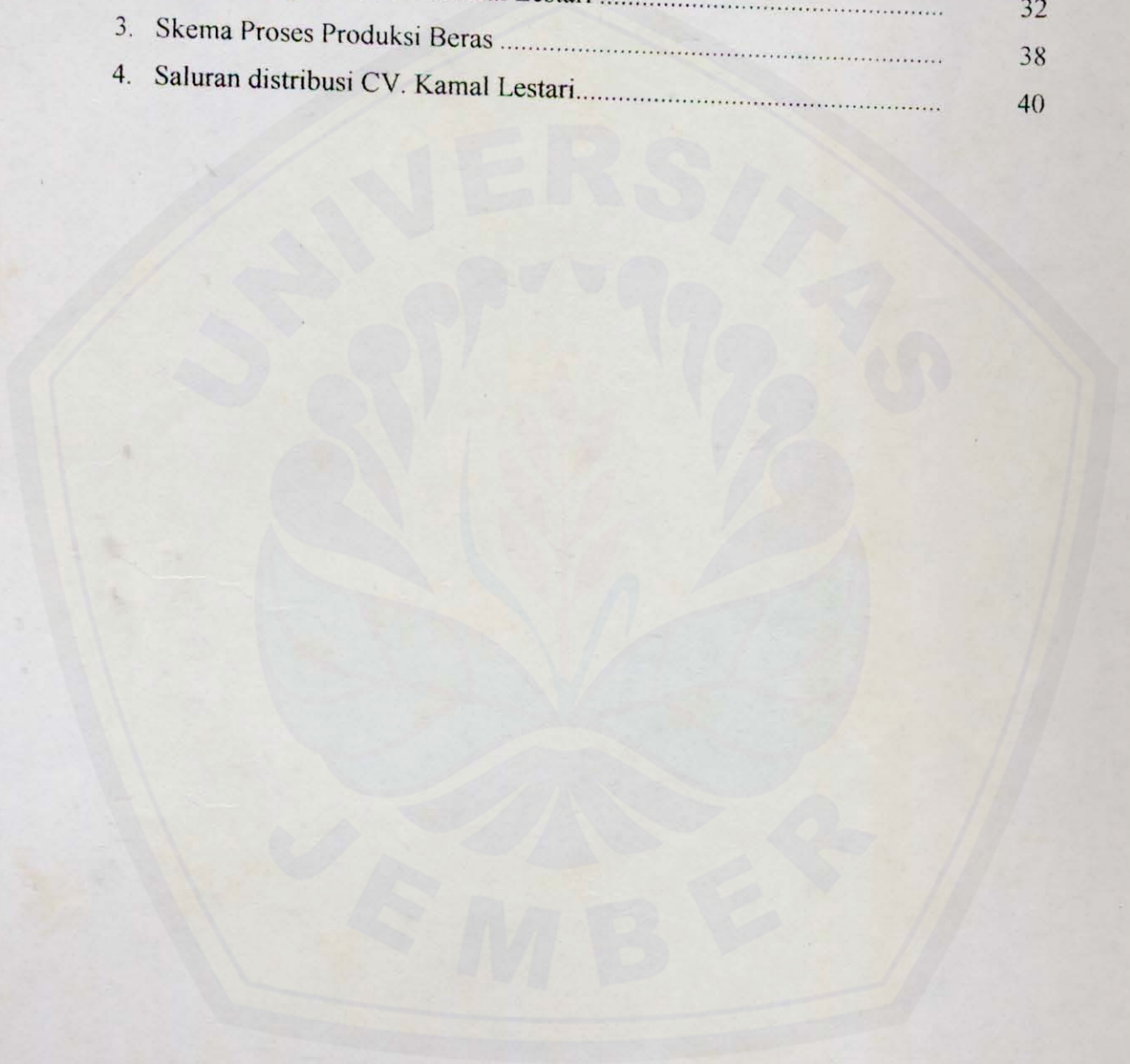
Tabel	Halaman
1. Perincian Jumlah Tenaga Kerja (Orang).....	35
2. Penggunaan GKP dan harga beli/kg periode 1999 – 2003.....	36
3. Daftar Peralatan Proses Produksi Beras	37
4. Data Produksi Produk Beras Tahun 1999 – 2003 (dalam Kg).....	38
5. Persediaan Beras Tahun 1999 – 2003 (dalam Kg).....	39
6. Daftar Biaya Overhead Pabrik (BOP)Tahun 1999 – 2003 (dalam rupiah)	39
7. Volume Penjualan Beras Tahun 1999 – 2003 (dalam Kg).....	40
8. Volume Penjualan Produk Sampingan Tahun 1999 – 2003 (Kg).....	41
9. Harga Jual Beras per Kg Tahun 1999 – 2003	41
10. Harga Jual Produk Sampingan per Kg Tahun 1999 – 2003	41
11. Biaya Pemasaran Tahun 1999 – 2003 (dalam rupiah)	42
12. Data Biaya Administrasi dan Umum Tahun 1999 – 2003 (dalam rupiah)	42
13. Laporan Rugi Laba per 31 Desember 2003.....	43
14. Neraca Per 31 Desember 2003	44
15. Ramalan Penjualan dan Harga Jual Beras Tahun 2004.....	44
16. Rencana Produksi Produk Beras Tahun 2004 (Kg).....	45
17. Kebutuhan Gabah Kering Panen (GKP) Tahun 2004	46
18. Rencana Biaya Bahan Baku Tahun 2004.....	46
19. Daftar Biaya Overhead Pabrik (BOP) Tahun 2004 (dalam rupiah)	47
20. Proyeksi Pendapatan Produk Sampingan Tahun 2004 (dalam Rp).....	48
21. Alokasi BOP Bersama Pada Tiap Produk Beras.....	49
22. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Tahun 2004 (dalam Rp).....	49
23. Perhitungan Rencana Laporan Laba/Rugi Tahun 2004	50

24. Prosentase unsur-unsur neraca tahun 2003 terhadap penjualan tahun 2003	51
25. Proyeksi Neraca Per 31 Desember Tahun 2004.....	51



DAFTAR GAMBAR

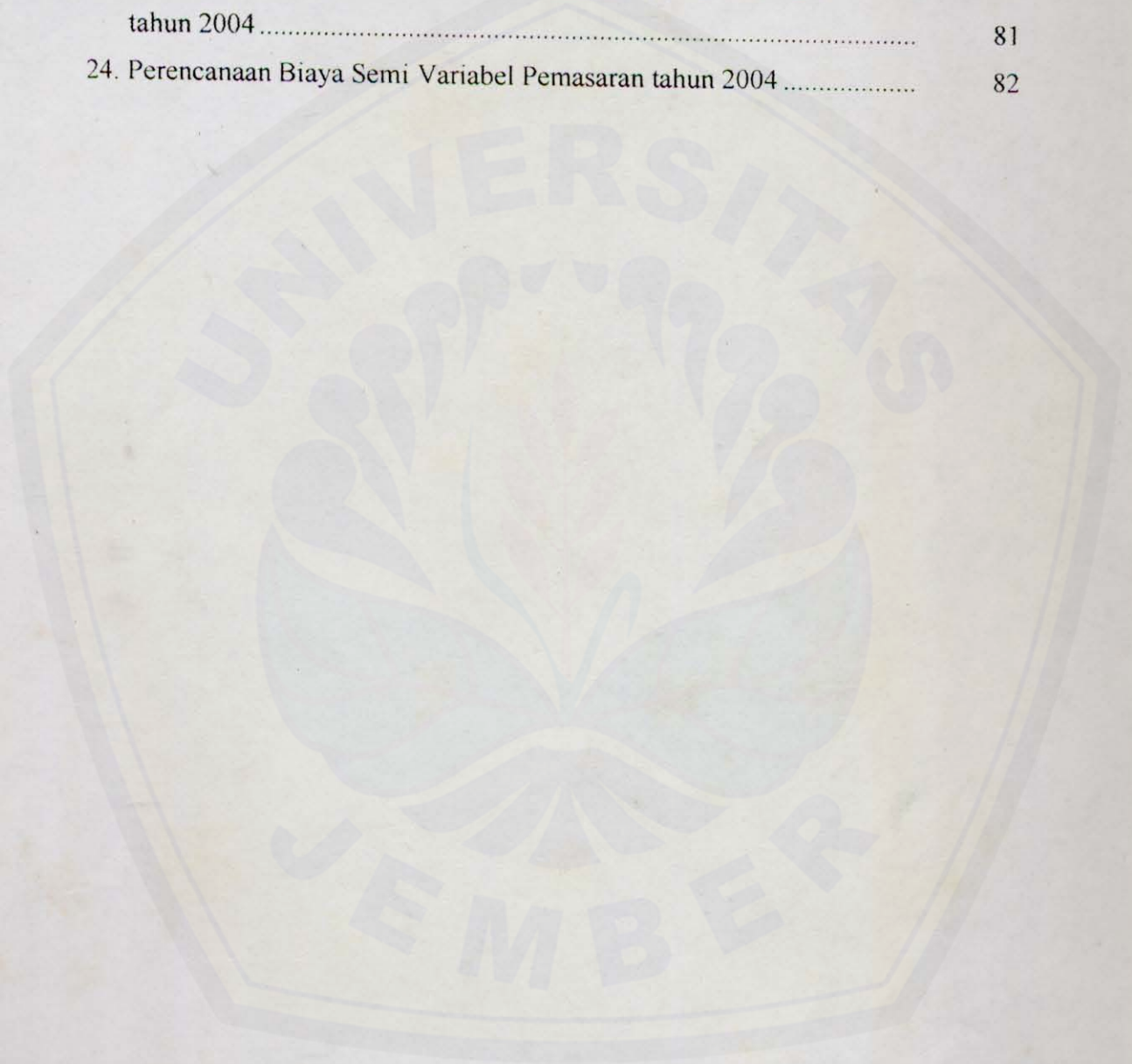
Gambar	Halaman
1. Kerangka Pemecahan Masalah.....	28
2. Struktur Organisasi CV Kamal Lestari	32
3. Skema Proses Produksi Beras	38
4. Saluran distribusi CV. Kamal Lestari.....	40



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Ramalan Penjualan Beras Cobra Tahun 2004.....	59
2. Ramalan Penjualan Beras KL Tahun 2004	60
3. Ramalan Penjualan Beras Banteng Tahun 2004	61
4. Estimasi Harga Jual Beras Cobra Tahun 2004.....	62
5. Estimasi Harga Jual Beras KL Tahun 2004	63
6. Estimasi Harga Jual Beras Banteng Tahun 2004	64
7. Perhitungan Persediaan Akhir tiap jenis Beras tahun 2004	65
8. Estimasi Harga beli GKP Beras Cobra tahun 2004.....	66
9. Estimasi Harga beli GKP Beras KL tahun 2004	67
10. Estimasi Harga beli GKP Beras Banteng tahun 2004	68
11. Estimasi Harga Jual produk Sampingan (Menir)/Kg tahun 2004.....	69
12. Estimasi Harga Jual produk Sampingan (Katul)/Kg tahun 2004.....	70
13. Estimasi Harga Jual produk Sampingan (Sekam)/Kg tahun 2004.....	71
14. Estimasi Harga Beli Bahan penolong per 50 Kg Beras tahun 2004.....	72
15. Estimasi Tarif Upah Tenaga Kerja Langsung per Kg GKP tahun 2004.....	73
16. Perhitungan Biaya Pemakaian Bahan Bakar dan Pelumas tahun 2004.....	74
17. Penyusutan Aktiva Tetap per periode (dalam Rp)	75
18. Perencanaan Biaya Semi Variabel Tenaga Kerja Langsung tahun 2004.....	76
19. Perencanaan Biaya Semi Variabel Rubber Roll tahun 2004.....	77
20. Perencanaan Biaya Semi Variabel Reparasi dan Pemeliharaan Mesin tahun 2004.....	78

21. Perencanaan Biaya Semi Variabel Reparasi dan Pemeliharaan Bangunan tahun 2004	79
22. Perencanaan Biaya Semi Variabel Biaya Listrik, Air, dan Telepon tahun 2004	80
23. Perencanaan Biaya Semi Variabel Administrasi dan Umum tahun 2004	81
24. Perencanaan Biaya Semi Variabel Pemasaran tahun 2004	82





1.1 Latar belakang masalah

Tujuan pendirian suatu perusahaan, baik perusahaan perdagangan maupun perusahaan industri adalah untuk memperoleh keuntungan melalui pengolahan sumber yang ada pada perusahaan. Keuntungan yang diperoleh perusahaan memegang peranan penting bagi perusahaan, disamping untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka pendek maupun dalam jangka panjang, juga sebagai ukuran untuk menilai sukses atau tidaknya kinerja manajemen dalam mengelola perusahaan. Dengan semakin berkembangnya kehidupan dunia usaha pada saat ini, makin ketat pula persaingan yang akan dihadapi perusahaan. Oleh karena itu masalah pencapaian tujuan bukanlah hal yang sangat mudah, hal ini menuntut adanya sikap profesionalisme seorang manajer dalam melaksanakan perencanaan, menkoordinasi, pengarahan, dan pengawasan dari semua kegiatan operasional perusahaan.

Perencanaan adalah suatu cara untuk mengukur atau menafsir kondisi perusahaan dimasa yang akan datang yang didasari atas kondisi masa lalu dan saat ini, sedangkan salah satu variabel yang mendominir dalam melakukan perencanaan adalah volume penjualan, karena hal ini merupakan proyeksi teknis daripada permintaan konsumen untuk suatu waktu tertentu, juga dapat mempengaruhi keputusan dan kebijaksanaan yang diambil, misalnya mengenai perencanaan produksi, perencanaan pembelian bahan baku, rencana kebutuhan dana dan lain sebagainya.

Dalam melakukan fungsi manajemennya, perusahaan sering dihadapkan pada keterbatasan faktor produksi, salah satunya faktor pendanaan. Manajer finansial sering dihadapkan pada persoalan fundamental yakni berapa besarnya pertumbuhan keuangan perusahaan yang sesuai dengan perkembangan skala perusahaan agar perusahaan dapat berkembang pada jalur pertumbuhan yang seimbang. Salah satu aspek jalur perkembangan perusahaan yang seimbang adalah kondisi keuangan yang dapat mendukung rencana peningkatan volume

penjualan yang akan direalisasikan perusahaan. Namun fenomena yang sering terjadi adalah bahwa perusahaan lebih sering dihadapkan pada masalah keterbatasan, sehingga kekurangan dana lebih sering terjadi bila perusahaan hendak merealisasikan peningkatan volume penjualan.

1.2 Pokok Permasalahan

CV. Kamal Lestari merupakan perusahaan yang memproduksi beras dengan menggunakan gabah sebagai bahan bakunya yang menghasilkan menjadi tiga jenis beras yaitu beras Cobra, KL dan Banteng. Dalam aktivitasnya, perusahaan memproduksi setiap hari berdasarkan potensi pasar dan kemampuan produksi yang dimiliki.

Dalam perkembangan usahanya permintaan pasar semakin meningkat. Peningkatan permintaan beras dari tahun ke tahun berdampak pada peningkatan kebutuhan dana atau modal kerja untuk membiayai perusahaan.

Perusahaan untuk dapat terus memperoleh keuntungan, harus mengetahui dan menyediakan dana yang dibutuhkan. Perusahaan juga harus mengetahui posisi dana yang dimilikinya sehingga dapat diketahui berapa besar kekurangan dana yang masih dibutuhkan. Dari posisi tersebut dapat diketahui berapa banyak dana yang diharapkan dapat terpenuhi dari luar dan berapa dana yang disediakan dari dalam perusahaan itu sendiri.

Berdasarkan alasan tersebut diatas, perusahaan menghadapi masalah :

1. Berapa besarnya volume penjualan pada tahun 2004 ?
2. Bagaimana pertumbuhan maksimum keuangan pada tahun 2004 ?
3. Berapa besarnya kebutuhan dana yang diperlukan untuk merealisasikan penjualan tahun 2004 ?

Bertitik tolak dari permasalahan tersebut maka penulisan skripsi ini mengambil judul **“ANALISIS PENENTUAN KEBUTUHAN TAMBAHAN DANA BERDASARKAN PERTUMBUHAN MAXIMUM KEUANGAN PADA CV. KAMAL LESTARI DI JEMBER”**

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui volume penjualan tahun 2004
- b. Untuk mengetahui pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan pada tahun 2004
- c. Untuk mengetahui kebutuhan dana yang diperlukan perusahaan tahun 2004

1.3.2 Kegunaan penelitian

Adapun kegunaan yang dapat diperoleh dari kegiatan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Bagi perusahaan

Dapat bermanfaat bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan Keputusan yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan dana dalam rangka peningkatan penjualan yang telah direncanakan.

- b. Bagi Peneliti

Dapat memperoleh pengalaman dan tambahan wawasan tentang bagaimana cara menganalisis penentuan kebutuhan dana yang didasarkan pada pertumbuhan maksimum keuangan.

II. TINJAUAN PUSTAKA



2.1 Tinjauan Penelitian Sebelumnya

Selama ini telah ada penelitian yang berhubungan dengan analisis penentuan kebutuhan tambahan dana berdasarkan pertumbuhan maksimum keuangan dengan obyek penelitian yang berbeda. Tri Astuti (1996) melakukan penelitian dengan judul “ Analisis Kebutuhan Tambahan Dana Berdasarkan Kebutuhan Tambahan Dana pada PT. National Food Packers Banyuwangi”. Berdasarkan analisis pertumbuhan keuangan perusahaan sebesar 7,4 % sedangkan metode persentase penjualan digunakan untuk menentukan besarnya tambahan dana sebesar 79,715398 %. Dimana perusahaan masih membutuhkan dana dari luar sebesar Rp. 136.415.682,-. Kebutuhan tambahan dana dipenuhi dengan modal sendiri karena rentabilitas modal sendiri dengan tambahan dana dari modal sendiri yaitu 40,2 % lebih besar daripada rentabilitas modal sendiri dengan tambahan dana dari modal asing yaitu sebesar 30,16 %.

Maria Camelia (2002) melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pertumbuhan Keuangan Guna Mengetahui Kebutuhan Tambahan dana Alternatif Pemenuhannya Pada PT. sumber Yalagamudra di Muncar Banyuwangi”. Disini menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan sebesar 10,283 % sedangkan metode persentase penjualan yang digunakan untuk menentukan besarnya tambahan dana sebesar 69,47921 %. Dimana perusahaan masih membutuhkan dana dari luar sebesar Rp. 24.864.311,-. Dimana alternatif pemenuhan kebutuhan tambahan dana harus dipenuhi dengan modal sendiri (38,21 %) lebih besar daripada rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing.

Persamaan dan perbedaan antara penelitian yang dilakukan oleh penelitian sebelumnya dengan skripsi ini adalah :

Persamaannya yaitu penggunaan metode persentase penjualan untuk mengetahui besarnya tambahan dana dari luar yang dibutuhkan oleh perusahaan dan metode laju pertumbuhan maksimum keuangan untuk mengetahui besarnya

kemampuan perusahaan untuk merealisasikan rencana penjualan dimasa yang akan datang.

Perbedaannya dengan penelitian sebelumnya dalam penelitian Maria, C adalah obyek penelitiannya yang berbeda.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Dana

Ada tiga konsep pengertian dana (S. Munawir, 1992 :114)

a. Konsep Kualitatif

Konsep ini menitik beratkan pada kualitas modal kerja, dalam konsep ini pengertian modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap hutang jangka pendek (*Net Working Capital*), yaitu jumlah aktiva lancar yang berasal dari pinjaman jangka panjang maupun dari para pemilik perusahaan.

b. Konsep Kuantitatif

Konsep ini menitikberatkan kepada kuantum yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai operasinya yang bersifat rutin, atau menunjukkan jumlah dana (fund) yang tersedia atas tujuan operasi jangka pendek. Dalam konsep ini menganggap bahwa modal kerja adalah jumlah aktiva lancar (*Gross Working Capital*).

c. Konsep Fungsional

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

2.2.2 Arti Pentingnya Dana

Tersedianya dana yang segera dapat dipergunakan dalam operasi tergantung pada tipe atau sifat dari aktiva lancar yang dimiliki seperti kas, efek, piutang dan persediaan. Tetapi dana harus cukup jumlahnya dalam arti harus mampu membiayai pengeluaran-pengeluaran atau operasi perusahaan setiap hari. Karena dengan dana yang cukup akan menguntungkan bagi perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis atau efisien dan perusahaan tidak mengalami kesulitan keuangan, juga akan memberikan beberapa keuntungan lain, yaitu (S. Munawir, 1992 :116) :

- a. Melindungi perusahaan terhadap krisis dana karena turunnya nilai dari aktiva lancar.
- b. Memungkinkan untuk dapat membayar semua kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya.
- c. Menjamin dimilikinya kredit standing perusahaan semakin besar dan memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat menghadapi bahaya-bahaya atau kesulitan keuangan yang mungkin terjadi.
- d. Memungkinkan untuk melayani persediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani para konsumennya.
- e. Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para langganannya.
- f. Memungkinkan bagi perusahaan untuk lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang atau jasa yang dibutuhkan.

Dana yang cukup memang sangat penting bagi suatu perusahaan, tetapi berapakah dana yang dianggap cukup bagi suatu perusahaan dibutuhkan perhitungan dan pertimbangan yang cermat agar kekurangan atau kelebihan dana dapat dihindari.

2.2.3 Jenis-jenis Dana

Dana dapat dibedakan berdasarkan tujuan penggunaan dan asalnya (Suad Husnan, 1984 : 205) :

Menurut tujuan penggunaannya adalah :

- a. Dana yang ditujukan untuk investasi diluar perusahaan. Misalnya dana yang dipergunakan untuk membeli saham atau obligasi dari perusahaan lain.
- b. Dana yang ditujukan untuk keperluan operasi perusahaan sehari-hari. Misalnya dana yang dipergunakan untuk pembelian bahan baku, upah tenaga kerja dan lain-lain.

Menurut asalnya adalah :

a. Dana Intern

Yaitu dana yang diperoleh dari dalam perusahaan, diantaranya adalah :

- 1) Laba ditahan, yaitu sebagian laba yang tidak dibagikan kepada para pemegang saham .
- 2) Depresiasi
Akumulasi depresiasi sebelum digunakan untuk menggantikan aktiva tetap dapat digunakan untuk membelanjai perusahaan meskipun waktunya terbatas sampai saat penggantian tersebut.

b. Dana Ekstern

Yaitu dana yang berasal dari luar perusahaan, diantaranya adalah :

- 1) Modal asing, yaitu dana yang diperoleh dari kreditur, misalnya bank.
- 2) Modal sendiri, yaitu dana yang berasal dari pemilik atau pengambil bagian dalam perusahaan. Dana ini diperoleh dengan emisi saham baru.

Jika ditinjau dari sumbernya, maka dana dapat dibedakan menjadi dua bagian (Bambang Riyanto, 1999 :162) :

Menurut asalnya adalah :

- a. Sumber dana intern, Yaitu dana yang diperoleh dari dalam perusahaan itu sendiri, yang termasuk didalamnya adalah laba ditahan dan depresiasi.
- b. Sumber dana Ekstern, yaitu dana yang diperoleh dari luar perusahaan, yang termasuk sumber dana ini adalah modal sendiri dan modal asing.

Menurut terjadinya adalah :

- a. Tabungan
Tabungan yang dimaksud disini adalah tabungan yang memang ditujukan untuk investasi. Perusahaan dapat menyisihkan laba untuk ditabungkan dengan tujuan untuk memperkuat finansial perusahaan.
- b. Penciptaan atau kreasi uang/kredit oleh bank
Yang dapat menciptakan uang itu tidak hanya bank sirkulasi saja, tetapi juga bank-bank dagang dengan menciptakan uang giral sendiri.
- c. Intensifikasi penggunaan uang
Cara ini dapat dilakukan oleh bank dengan meminjamkan kembali uang-uang yang dipercayakan oleh masyarakat kepada perusahaan-perusahaan lain yang membutuhkan.

2.2.4 Pengertian Pertumbuhan Keuangan Perusahaan

Pertumbuhan keuangan adalah batas maksimum keuangan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksi sesuai dengan anggaran penjualan. Kondisi keuangan perusahaan sangat menentukan kemampuan perusahaan kapasitas produksinya. Apabila dana yang tersedia didalam perusahaan tidak mencukupi untuk membiayai peningkatan produksi, maka anggaran produksi tidak akan terealisasi.

Oleh karena itu perusahaan harus mengetahui apakah kondisi keuangan perusahaan akan mampu, maka perlu adanya tambahan dana agar anggaran produksi dapat terealisasi sehingga rencana penjualan dapat terealisasi juga.

2.2.5 Rasio-Rasio Dalam Analisis Pertumbuhan Keuangan Perusahaan

Rasio-rasio yang perlu dipertimbangkan dalam menganalisis pertumbuhan keuangan adalah sebagai berikut (Bambang Kusriyanto, 1993 :143) :

a. Rasio Harta Atas Penjualan

Akibat dari pertumbuhan penjualan, perusahaan memerlukan lebih banyak aktiva atau harta dengan mengetahui rasio harta atas penjualan maka akan diketahui jumlah harta yang diperlukan dalam penjualan perusahaan harus mendapatkan dana. Sumber investasi dana dapat diperoleh dari modal sendiri, laba ditahan dan hutang.

b. Rasio Laba Atas Penjualan

Laba merupakan salah satu sumber dana intern perusahaan yang dapat menunjang kegiatan perusahaan, yang menunjukkan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba.

c. Rasio Laba Ditahan

Rasio Laba Ditahan merupakan perbandingan antara laba ditahan dengan laba bersih. Dana sendiri dapat dihimpun dengan cara menjual saham baru dan laba ditahan. Pada umumnya perusahaan sulit untuk menerbitkan saham baru., maka sering kali dananya hanya sebatas pada laba yang ditahan saja, yang merupakan salah satu sumber dana bagi perusahaan. Namun untuk perusahaan perseorangan tambahan modal sendiri dapat dilakukan disamping dengan

modal dari pemilik atau laba ditahan. Laba ditahan dalam hal ini adalah tambahan dari laba yang diperoleh dari perusahaan.

d. Rasio Hutang Atas Modal Sendiri

Rasio ini mengukur seberapa jauh perusahaan dibelanjai daripada kreditur. Dimana makin tinggi rasio ini semakin besar dana yang diambil dari luar. Apabila ditinjau dari sudut solvabilitas rasio ini relatif kurang baik bagi perusahaan, karena kalau dilikuidasi perusahaan akan mengalami kesulitan dalam membayar semua kewajiban-kewajiban atau hutang-hutangnya.

2.2.6 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Besarnya Kebutuhan Dana

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penentuan besarnya kebutuhan dana, yaitu (S. Munawir, 1992 :117)

1. Sifat atau Type Perusahaan

Dalam suatu perusahaan jasa relatif lebih rendah bila dibandingkan dengan perusahaan industri, misalnya perusahaan bioskop tidak perlu investasi yang besar dalam kas, piutang atau persediaan. Kebutuhan uang tunai untuk membayar pegawainya atau biaya operasionalnya dapat dipenuhi dari penghasilan pada saat itu juga, sedangkan piutang biasanya dapat ditagih dalam waktu yang relatif pendek.

Apabila dibandingkan dengan perusahaan industri, maka keadaannya sangat berbeda, karena perusahaan industri harus menghadapi investasi yang cukup besar dalam aktiva lancar agar perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam operasi sehari-hari. Oleh karena itu apabila dibandingkan dengan perusahaan jasa, perusahaan industri membutuhkan dana yang lebih besar. Bahkan diantara perusahaan industri kebutuhan akan danapun tidak sama, perusahaan yang memproduksi barang akan membutuhkan dana yang lebih besar daripada perusahaan perdagangan atau perusahaan eceran, karena perusahaan yang memproduksi barang harus mengadakan investasi yang relatif besar dalam bahan baku barang dalam proses dan barang jadi.

2. Syarat Pembelian Bahan Atau Barang Dagangan

Syarat pembelian barang dagangan atau bahan dasar akan digunakan untuk memproduksi barang sangat dipengaruhi jumlah dana yang dibutuhkan perusahaan. Jika syarat kredit yang diterima waktu pembelian menguntungkan, makin sedikit dana yang diinvestasikan dalam persediaan bahan atau barang dagangan, sebaliknya pembayaran atas bahan atau barang yang pendek maka dana yang diperlukan untuk membiayai persediaan semakin besar pula.

3. Syarat Penjualan

Semakin lunak kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada para pembeli akan mengakibatkan semakin besarnya jumlah dana yang harus diinvestasikan dalam piutang. Untuk memperkecil dana yang harus diinvestasikan dalam piutang dan untuk memperkecil resiko adanya piutang yang tak tertagih, sebaiknya perusahaan memberikan potongan tunai kepada para pembeli, karena dengan demikian para pembeli akan tertarik untuk segera membayar hutangnya dalam periode diskonto tersebut

4. Waktu Yang Dibutuhkan Untuk Memproduksi Atau Memperoleh Barang Yang Akan Dijual Serta Harga Per Satuan Dari Barang Tersebut.

Kebutuhan dana suatu perusahaan berhubungan langsung dengan waktu yang dibutuhkan untuk memperoleh barang yang akan dijual maupun bahan dasar yang akan digunakan sampai dengan barang tersebut dijual. Makin panjang waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau untuk memperoleh barang tersebut makin besar pula dana yang dibutuhkan. Disamping itu pokok per satuan barang juga akan mempengaruhi besar kecilnya dana yang dibutuhkan, semakin besar harga pokok per satuan barang yang dijual makin besar pula kebutuhan dana untuk memproduksi barang tersebut.

5. Tingkat Perputaran Persediaan

Tingkat perputaran persediaan menunjukkan berapa kali persediaan tersebut diganti atau dijual kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka jumlah dana (terutama yang harus diinvestasikan dalam persediaan) semakin rendah. Untuk mencapai tingkat perputaran yang tinggi maka harus diadakan

perencanaan dan pengawasan persediaan secara teratur dan efisien. Semakin cepat atau tinggi perputaran akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut. Disamping faktor-faktor tersebut diatas masih banyak faktor-faktor lain yang mempengaruhi kebutuhan dana suatu perusahaan, misalnya faktor musiman, volume penjualan, tingkat perputaran piutang, jumlah rata-rata pengeluaran uang setiap harinya.

2.2.7 Langkah-langkah Analisis Dalam Menentukan Besarnya Kebutuhan Tambahan Dana

Untuk memperjelas metode analisis data yang dipergunakan untuk memecahkan permasalahan pada perusahaan beras CV. KAMAL LESTARI, maka perlu adanya pembahasan metode analisis yang digunakan, antara lain :

- a. Rencana Volume Penjualan
- b. Penyusunan Anggaran Produksi
- c. Penentuan Jumlah Persediaan Akhir
- d. Penyusunan Anggaran Biaya
- e. Penyusunan Laporan Rugi Laba dengan konsep *variabel costing*
- f. Penentuan pertumbuhan keuangan
- g. Penentuan kebutuhan tambahan dana

a. Rencana Volume Penjualan

Rencana penjualan merupakan pusat dari seluruh perencanaan perusahaan, dan ini akan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai pada masa mendatang. Dengan diketahui ramalan penjualan dimasa yang akan datang, maka manager perusahaan dapat menyusun rencana kegiatan dengan lebih baik dan menghindari diri dari kegiatan-kegiatan yang menimbulkan kekeliruan dimasa yang akan datang.

Penerapan trend linier dengan metode *least square* digunakan rumus sebagai berikut : (Gunawan Adisaputro, 1996 : 159)

$$Y = a + bx$$

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

Dimana :

Y = Besarnya penjualan yang direncanakan.

a = Konstanta.

b = Tingkat perkembangan nilai yang diharapkan.

X = Unit tahun yang dihitung pada periode dasar.

n = Banyaknya data

Adapun kegunaan ramalan penjualan adalah sebagai berikut :

1. Untuk menentukan kebijaksanaan dalam penyusunan anggaran yang meliputi anggaran segala aktifitas yang dijalankan, seperti anggaran pembelian.
2. Untuk pengawasan dalam persediaan.
3. Untuk membantu kegiatan perencanaan dan pengawasan produksi.
4. Untuk memperbaiki semangat kerja para karyawan karena ada perencanaan yang baik.

b. Penyusunan Anggaran Produksi

Anggaran produksi merupakan suatu perencanaan tingkat atau volume barang yang harus diproduksi oleh perusahaan agar sesuai dengan volume atau tingkat yang telah direncanakan, yang mempunyai tujuan sebagai berikut (Gunawan Adisaputro, 1996 : 183) :

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

Menurut Adisaputro dan Asri (1996 : 182), bahwa secara garis besar anggaran produksi disusun sebagai berikut :

Tingkat penjualan	xx
Tingkat persediaan akhir	<u>xx</u> +
Jumlah	xx
Tingkat persediaan awal	<u>xx</u> -
Tingkat produksi	xx

c. Penentuan Jumlah Persediaan Akhir

Untuk menghitung tingkat atau volume barang yang harus diproduksi oleh perusahaan, maka sebelumnya perlu dihitung besarnya persediaan akhir produk jadi. Adapun langkah perhitungannya adalah sebagai berikut (Adisaputro dan Asri, 1996 : 195).

$$ITO = \frac{\text{Rencana Penjualan Per Tahun}}{\text{Persediaan Rata - rata}}$$

$$\text{Persediaan rata-rata} = \frac{\text{Persediaan Awal} + \text{Persediaan Akhir}}{2}$$

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

Adapun kegunaan penentuan besarnya persediaan bagi perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Untuk menempatkan perusahaan pada posisi yang selalu siap dalam melayani penjualan pada setiap saat, maka hubungan dengan langganan perlu dijaga. Oleh karena itu persediaan harus cukup bila sewaktu-waktu ada permintaan lebih yang mendadak sehingga tidak mengecewakan konsumen.
2. Untuk menjaga tingkat produksi yang seimbang dari waktu ke waktu, maka pada waktu permintaan tinggi karyawan tidak perlu bekerja lembur sampai perusahaan pada kapasitas penuh. Sebaliknya jika permintaan rendah kelebihan produksi disimpan sebagai persediaan.

d. Penyusunan Anggaran Biaya

Penyusunan anggaran biaya dimaksud untuk merencanakan biaya variabel yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya pemasaran, administrasi dan umum, dan pemisahan biaya semi variabel.

a. Penyusunan anggaran bahan baku

Dalam anggaran bahan baku hanya merencanakan kebutuhan dan penggunaan bahan baku langsung. Adapun tujuan penyusunan anggaran bahan baku adalah (Adisaputro dan Asri, 1996 : 214) :

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

b. Anggaran biaya tenaga kerja

Tenaga kerja dapat dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Tenaga kerja langsung merupakan tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses produksi, sedangkan tenaga kerja tidak langsung terlibat dalam proses produksi. Tenaga kerja itu sendiri adalah : salah satu faktor produksi yang paling utama dan yang selalu ada dalam perusahaan, meskipun perusahaan telah memiliki mesin-mesin. (Adisaputro dan Asri, 1996 : 215), menyebutkan bahwa tenaga kerja mempunyai beberapa sifat antara lain :

a) Tenaga Kerja Langsung mempunyai sifat sebagai berikut :

1. Besar kecilnya biaya untuk tenaga kerja ini berhubungan secara langsung dengan tingkat kegiatan produksi.
2. Biaya yang dikeluarkan merupakan biaya variabel.
3. Tenaga kerja langsung umumnya merupakan tenaga kerja yang kegiatannya secara langsung dapat berhubungan dengan produk akhir.

b) Tenaga kerja tidak langsung mempunyai sifat sebagai berikut :

1. Besar kecilnya biaya untuk biaya tenaga kerja ini tidak berhubungan secara langsung dengan tingkat kegiatan produksi.

2. Biaya yang dikeluarkan merupakan biaya semi variabel, artinya biaya-biaya yang mengalami perubahan tetapi tidak sebanding dengan perubahan tingkat kegiatan produksi.
3. Tempat kerja tenaga kerja tidak langsung tidak harus selalu berada didalam pabrik tetapi dapat diluar pabrik.

c. Anggaran Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam proses produksi, kecuali biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung (Adisaputro dan Asri, 1996 : 291). Adapun hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan jumlah anggaran adalah sebagai berikut :

1. Bila ditinjau berdasarkan sifatnya, biaya dibagi menjadi tiga macam yaitu biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Dari biaya tersebut ada biaya yang jumlahnya sudah jelas yaitu biaya tetap dan juga biaya yang jumlahnya tidak jelas atau berbeda dari waktu ke waktu sesuai dengan tingkat aktifitas yang direncanakan.
2. Sedangkan bila ditinjau berdasarkan wewenang untuk menentukan anggaran, ada biaya yang wewenangnya menentukan letak dibagian itu sendiri, adapula biaya yang dihitung atas dasar ketentuan yang wewenangnya terletak diluar itu sendiri.

d. Anggaran Biaya Pemasaran

Adisaputro dan Asri (1996 : 313) mendefinisikan biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memasarkan barang atau menyampaikan barang ke pasar. Adapun yang termasuk dalam biaya pemasaran adalah sebagai berikut :

1. Biaya tenaga kerja bagian penjualan yang terdiri dari :
 - a. Pengawas penjualan;
 - b. Tenaga penjual;
 - c. Pegawai kantor penjualan .

2. Biaya angkut dalam hal ini bidang pengangkutan barang jadi 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 telpon dalam hal ini biaya telpon yang dikeluarkan untuk kepentingan penjualan barang.
5. Biaya komisi yang merupakan biaya yang diberikan kepada orang-orang tertentu yang ikut berjasa dalam transaksi jual beli barang, misalnya para salesman.
6. Biaya penyusutan alat-alat kantor bagian penjualan.
7. Biaya administrasi penjualan.
8. Biaya asuransi.
9. Pajak
10. Biaya advertensi dan promosi.

e. Biaya Administrasi dan Umum

Sedangkan yang termasuk dalam anggaran biaya administrasi secara keseluruhan adalah sebagai berikut (Adisaputro dan Asri, 1996 : 317) :

1. Biaya untuk direksi dan stafnya, yang terdiri dari biaya gaji, bonus tahunan, perjalanan, representasi dan administrasi kantor direksi.
2. Biaya untuk departemen keuangan, yang terdiri dari biaya gaji dan dana kesejahteraan, perjalanan dan administrasi departemen, penyusutan aktiva tetap.
3. Biaya untuk departemen umum dan administrasi, yang terdiri dari biaya gaji dan dana kesejahteraan, perjalanan, komunikasi, asuransi pegawai, penyusutan macam-macam aktiva tetap, listrik dan air.

f. Pemisahan Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang dapat berubah-ubah, dimana perubahannya tidak sebanding dengan kegiatan produksinya dan merupakan biaya yang lazim terdapat dalam perusahaan. Konsep biaya variabel

merupakan konsep yang penting, karena 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 adanya suatu metode atau cara yang dapat digunakan untuk memecahkan biaya tetap dan biaya variabel.

Adapun metode yang digunakan untuk memisahkan biaya ini ada beberapa metode yang salah satunya adalah metode kwadrat terkecil. Metode ini menganggap bahwa hubungan antara harga dan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan sebagai berikut (Mulyadi, 1999 :517).

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\Sigma Y - b\Sigma X}{n} ; \quad b = \frac{n\Sigma XY - \Sigma X\Sigma Y}{n\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}$$

Keterangan :

- Y = jumlah biaya semi variabel
- a = biaya tetap
- b = biaya variabel
- x = nilai setiap periode waktu
- n = jumlah tahun data

e. Penyusunan Proyeksi Rugi Laba Dengan Konsep Full Costing

Proyeksi rugi laba diperhitungkan dengan menggunakan metode Full Costing yaitu dengan memperhitungkan semua unsur biaya produksi yang berperilaku variabel maupun tetap (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik tetap dan variabel). Secara umum harga pokok penjualan dapat diuraikan sebagai berikut (Mulyadi, 1999 : 370) :

Persediaan awal produk jadi		xxx
Harga Pokok Produksi		
- Biaya bahan baku	xxx	
- Biaya TKL	xxx	
- BOP Variabel	xxx	
- BOP Tetap	xxx +	
Harga Pokok Produksi		xxx
Pendapatan Produk Sampingan		xxx -
Harga Produksi Bersih		xxx +
Harga Produk Barang Siap Dijual		xxx
Persediaan Akhir		xxx -
Harga Pokok Penjualan		xxx

f. Analisis Pertumbuhan Maksimum Keuangan Perusahaan

Secara garis besar pertumbuhan perusahaan dapat digolongkan kedalam dua kategori yaitu pertumbuhan operasional, yang dapat diukur berdasarkan volume penjualan yang selanjutnya tercermin dari besarnya biaya serta laba yang dapat dilihat dari laporan rugi laba dan pertumbuhan investasi, yang dapat diukur dari besarnya harta yang dimiliki perusahaan dan dapat dilihat dari neraca.

Pertumbuhan keuangan adalah batas maksimum keuangan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksi sesuai dengan anggaran penjualan. Adapun analisis pertumbuhan keuangan perusahaan merupakan penggabungan empat macam rasio laba bersih atas penjualan (M), rasio laba ditahan (R), rasio hutang atas modal sendiri (A) (Bambang Kusriyanto, 1993 : 143). Sehingga rumus yang digunakan untuk menganalisis pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan adalah sebagai berikut :

$$G = \frac{M \times R \times L}{A - (M \times R \times L)}$$

Dimana :

G = Laju pertumbuhan maksimum dari harta dan penjualan yang dapat dipikul oleh perusahaan

M = Ratio laba bersih atas penjualan

R = Ratio % laba ditahan

L = Ratio hutang modal sendiri + 1

A = Rasio harta atas penjualan

g. Analisis Kebutuhan Tambahan Dana

Dalam menentukan kebutuhan tambahan dana digunakan metode persentase penjualan untuk merencanakan kebutuhan tambahan dana yang dinyatakan dalam presentase dan diinvestasikan pada masing-masing rekening dalam neraca. Prosedur yang digunakan adalah terlebih dahulu menentukan rekening-rekening yang bervariasi langsung dengan penjualan, dalam hal ini hanya aktiva lancar diharapkan akan meningkat dengan adanya peningkatan penjualan.

Penjualan yang makin tinggi memerlukan kas yang lebih besar untuk transaksi, piutang yang lebih besar, tingkat persediaan yang lebih tinggi dan tambahan aktiva tetap untuk memproduksinya. Sedangkan pada sisi pasiva hutang perusahaan diperkirakan bisa mendapat keuntungan dan tidak membayar 100% labanya sebagai deviden. Meskipun demikian baik modal saham biasa maupun obligasi tidak diharapkan meningkat dengan adanya peningkatan penjualan ditabulasikan dalam bentuk presentase penjualan, sebagai berikut :

Rekening Neraca Dalam Presentase Penjualan

AKTIVA		PASIVA	
Kas	%	Hutang	%
Piutang	%	Hutang Pajak dan Upah	%
Persediaan	%	Obligasi	na*
Aktiva Tetap Bersih	n.a*	Saham Biasa	na*
		Laba Ditahan	<u>na*</u>
	<hr/>		
	A/TR		B/TR
Aktiva sebagai presentase penjualan			A/TR
Kenaikan spontan dalam penjualan			<u>B/TR</u>
Presentase tambahan dana yang harus dipenuhi untuk setiap			%
Kenaikan penjualan			

Na* = *not aplicable* (tidak dapat diterapkan)

Penerapan metode presentase penjualan yang merupakan metode untuk merencanakan kebutuhan tambahan dana dilakukan dengan membandingkan pos-pos neraca dengan penjualan, sehingga dapat diketahui untuk mencapai rencana penjualan, dimana rumus yang digunakan adalah sebagai berikut (J. Fred Weston dan EF. Brigham, 1991 :179) :

$$D = \frac{A}{TR_1}(\Delta TR) - \frac{L}{TR_1}(\Delta TR) - bc(TR_2)$$

dimana :

D = Besarnya Dana yang dibutuhkan

- A/TR = harta yang meningkat secara spontan sejalan dengan pertambahan jumlah pendapatan atau penjualan, sebagai persentase dari jumlah pendapatan atau penjualan.
- L/TR = kewajiban yang bertambah secara spontan sesuai dengan pendapatan total dinyatakan dalam persen dari pendapatan atau penjualan.
- Δ TR = perubahan dalam penjualan
- c = *margin* laba terhadap penjualan
- b = rasio retensi laba/rasio laba ditahan
- TR₂ = proyeksi penjualan yang direncanakan

Apabila hasil perhitungannya memperoleh nilai positif (+) maka itu berarti perusahaan memang membutuhkan tambahan dana eksternal, begitu pula sebaliknya apabila bertanda negatif (-) maka berarti perusahaan tidak membutuhkan tambahan dana eksternal.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian mengenai analisis penentuan kebutuhan tambahan dana berdasarkan pertumbuhan maksimum keuangan ini dilakukan dengan menggunakan metode survei untuk mencari data yang berhubungan dengan permasalahan tambahan dana yang dihadapi CV. Kamal Lestari di Jember guna menentukan kebutuhan tambahan dana yang dibutuhkan berdasarkan pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan.

3.2 Prosedur Pengumpulan Data

3.2.1 Jenis Data

Jenis data yang dipakai adalah data sekunder, yang dimaksud dengan data sekunder adalah data yang diperoleh langsung dari perusahaan bersangkutan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Data sekunder tersebut meliputi gambaran umum perusahaan, proses produksi, struktur organisasi, biaya produksi, standart usage rate (Standar penggunaan bahan baku), jumlah tenaga kerja dan volume penjualan.

3.2.2 Metode pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi :

- a. Interview / wawancara
yaitu pengumpulan data dengan jalan mengadakan wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang berkaitan langsung dengan obyek yang diteliti.
- b. Observasi / pengamatan
yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap obyek yang diteliti.

3.3 Definisi Operasional Variabel

1. Volume Penjualan
Volume penjualan adalah volume penjualan tiap jenis beras yang direncanakan pada tahun 2004 yang dinyatakan dalam kilogram.
2. Biaya Variabel
Biaya variabel adalah biaya yang berfluktuasi (berubah) secara proporsional dengan volume produksi pada tahun 2004, yang dinyatakan dalam rupiah. Biaya variabel ini meliputi : biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya BOP, variabel, biaya administrasi dan umum variabel dan semi variabel.
3. Biaya Tetap
Adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak terpengaruh adanya perubahan volume produksi pada tahun 2004 yang dinyatakan dalam rupiah yang meliputi biaya depresiasi.
4. Biaya Semi Variabel
Adalah biaya-biaya yang mengandung unsur variabel dan unsur tetap pada tahun 2004, yang dinyatakan dalam rupiah, yang meliputi biaya listrik, air dan telepon, dan sebagainya.
5. Pertumbuhan Maksimum Keuangan
Pertumbuhan maksimum keuangan adalah batas maksimum keuangan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksi sesuai dengan anggaran penjualan. Variabel yang digunakan dalam menganalisis pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan dan definisi operasionalnya adalah sebagai berikut:
 - a. Rasio Laba Bersih Atas Penjualan
Adalah rasio yang dihitung dari besarnya laba bersih sesudah pajak dibagi dengan jumlah penjualan dalam tahun 2003 yang dinyatakan dalam persentase.
 - b. Rasio Laba Ditahan
Adalah perbandingan antara bagian laba bersih yang ditahan dengan laba bersih sesudah pajak dalam tahun 2003 yang dinyatakan dalam persentase.

c. Rasio Hutang Atas Modal Sendiri

Adalah perbandingan antara jumlah hutang dengan jumlah modal sendiri ditambah dengan satu dalam tahun 2003 yang dinyatakan dalam persentase.

d. Rasio Harta Atas Penjualan

Adalah rasio yang dihitung dari besarnya total harta dibagi dengan jumlah penjualan dalam tahun 2003 yang dinyatakan dalam persentase.

6. Kebutuhan tambahan dana

Kebutuhan Tambahan Dana adalah jumlah tambahan modal kerja eksternal yang diperlukan untuk merealisasikan rencana penjualan tahun 2004, yang dinyatakan dalam rupiah.

3.4 Metode Analisis Data

1. Merencanakan tingkat penjualan pada tahun 2004 dengan menggunakan trend linear metode least square (Gunawan Adi Saputro dan Marwan Asri, 1996:159)

$$Y = a + bx$$

Dimana

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

Keterangan :

Y = besarnya penjualan yang diharapkan

a = nilai trend pada periode dasar

b = tingkat perkembangan nilai yang diharapkan

x = unit tahun yang dihitung pada periode dasar

n = banyaknya data

2. Menentukan harga jual produk jadi, harga bahan baku dan bahan penolong, menggunakan Metode Geometric Mean, dengan rumus (Anto Dajan, 1995 ; 39).

$$\log GM = \frac{\sum_{i=1}^n \log X_i}{n}$$

Dimana :

GM = Prosentase perkembangan harga

Xi = Prosentase pertumbuhan harga pada t dihitung dari t

n = Banyaknya Xi

3. Menentukan Rencana Persediaan Akhir

- a. Untuk dapat menentukan rencana persediaan akhir digunakan metode perputaran persediaan barang jadi dengan rumus : (Gunawan Adi Saputro, 1995:159)

$$ITO = \frac{\text{Rencana Penjualan Per Tahun}}{\text{Persediaan Rata - rata}}$$

$$\text{Persediaan rata-rata} = \frac{\text{Persediaan Awal} + \text{Persediaan Akhir}}{2}$$

$$\text{Persediaan akhir} = 2 \times (\text{persediaan rata-rata} - \text{persediaan awal})$$

- b. Untuk mengetahui anggaran produksi agar sesuai dengan tingkat penjualan, digunakan budget produksi dengan rumus (G. Adisaputro & M. Asri, 1992 ; 183).

Anggaran Produksi

Tingkat penjualan	xxx
Tingkat persediaan akhir	xxx +
Tingkat kebutuhan	xxx
Tingkat pesediaan awal	xxx -
Tingkat produksi	xxx

4. Merencanakan Biaya Variabel

Untuk merencanakan biaya variabel yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik dan biaya administrasi dan umum, serta biaya pemasaran dapat disusun dengan cara (G. Adisaputro, 1996 ; 239-312) :

- a. Menghitung Biaya Bahan Baku (G. Adisaputro & M. Asri, 1992 : 240)

Biaya Bahan Baku = Volume Produksi x Standart Penggunaan x Harga Per Unit

- b. Menghitung Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Tenaga Kerja = Jumlah x jumlah hari kerja x upah per hari

- c. Menghitung biaya *overhead* pabrik dan biaya operasi variabel

Biaya *overhead* pabrik = volume produksi x biaya *overhead* pabrik variabel per unit

Biaya operasional variabel = volume penjualan x biaya operasi variabel per unit

- d. Menghitung Biaya Administrasi & Umum dan Biaya Pemasaran

Biaya Administrasi & Umum_{var} = Volume Produksi Terjual x Tarif

Biaya Pemasaran_{var} = Volume Produksi Terjual x Tarif

5. Merencanakan biaya Semi Variabel dari Biaya Overhead Pabrik, Biaya Administrasi dan Umum, dan Biaya Pemasaran digunakan persamaan regresi dengan metode kuadrat terkecil, dengan rumus : (Mulyadi, 1993:517)

$$Y = a + bX$$

Dimana :

$$a = \frac{\Sigma Y - b\Sigma X}{n} ; \quad b = \frac{n\Sigma XY - \Sigma X\Sigma Y}{n\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}$$

Keterangan :

Y = jumlah biaya semi variabel

a = biaya tetap

b = biaya variabel

x = nilai setiap periode waktu

n = jumlah tahun data

6. Merencanakan biaya tetap untuk biaya overhead pabrik, biaya administrasi & umum dan biaya pemasaran berdasarkan kebijaksanaan perusahaan.

7. Menghitung Harga Pokok Penjualan Variabel (Mulyadi, 1993 ; 20)

Persediaan Awal	xxx	
Biaya Variabel	<u>xxx</u>	+
Laba Kontribusi	xxx	
Persediaan Akhir	<u>xxx</u>	-
HPP Variabel	xxx	

8. Menghitung besarnya perencanaan rugi laba dengan konsep Variabel Costing, sebagai berikut (Mulyadi, 1991 ; 25) :

Penjualan	Rp xxx
HPP Variabel	<u>Rp xxx</u> -
Laba Kontribusi	Rp xxx
Biaya Tetap	<u>Rp xxx</u> -
Laba Bersih	Rp xxx

9. Menghitung tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan tahun 2004 digunakan rumus, (Kusrianto, B dan Suwartodjo, B : 1992:143) :

$$G = \frac{M \times R \times L}{A - (M \times R \times L)}$$

dimana :

G = laju pertumbuhan maksimum dari harta perusahaan yang dapat dipikul perusahaan yang merupakan prosentase penjualan dari periode yang lalu.

M = ratio laba bersih atas penjualan

R = ratio laba tahunan yang ditahan

L = ratio hutang atas modal sendiri + I

A = ratio harta atas penjualan

Kemampuan perusahaan dalam merealisasi rencana penjualan sesuai dengan kemampuan keuangannya dapat diketahui dengan perhitungan sebagai berikut :

Tingkat penjualan tahun sebelumnya	xxx
Tingkat pertumbuhan keuangan	<u>xxx</u> +
Tingkat penjualan yang mampu dicapai – sesuai dengan pertumbuhan maksimum – keuangan dimasa yang akan datang	xxx

Jika rencana penjualan tahun yang akan datang melebihi tingkat penjualan yang mampu dicapai perusahaan sesuai dengan pertumbuhan maksimum keuangannya, maka dihitung besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan untuk merealisasikan rencana penjualan.

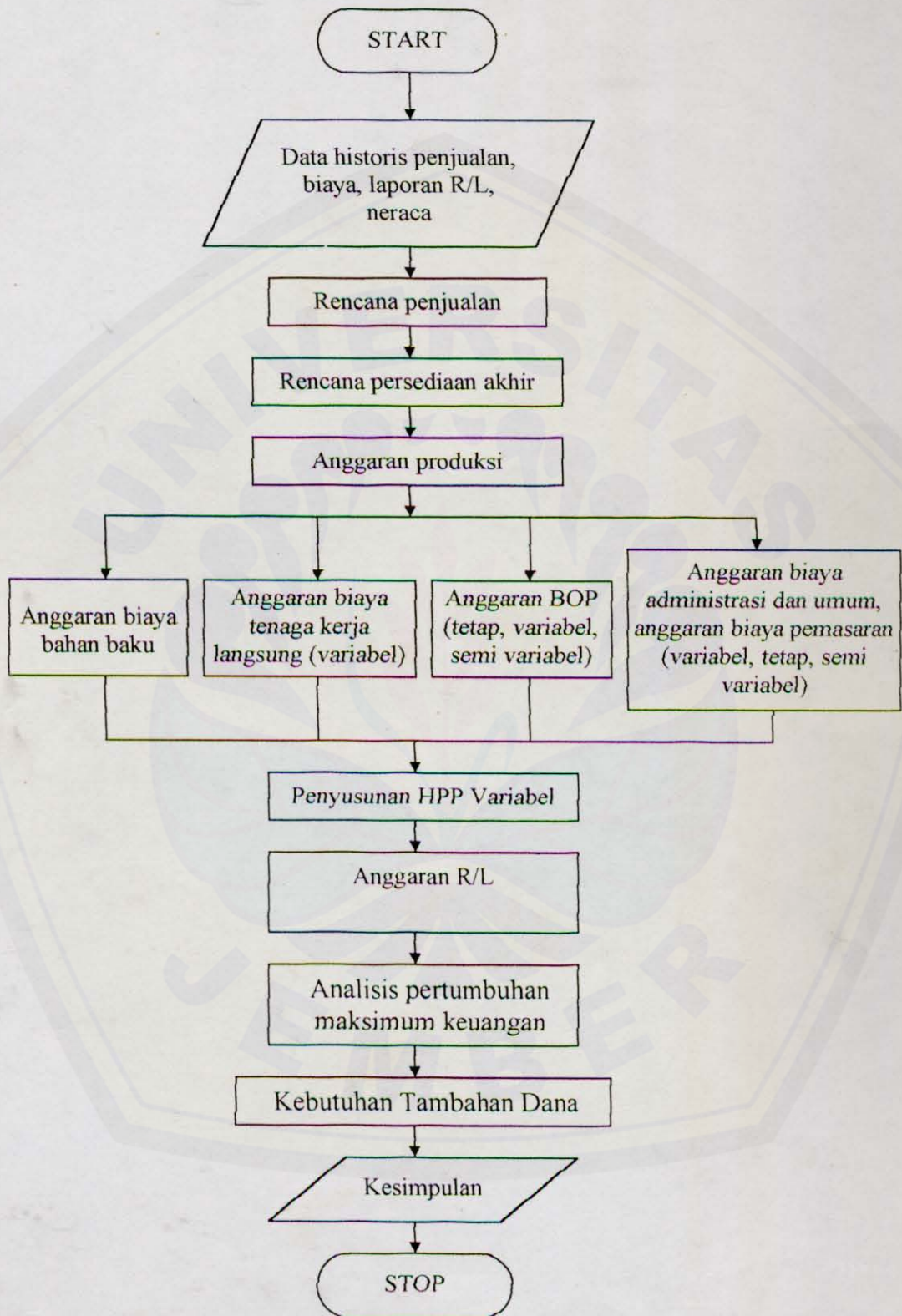
10. Menentukan besarnya dana yang dibutuhkan tahun 2004 digunakan metode persentase penjualan, dengan rumus (J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland, 1995:297)

$$D = \frac{A}{TR_1}(\Delta TR) - \frac{L}{TR_1}(\Delta TR) - bc(TR_2)$$

dimana :

- D = Besarnya Dana yang dibutuhkan
- A/TR = harta yang meningkat secara spontan sejalan dengan pertambahan jumlah pendapatan atau penjualan, sebagai prosentase dari jumlah pendapatan atau penjualan.
- L/TR = kewajiban yang bertambah secara spontan sesuai dengan pendapatan total dinyatakan dalam persen dari pendapatan atau penjualan.
- ΔTR = perubahan dalam penjualan
- c = *margin* laba terhadap penjualan
- b = rasio retensi laba/rasio laba ditahan
- TR₂ = proyeksi penjualan yang direncanakan

3.5 Kerangka Pemecahan Masalah



Keterangan

1. Untuk merealisasikan rencana penjualan diperlukan data historis antara lain : data penjualan, biaya-biaya, laporan R/L dan neraca.
2. Dari data penjualan, kemudian dibuat rencana penjualan.
3. Menentukan tingkat persediaan akhir tahun yang akan datang.
4. Menyusun anggaran produksi.
5. Merencanakan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, yang merupakan dari penyusunan anggaran biaya bahan baku dan penolong, anggaran biaya tenaga langsung, anggaran biaya *overhead* pabrik, dan anggaran biaya pemasaran administrasi dan umum.
6. Menyusun proyeksi rugi laba untuk periode yang akan datang berdasarkan rencana penjualan anggaran biaya-biaya.
7. Menyusun proyeksi rugi laba untuk periode yang akan datang berdasarkan rencana penjualan anggaran biaya-biaya.
8. Menghitung tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan pada tahun 2004, untuk mengetahui seberapa besar kemampuan perusahaan dalam merealisasi rencana penjualan sesuai dengan kemampuan keuangannya.
9. Menentukan besarnya tambahan dana yang dibutuhkan pada tahun 2004 dengan menggunakan metode persentase penjualan.
10. Dari hasil perhitungan diatas kemudian ditarik suatu kesimpulan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Yang Diteliti

CV Kamal Lestari didirikan oleh Bapak Haji Muhammad Kamil Gunawan, seorang pengusaha sukses didesa Gambiran, Kecamatan Kalisat yakni tanggal 11 Mei 1990, dengan surat ijin usaha No. SIUP : 12-327/13-8/PM/V/95. Pemilik perusahaan sampai saat ini ada empat orang yaitu Bapak H. Kamil Gunawan, H. Sugia, Gunawan dan Fatmawati.

Awal mula usaha CV Kamal Lestari hanya penggilingan padi dengan sasaran masyarakat Jember. Dalam perkembangannya, CV Kamal Lestari menambah usahanya dengan berdagang pupuk, jagung, kedelai, semangka, dan batu piring. Usaha ini bersifat musiman dan sementara. Usaha yang terus beroperasi tanpa mengenal musiman adalah usaha penggilingan padi. CV Kamal Lestari telah mengadakan segmentasi produk yang dihasilkan, yaitu beras Cobra, beras KL, dan beras Banteng. Pangsa pasar tidak hanya wilayah Jember, tetapi telah meluas sampai Surabaya, Gresik dan Malang.

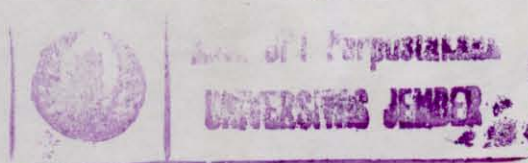
Perkembangan perusahaan berkat keuletan dan kerja sama yang baik antara pimpinan dengan orang yang terlibat didalamnya. Apalagi ditunjang lokasi perusahaan yang menguntungkan untuk menjalankan proses produksi dan perdagangan. Pemilihan lokasi ini berdasar pertimbangan sebagai berikut :

a. Dekat sumber bahan baku

Bahan baku gabah untuk jenis IR 64, IR 66, IR 74, sidomuncul, selosari, mambrano diperoleh dari Jember dan Banyuwangi. Jika bahan baku kurang, maka gabah diperoleh sampai dikota Sragen (Jawa Tengah).

b. Sumber tenaga kerja

Lokasi perusahaan terletak didaerah yang relatif padat penduduknya sehingga sumber tenaga kerja mudah didapat dan murah.



c. Letak pasar produk

Pangsa pasar produk sampai saat ini meliputi Jember, Gresik, Surabaya, Malang. Lokasi perusahaan strategis untuk memasarkan produk, perdagangan dan memungkinkan untuk melakukan perluasan pasar.

d. Faktor lingkungan

Adanya dukungan masyarakat karena dengan adanya CV Kamal Lestari dapat memberi keuntungan terutama dalam peningkatan pendapatan.

4.1.1 Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam suatu perusahaan struktur organisasi mutlak diperlukan untuk membantu terlaksananya operasional perusahaan dan membantu pimpinan dalam mengambil kebijaksanaan. Struktur organisasi menurut Komaruddin (1987) sebagai serangkaian hubungan diantara individu dalam suatu kelompok, kemudian dilukiskan kedalam bagan organisasi atau diagram yang memperlihatkan garis besar hubungan menurut fungsi didalam usaha, arus tanggung jawab dan wewenang. Dengan adanya struktur organisasi memudahkan organisasi dan pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Struktur organisasi yang diterapkan CV Kamal Lestari adalah struktur organisasi garis. Secara skematis struktur organisasi CV Kamal Lestari sebagai berikut :



Gambar 1 : Stuktur Organisasi CV. Kamal Lestari Jember
Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Adapun tugas masing-masing jabatan sebagai berikut :

1. Pemilik
Orang yang memiliki dan mendirikan perusahaan, dapat menentukan kebijaksanaan, dan bertanggung jawab secara pribadi pada kemajuan dan kemunduran perusahaan.
2. Direktur
 - a. Membuat kebijaksanaan dan mengambil keputusan untuk kepentingan perusahaan.
 - b. Membuat rencana kerja sesuai anggaran yang telah ditetapkan.
 - c. Mengatur dan mengadakan pembagian kerja agar tercapai kerjasama dan kesatuan.
 - d. Mengawasi perkembangan dan mengembalikan aktivitas perusahaan.
 - e. Mewakili perusahaan dalam mengadakan hubungan keluar demi kemajuan perusahaan.
3. Kabag Pangan
 - a. Membawahi bagian marketing, produksi dan pengawasan
 - b. Membuat perencanaan yang berhubungan dengan pemasaran dan produksi.
 - c. Melakukan riset pasar untuk memperluas pangsa pasar dan peningkatan kualitas produk.
4. Kabag Administrasi dan Keuangan
 - a. Membawahi bagian administrasi dan akuntansi.
 - b. Mengatur dan melaksanakan administrasi dan keuangan perusahaan.
 - c. Membuat anggaran dan menganalisa laporan keuangan perusahaan.
 - d. Menentukan kebijakan pembelanjaan perusahaan.
 - e. Bertanggung jawab kepada direktur atas semua kegiatan yang dilakukan dalam bidang administrasi dan keuangan perusahaan.
5. Pemasaran
 - a. Menyusun rencana dan program kerja pemasaran/penjualan produk sesuai anggaran yang telah ditetapkan.
 - b. Mengelola kegiatan yang berhubungan dengan penyampaian produk.

- c. Mengatur pengadaan bahan baku dan barang dagangan lainnya.
 - d. Bertanggung jawab terhadap kelancaran pembayaran piutang.
 - e. Bertanggung jawab kepada kabag pangan atas pemasaran perusahaan.
6. Produksi
- a. Melakukan persiapan dan menyusun anggaran yang berhubungan dengan proses produksi.
 - b. Menjaga kualitas produk yang dihasilkan, dan menetapkan kebijaksanaan dalam bidang produksi.
 - c. Mengawasi operasional pabrik, termasuk mengontrol jalannya mesin.
 - d. Menjaga kualitas persediaan barang agar terhindar dari kerusakan.
 - e. Mengendalikan persediaan bahan baku.
 - f. Bertanggung jawab kepada kabag pangan mengenai kelancaran proses produksi.
7. Pengawasan
- a. Mengawasi perkembangan aktivitas perusahaan dan efisiensi tenaga kerja.
 - b. Mengadakan perbaikan dalam sistem kerja perusahaan.
 - c. Mengawasi posisi perusahaan dalam persaingan dengan perusahaan sejenis.
8. Administrasi
- a. Memberi pelayanan pada bagian lain untuk meningkatkan efisiensi.
 - b. Mengerjakan korespondensi, memelihara arsip secara rapi dan teratur.
9. Akuntansi
- a. Bertanggung jawab atas arus masuk dan keluarnya keuangan perusahaan.
 - b. Membuat laporan keuangan perusahaan.
 - c. Menyediakan dana untuk kelancaran aktivitas dan pengembangan perusahaan.

4.1.2 Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan aktivitasnya CV. Kamal Lestari tidak lepas peran tenaga kerja baik secara langsung maupun tidak langsung. Sebagai sumber daya

1. Untuk tenaga kerja tidak langsung (tidak berhubungan langsung dengan proses produksi), yaitu gaji direktur, gaji kabag administrasi dan keuangan, gaji kabag pangan, gaji bagian pemasaran, gaji bagian produksi, gaji pengawasan, gaji bagian akuntansi, dan gaji bagian administrasi, pembayarannya dilakukan setiap awal bulan.
2. Untuk tenaga kerja langsung yang berhubungan dengan proses produksi dibayar harian.

4.1.3 Aspek Produksi

4.1.3.1 Bahan Baku

Bahan baku untuk beras cobra adalah gabah jenis IR 64 dan sidomuncul. Sedangkan untuk beras KL dan Banteng adalah gabah jenis IR 66, IR 74, Mambramo, dan Selosari. Adapun Penggunaan bahan baku gabah serta harga belinya per kg dari tahun 1999-2003 dapat dilihat dalam tabel 2 :

Tabel 2 : CV. Kamal Lestari

Penggunaan GKP dan harga beli/kg periode 1999 – 2003

Tahun	GKP untuk Cobra		GKP untuk KL		GKP untuk Banteng	
	Kg	Harga (Rp)	Kg	Harga (Rp)	Kg	Harga (Rp)
1999	4.206.453	1.175	3.039.637	1.100	8.617.630	850
2000	5.199.308	1.200	3.167.561	1.125	8.608.772	900
2001	6.192.163	1.225	4.108.222	1.150	9.016.751	950
2002	7.185.018	1.400	4.644.762	1.200	9.424.730	1.050
2003	8.177.873	1.500	5.585.423	1.300	10.240.688	1.125

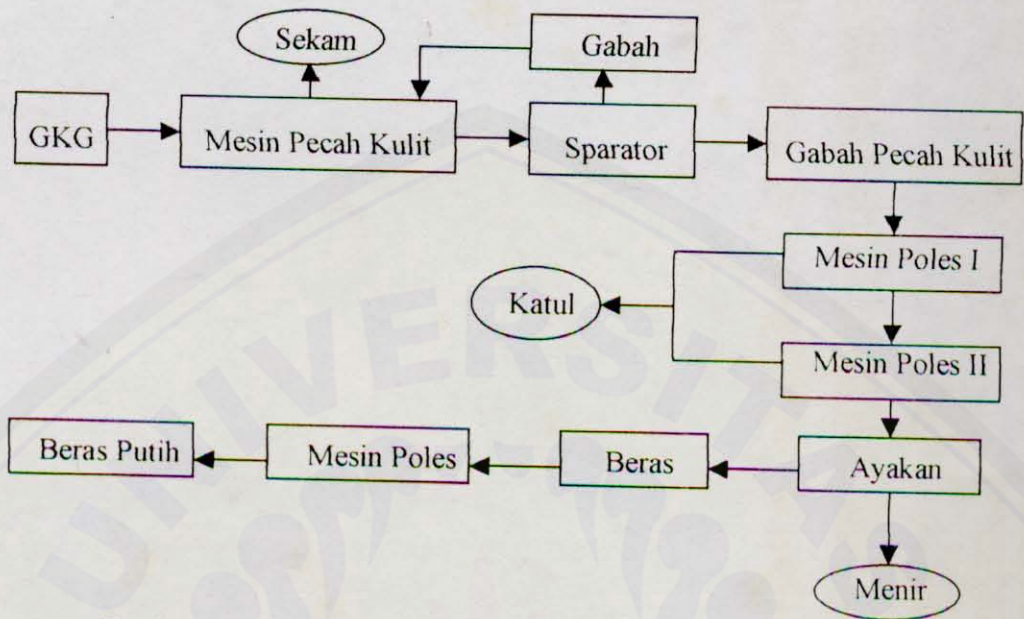
Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Bahan baku gabah kering panen (GKP) mengalami penyusutan rata-rata 15% menjadi gabah kering giling (GKG). Sedangkan GKG akan menjadi produk beras rata-rata sebesar 68%.

4.1.3.2 Peralatan dan Fasilitas Produksi

Peralatan yang digunakan untuk proses produksi beras pada CV. Kamal Lestari terdiri dari :

Adapun skema proses produksi penggilingan padi dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 2 : Skema Proses Produksi Beras
 Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

4.1.3.4 Hasil Produksi

CV. Kamal Lestari memproduksi 3 macam beras yaitu beras Cobra, beras KL, dan beras banteng. Secara terperinci data produksi untuk ketiga jenis produk tersebut selama tahun 1999 – 2003 dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4 : CV. Kamal Lestari

Data Produksi Produk Beras Tahun 1999 – 2003 (dalam Kg)

Jenis Beras	Tahun				
	1999	2000	2001	2002	2003
Cobra	2.431.330	3.005.200	3.579.071	4.152.940	4.726.811
KL	1.756.910	1.830.850	2.374.553	2.684.673	3.228.375
Banteng	4.980.990	4.975.870	5.211.682	5.447.494	5.919.118
Jumlah	9.169.230	9.811.920	11.165.306	12.285.107	13.874.304

Sumber data CV. Kamal Lestari 2004

Untuk membantu kapasitas produksi yang kontinyu dan seimbang serta menempatkan posisi perusahaan yang selalu siap untuk melayani penjualan, perusahaan memiliki persediaan yang disimpan digudang. Secara terperinci

persediaan beras untuk ketiga jenis produk selama tahun 1999 – 2003 dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 5 : CV. Kamal Lestari
Persediaan Beras Tahun 1999 – 2003 (dalam Kg)

Tahun	Cobra		KL		Banteng	
	Awal	Akhir	Awal	Akhir	Awal	Akhir
1999	89.010	114.890	104.860	85.250	165.970	190.510
2000	114.890	130.920	85.250	114.890	190.510	141.130
2001	130.920	137.101	114.890	135.188	141.130	246.962
2002	137.101	133.431	135.188	127.351	246.962	183.796
2003	133.431	119.912	127.351	130.274	183.796	187.444

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Pengeluaran perusahaan yang berhubungan dengan proses produksi selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung yaitu Biaya Overhead Pabrik (BOP) selama lima tahun terakhir (1999 – 2003) sebagai berikut :

Tabel 6 : CV. Kamal Lestari
Daftar Biaya Overhead Pabrik (BOP) Tahun 1999 – 2003 (dalam rupiah)

Jenis Biaya	Tahun				
	1999	2000	2001	2002	2003
Bahan Penolong	128.369.220	147.178.800	178.644.896	202.704.266	235.863.168
TKTL	101.236.000	122.547.000	125.600.000	130.500.000	140.000.000
Bahan Bakar dan Pelumas	11.124.238	11.903.959	13.545.906	14.904.464	16.270.620
Rubber Roll	10.224.300	11.336.800	11.426.550	11.541.250	12.150.500
Reparasi dan Pemeliharaan Mesin	7.430.700	7.967.900	8.150.250	8.250.300	8.452.200
Reparasi dan Pemeliharaan Bangunan	8.807.400	9.233.400	9.350.600	9.400.500	9.785.250
Penyusutan Alat Produksi	17.116.667	17.116.667	17.116.667	17.116.667	17.116.667
Penyusutan Bangunan	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Listrik dan Air	9.437.700	10.149.700	10.250.600	10.300.650	10.750.800
Penyusutan Kendaraan	12.833.333	12.833.333	12.833.333	12.833.333	12.833.333
Jumlah	309.579.558	353.267.559	389.918.802	420.551.430	466.222.538

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

4.1.4 Pemasaran

4.1.4.1 Daerah Pemasaran dan Saluran Distribusi

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilaksanakan untuk memperoleh keuntungan. Daerah pemasaran produk beras saat ini sebagai berikut:

1. Beras kualitas A (Cobra) : Jember, Surabaya, Gresik, Malang.
2. Beras kualitas B (KL) : Jember, Surabaya.
3. Beras kualitas C (Banteng): Jember.

Saluran distribusi yang digunakan perusahaan untuk menyalurkan produk konsumen adalah :

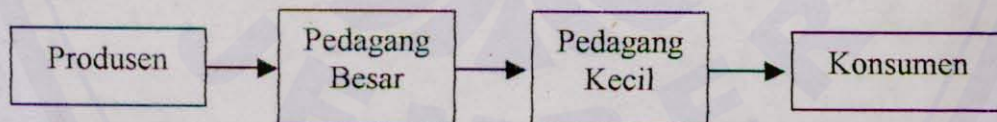
1. Saluran distribusi langsung pihak konsumen langsung datang ke perusahaan melalui bagian pemasaran.



Gambar 3 : Saluran distribusi langsung CV. Kamal Lestari
Sumber data : CV. Kamal Lestari

2. Saluran distribusi tidak langsung

Produk dari perusahaan disalurkan pada pedagang besar, lalu ke pedagang kecil, baru ke konsumen. Pada saluran distribusi tidak langsung dapat menggunakan satu perantara atau lebih.



Gambar 4 : Saluran distribusi tidak CV. Kamal Lestari
Sumber data : CV. Kamal Lestari

4.1.4.2 Hasil Penjualan

Volume penjualan dan perkembangan harga jual untuk produk utama (Beras Cobra, beras KL, dan beras banteng) dan produk sampingan (sekam, katul, dan menir) tahun 1999 – 2003 dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 7 : CV. Kamal Lestari

Volume Penjualan Beras Tahun 1999 – 2003 (dalam Kg)

Jenis Beras	Tahun				
	1999	2000	2001	2002	2003
Cobra	2.405.450	2.989.170	3.572.890	4.156.610	4.740.330
KL	1.776.520	1.801.210	2.354.255	2.692.510	3.225.452
Banteng	4.956.450	5.025.250	5.105.850	5.510.660	5.915.470
JUMLAH	9.138.420	9.815.630	11.032.995	12.359.780	13.881.252

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Peningkatan volume penjualan beras berdampak pada peningkatan volume penjualan produk sampingan. Volume penjualan produk sampingan berupa menir, katul dan sekam tahun 1999 – 2003 sebagai berikut :

Tabel 8 : CV. Kamal Lestari

Volume Penjualan Produk Sampingan Tahun 1999 – 2003 (Kg)

Jenis Produk	Tahun				
	1999	2000	2001	2002	2003
Menir	674.208	721.465	820.978	903.316	1.020.170
Katul	943.891	1.010.051	1.149.370	1.264.643	1.428.237
Sekam	2.696.832	2.885.858	3.283.914	3.613.267	4.080.677

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Tabel diatas menunjukkan terdapat peningkatan volume penjualan produk sampingan baik menir, katul, maupun sekam dari tahun 1999 sampai dengan 2003. Peningkatan ini tentunya akan menambah keuntungan bagi perusahaan.

Tabel 9 : CV. Kamal Lestari

Harga Jual Beras per Kg Tahun 1999 – 2003

Jenis Beras	Tahun				
	1999	2000	2001	2002	2003
Cobra	Rp 1.950	Rp 2.150	Rp 2.300	Rp 2.350	Rp 2.500
KL	Rp 1.800	Rp 1.950	Rp 2.050	Rp 2.100	Rp 2.350
Banteng	Rp 1.600	Rp 1.700	Rp 1.850	Rp 2.000	Rp 2.200

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Harga beras pada CV. Kamal Lestari dari tahun 1999 sampai dengan 2003 terus mengalami kenaikan. Pada tahun 1999 harga beras untuk Cobra sebesar Rp 1.950, untuk KL sebesar Rp 1.800 dan untuk Banteng sebesar Rp 1.600 meningkat terus sampai pada tahun 2003 seperti ditunjukkan tabel 9 diatas. Peningkatan harga ini tentunya terjadi karena mekanisme harga yang terjadi di pasar.

Tabel 10 : CV. Kamal Lestari
 Harga Jual Produk Sampingan per Kg Tahun 1999 – 2003

Jenis Produk	Tahun				
	1999	2000	2001	2002	2003
Menir	Rp 550	Rp 700	Rp 800	Rp 950	Rp 1.100
Katul	Rp 325	Rp 375	Rp 425	Rp 500	Rp 600
Sekam	Rp 37	Rp 40	Rp 45	Rp 48	Rp 55

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Harga jual produk sampingan juga dari tahun ke tahun mengalami kenaikan, kenaikan ini akan berakibat pada kenaikan keuntungan perusahaan. Peningkatan ini meliputi seluruh harga jual produk sampingan.

4.1.4.3 Biaya Pemasaran dan Biaya Administrasi Umum

Dalam memasarkan produk, biaya pemasaran yang telah dikeluarkan perusahaan tahun 1999 – 2003 adalah sebagai berikut :

Tabel 11 : CV. Kamal Lestari
 Biaya Pemasaran Tahun 1999 – 2003 (dalam rupiah)

Jenis Biaya	Tahun				
	1999	2000	2001	2002	2003
Advertensi	69.441.400	72.450.000	73.520.000	73.750.000	73.900.000
Gaji Pegawai	13.200.000	14.400.000	14.400.000	14.400.000	15.750.000
Akomodasi	31.324.900	32.024.000	32.024.000	32.450.000	32.500.000
Angkut Produk	27.886.700	28.773.000	27.806.000	28.900.000	30.100.000
Jumlah	141.853.000	147.647.000	147.750.000	149.500.000	152.250.000

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Kegiatan administrasi membantu kelancaran aktivitas perusahaan. Pengeluaran perusahaan untuk kegiatan administrasi umum selama lima tahun terakhir (1999 – 2003) adalah :

Tabel 12 : CV. Kamal Lestari
 Data Biaya Administrasi dan Umum Tahun 1999 – 2003 (dalam rupiah)

Jenis Biaya	Tahun				
	1999	2000	2001	2002	2003
Gaji Pegawai	69.443.000	78.275.000	79.481.000	80.107.000	80.338.000
Biaya Kantor	6.946.700	7.137.500	7.247.000	7.305.000	7.326.000
Macam Biaya Umum	32.436.300	33.308.500	33.822.000	34.088.000	34.186.000
Jumlah	108.826.000	118.721.000	120.550.000	121.500.000	121.850.000

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Laporan keuangan perusahaan tahun 2003 sebagai salah satu dasar dalam menentukan kebutuhan tambahan dana dengan metode perputaran modal kerja. Laporan laba rugi dan neraca tahun 2003 sebagai berikut :

Tabel 13 : CV. Kamal Lestari

Laporan Rugi Laba per 31 Desember 2003

Penjualan Beras		
Cobra	11.850.825.000	
KL	7.579.812.200	
Banteng	13.014.034.000 +	
		32.444.671.200
HPP		
Cobra	12.374.014.935	
KL	7.297.354.516	
Banteng	11.579.141.622 +	
		31.250.511.073
Laba Kotor		1.194.160.127
Biaya Administrasi & Umum	121.850.000	
Biaya Pemasaran	152.250.000 +	
		274.100.000
Laba Bersih Sebelum Bunga dan Pajak (EBIT)		920.060.127
Bunga (24% x 1.000.000.000)		240.000.000
Laba Sebelum Pajak (EBT)		680.060.127
Pajak Penghasilan		
10% x 50.000.000 =	5.000.000	
15% x 50.000.000 =	7.500.000	
30% x 580.060.127 =	<u>174.018.038</u> +	
		186.518.038
Laba Bersih (EAT)		493.542.089
Laba Ditahan 25% dari Laba Bersih (EAT)		123.385.522

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Tabel 14 : CV. Kamal Lestari
Neraca Per 31 Desember 2003

AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
Kas	745.254.000	Hutang Dagang	252.000.000
Piutang	575.825.000	Hutang Perorangan	75.000.000
Persediaan	1.018.300.700		
Total Aktiva Lancar	2.339.379.700	Total Hutang Lancar	327.000.000
AKTIVA TETAP		HUTANG JANGKA PANJANG	
Tanah	100.000.000	Hutang Bank	1.000.000.000
Bangunan	105.000.000		
Ak. Penyusutan	39.000.000	MODAL SENDIRI	
	66.000.000	Modal Awal	1.000.000.000
Mesin	284.075.000	RE s/d thn skrg	466.371.367
Ak. Penyusutan	179.166.667		
	104.908.333	Total Modal Sendiri	1.466.371.367
Kendaraan	287.750.000		
Ak. Penyusutan	104.666.667		
	183.083.333		
Total Aktiva Tetap	453.991.667		
TOTAL AKTIVA	2.793.371.367	TOTAL PASSIVA	2.793.371.367

Sumber data : CV. Kamal Lestari 2004

Tabel 15 : CV. Kamal Lestari

Ramalan Penjualan dan Harga Jual Beras Tahun 2004

Jenis Beras	Ramalan Penjualan (Kg)	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Rp)
Cobra	5.324.050	2.660	14.161.973.000
KL	3.506.739	2.512	8.808.928.368
Banteng	6.023.771	2.382	14.348.622.522
Jumlah	14.854.560		37.319.523.890

Sumber data : Lampiran 1 sampai 6 diolah

Dari ramalan diatas diketahui penjualan beras tahun 2004 untuk beras jenis Cobra sebesar 5.324.050 Kg, jenis KL sebesar 3.506.739 Kg, dan jenis Banteng sebesar 6.023.771 Kg. Dan total penjualan beras sebesar 14.854.560 Kg. Dari tabel diketahui nilai penjualan beras Cobra Rp 14.161.973.000, beras KL sebesar Rp 8.808.928.368, dan beras Banteng sebesar Rp 14.348.622.522, sehingga total penjualan beras adalah Rp 37.319.523.890.

4.2 Menentukan Tingkat Persediaan

Sebelum menentukan persediaan akhir beras, terlebih dahulu menghitung perputaran persediaan 2004 menggunakan asumsi tingkat perputaran persediaan tahun 2004 sama dengan rata-rata tingkat perputaran persediaan lima periode terakhir (1999 – 2003). Dari perhitungan pada lampiran 7, diketahui tingkat persediaan akhir untuk beras Cobra sebesar 253.109 Kg, beras KL sebesar 216.693 Kg, dan beras banteng sebesar 237.123 Kg.

4.3 Penentuan Anggaran Produksi

Anggaran produksi merupakan suatu perencanaan tingkat atau volume barang yang harus diproduksi dengan mempertimbangkan persediaan produk jadi agar sesuai dengan tingkat penjualan yang telah direncanakan.

Tabel 16 : CV. Kamal Lestari

Rencana Produksi Produk Beras Tahun 2004 (Kg)

Keterangan	Jenis Beras			Jumlah
	Cobra	KL	Banteng	
Ramalan Penjualan	5.324.050	3.506.739	6.023.771	14.854.560
Rencana Persediaan Akhir	253.109	216.693	237.123	706.925
Produk harus tersedia	5.577.159	3.723.432	6.260.894	15.561.485
Persediaan Awal	119.912	130.274	187.444	437.630
Rencana Produksi	5.457.247	3.593.158	6.073.450	15.123.855

Sumber data : Tabel 15 dan Lampiran 7

4.4 Perhitungan Rencana Biaya Produksi

Pada umumnya biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

4.4.1 Biaya Bahan Baku

Bahan baku berupa gabah kering panen (GKP) yang harus dijemur. Setelah dijemur GKP susut sebesar 15% sehingga menjadi gabah kering giling (GKG) sebesar 85%. GKG diproses menjadi produk beras sebesar 68%, menjadi

Tabel 17 : CV. Kamal Lestari

Kebutuhan Gabah Kering Panen (GKP) Tahun 2004

Jenis Beras	Produksi Beras 2004 (68% dari GKG)	GKG (85% dari GKP)	Kebutuhan GKP (Kg)
Cobra	5.457.247	8.025.363	9.441.604
KL	3.593.158	5.284.056	6.216.536
Banteng	6.073.450	8.931.544	10.507.699
Jumlah	15.123.855	22.240.963	26.165.839

Sumber data : Tabel 16 diolah

Dari tabel diatas, kebutuhan GKP untuk beras jenis Cobra Tahun 2004 sebesar 9.441.604 Kg, untuk beras KL sebesar 6.216.536 Kg dan untuk beras Banteng 10.507.699 Kg, sehingga total kebutuhan GKP adalah 26.165.839 Kg. Besarnya biaya bahan baku Tahun 2004 sebesar Rp 36.865.631.093, diperoleh dengan mengalikan estimasi harga bahan baku dengan kebutuhan GKP pada tabel berikut ini :

Tabel 18. CV. Kamal Lestari

Rencana Biaya Bahan Baku Tahun 2004

Jenis Beras	Gabah Kering Panen		Jumlah
	Kebutuhan (Kg)	Harga/Kg (Rp)	
Cobra	9.441.604	1.594	15.049.916.467
KL	6.216.536	1.355	8.423.406.730
Banteng	10.507.699	1.255	13.187.162.197
Total	26.165.839		36.660.485.394

Sumber data : Tabel 17 dan lampiran 8, 9, 10

4.4.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung pada CV. Kamal Lestari terdiri upah harian yang dibayarkan setiap hari sabtu berdasar tarif upah. Berdasar tabel 17 dan lampiran 15, biaya tenaga kerja langsung tahun 2004 sebesar Rp 2.302.593.841.

4.4.3 Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik yang diperhitungkan CV. Kamal Lestari meliputi :

1. Biaya bahan penolong
2. Biaya tenaga kerja tidak langsung

3. Biaya penyusutan, meliputi :
 - Biaya penyusutan mesin
 - Biaya penyusutan bangunan
 - Biaya penyusutan kendaraan
4. Biaya listrik, air dan telepon
5. Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin dan biaya reparasi dan pemeliharaan bangunan.
6. Biaya rubber roll
7. Biaya bahan bakar dan pelumas

Rencana biaya overhead pabrik CV. Kamal Lestari tahun 2004 sebesar Rp513.830.633, dengan perincian seperti pada tabel 19 berikut :

Tabel 19. CV Kamal Lestari

Daftar Biaya Overhead Pabrik (BOP) Tahun 2004 (dalam rupiah)

No	Jenis Biaya BOP	Jumlah
1	Bahan Penolong	Rp. 269.809.573
2	TKTL	Rp. 150.343.265
3	Biaya Penyusutan	
	- Mesin dan Peralatan	Rp. 17.116.667
	- Bangunan	Rp. 3.000.000
	- Kendaraan	Rp. 12.833.333
4	Biaya Listrik, Air dan Telepon	Rp. 11.039.869
5	Biaya Reparasi	
	- Reparasi dan Pemeliharaan Mesin	Rp. 17.116.667
	- Reparasi dan Pemeliharaan Bangunan	Rp. 9.985.920
6	Biaya Rubber Roll	Rp. 12.587.613
7	Biaya Bahan Bakar dan Pelumas	Rp. 18.348.473
	Jumlah	Rp. 513.830.633

Sumber : Lampiran 14,16,17,18,19,20,21,22.

4.5 Biaya Administrasi Umum dan Biaya Pemasaran

Rencana biaya administrasi dan umum tahun 2004 adalah Rp 126.769.855, sedangkan biaya pemasaran sebesar Rp 154.802.224 (berdasar lampiran 18).

4.6 Pendapatan Produk Sampingan

Dalam perusahaan penggilingan gabah, beras sebagai produk utama, sedangkan menir, katul, dan sekam sebagai produk sampingan. Persentase GKG menjadi menir sebesar 5%, menjadi katul sebesar 7%, dan menjadi sekam sebesar 20%. Proyeksi pendapatan dari produk sampingan tahun 2004 sebesar Rp.2.814.148.590 dapat dilihat dalam tabel :

Tabel 20 : CV. Kamal Lestari

Proyeksi Pendapatan Produk Sampingan Tahun 2004 (dalam Rp)

Jenis Produk	Produksi (Kg) (1)	Harga (Rp) (2)	Jumlah (Rp) (3) = (1 x 2)
Menir	1.112.048	1.308	1.454.558.784
Katul	1.556.867	699	1.088.250.033
Sekam	4.448.193	61	271.339.773
Jumlah			2.814.148.590

Sumber data : Tabel 17 dan Lampiran 11, 12, 13 diolah

4.7 Proyeksi Harga Pokok Penjualan

Dalam menyusun harga pokok produksi, pendapatan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang biaya produksi. BOP merupakan biaya produksi bersama yang dialokasikan pada tiap jenis beras untuk memperoleh harga produk. Untuk mengalokasikan biaya bersama pada tiap produk beras, digunakan metode nilai jual relatif sebagai berikut :

Tabel 21. CV. Kamal Lestari

Alokasi BOP Bersama Pada Tiap Produk Beras

Jenis Beras	Produksi	Harga Jual	Nilai Jual	NJ Relatif (%)	BOP Bersama	Beban BOP/Kg
	1	2	3 = 1 x 2	4	5	6 = 5:1
Cobra	5.457.247	2.660	14.516.277.020	38	196.239.290	36
KL	3.593.158	2.512	9.026.012.896	24	122.018.777	34
Banteng	6.073.450	2.382	14.466.957.900	38	195.572.566	32
Jumlah	15.123.855		38.009.247.816	100	513.830.633	

Sumber data : tabel 16

Berdasar tabel diketahui bahwa beban BOP per Kg pada beras jenis Cobra sebesar Rp 36/Kg, beras jenis KL sebesar Rp 34/Kg dan pada beras jenis Banteng

sebesar Rp 32/Kg. Selanjutnya disusun harga pokok penjualan tahun 2004, sebagai berikut :

Tabel 22. CV. Kamal Lestari

Perhitungan Harga Pokok Penjualan Tahun 2004 (dalam Rp)

Keterangan	Produk			Jumlah
	Cobra	KL	Banteng	
Biaya BB	15.049.916.467	8.423.406.730	13.187.162.197	36.660.485.394
Biaya TKL	830.861.135	547.055.197	924.677.509	2.302.593.841
BOP	196.239.290	122.018.777	195.572.565	513.830.633
HP Produksi	16.077.016.892	9.092.480.704	14.307.412.272	39.476.909.868
Pendapatan PS	1.015.448.722	668.591.911	1.130.107.957	2.814.148.590
Biaya Prod Bersih	15.061.568.170	8.423.888.793	13.177.304.315	36.662.761.278
Persediaan Awal	318.965.920	327.248.288	446.491.608	1.092.705.816
HP Prod. Siap Dijual	15.380.534.090	8.751.137.081	13.623.795.923	37.755.467.094
Persediaan Akhir	673.268.868	544.333.701	564.826.962	1.782.429.530
HP Penjualan	14.707.265.222	8.206.803.380	13.058.968.961	35.973.037.564

Sumber data : Tabel 15, 19, 21

Harga Pokok penjualan tahun 2004 adalah Rp. 36.178.183.263. Biaya administrasi umum dan biaya pemasaran sebesar Rp. 281.572.079, maka besar laba bersih sebelum bunga dan pajak (EBIT) sebesar Rp. 1.064.914.248

Tabel 23 : CV. Kamal Lestari

Perhitungan Rencana Laporan Laba/Rugi Tahun 2004

Penjualan Beras		
Cobra	14.161.973.000	
KL	8.808.928.368	
Banteng	14.348.622.522 +	
		37.319.523.890
HPP		
Cobra	14.707.265.222	
KL	8.206.803.380	
Banteng	13.058.968.961 +	
		35.973.037.564
Laba Kotor		1.346.486.326
Biaya Administrasi & Umum	126.769.855	
Biaya Pemasaran	154.802.224 +	
		281.572.079
Laba Bersih Sebelum Bunga dan Pajak (EBIT)		1.064.914.248
Biaya Bunga (24% x 1.000.000.000)		240.000.000
Laba Sebelum Pajak (EBT)		824.914.248
Pajak Penghasilan		
10% x 50.000.000 =	5.000.000	
15% x 50.000.000 =	7.500.000	
30% x 724.914.248 =	217.474.274 +	
		229.974.274
Laba Bersih (EAT)		594.939.973
Laba Ditahan 25% dari Laba Bersih (EAT)		148.734.993

Sumber : Tabel 15, 22, Lampiran 23,24

4.8 Analisis Pertumbuhan Maksimum Keuangan

Untuk mengetahui seberapa besar kemampuan keuangan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan pada periode yang akan datang sesuai dengan kondisi keuangannya.

Untuk mengetahui perkembangan pertumbuhan keuangan perusahaan maka diperlukan data laporan keuangan yang meliputi laporan rugi laba dan neraca tahun yang akan datang (2004). Adapun proyeksi rencana neraca tahun 2004 dengan menggunakan persentase penjualan tahun 2003 dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 24. CV Kamal Lestari
 Persentase unsur-unsur neraca tahun 2003 terhadap penjualan tahun 2003

AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
Kas	2,30%	Hutang Dagang	0,78%
Piutang	1,77%	Hutang Perorangan	0,23%
Persediaan	3,14%		
Total Aktiva Lancar	7,21%	Total Hutang Lancar	1,01%
AKTIVA TETAP	1,4%	HUTANG JANGKA PANJANG	
		Hutang Bank	n.a
		MODAL SENDIRI	n.a
TOTAL AKTIVA	8,61%	TOTAL PASIVA	n.a

Sumber data : Tabel 14 dan 23 diolah

Keterangan : n.a = *not applicable*

Berdasarkan unsur-unsur neraca tahun 2003 terhadap penjualan tahun 2003, maka dapat disusun proyeksi rencana neraca tahun 2004 dengan cara mengalikan persentase tersebut dengan penjualan tahun 2004. Proyeksi rencana neraca per 31 Desember 2004 yang dimaksud dapat dilihat pada tabel 25 berikut ini:

Tabel 25 CV Kamal Lestari
 Proyeksi Neraca Per 31 Desember Tahun 2004

AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
Kas	857.229.352	Hutang Dagang	289.863.317
Piutang	662.343.431	Hutang Perorangan	86.268.844
Persediaan	1.171.301.662		
Total Aktiva Lancar	2.690.874.445	Total Hutang Lancar	376.132.162
AKTIVA TETAP	n.a	HUTANG JANGKA PANJANG	
		Hutang Bank	n.a
		MODAL SENDIRI	n.a
TOTAL AKTIVA	n.a	TOTAL PASIVA	n.a

Sumber data : Tabel 24, diolah

Berdasarkan laporan rugi laba dan neraca tahun 2004 (tabel 23 dan 25), maka dapat diketahui tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan sebagai berikut:

$$G = \frac{M \times R \times L}{A - (M \times R \times L)}$$

$$M = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} = \frac{594.939.973}{37.319.523.890} = 0,15942$$

$$R = \frac{\text{Laba Ditahan}}{\text{Laba Bersih}} = \frac{148.734.993}{594.939.973} = 0,25$$

$$L = \frac{\text{Hutang}}{\text{Modal Sendiri}} + 1 = \frac{1.327.000.000}{1.466.371.367} + 1 = 1,904955$$

$$A = \frac{\text{Harta}}{\text{Penjualan}} = \frac{2.793.371.367}{32.444.671.200} = 0,0860965$$

$$G = \frac{(0,15942 \times 0,25 \times 1,904955)}{0,0860965 - (0,15942 \times 0,25 \times 1,904955)}$$

$$= \frac{0,0075921}{0,0785044} = 0,0967 \text{ atau } 9,67 \%$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan adalah sebesar 9,67%. Hal ini bahwa kemampuan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan dari tahun 2003 ke tahun 2004 adalah sebesar 9,67%. Kemampuan perusahaan dalam merealisasikan penjualan untuk tahun 2004 sesuai dengan kemampuan keuangan adalah sebagai berikut:

$$\text{Tingkat Penjualan Tahun 2003} = 32.444.671.200$$

$$\text{Tingkat Pertumbuhan tahun 2003}$$

$$(9,67\% \times 32.444.671.200) = \underline{3.137.699.506+}$$

$$\text{Tingkat Penjualan Yang Mampu Dicapai}$$

$$\text{Dengan Kemampuan Keuangan Perusahaan} = \mathbf{35.582.370.706}$$

4.9 Analisis penentuan tambahan modal kerja

Tolok ukur yang digunakan perusahaan untuk mengetahui bahwa perusahaan membutuhkan tambahan dana eksternal dapat dilihat dari hasil perhitungan dengan menggunakan metode persentase penjualan. Apabila hasil dari perhitungan ini ternyata bernilai positif (+) maka perusahaan memang membutuhkan 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 2003. Rasio-rasio pos neraca terhadap penjualan tahun 2004 dapat dilihat dalam tabel 23 di atas.

Berdasarkan pos-pos neraca yang diperbandingkan terhadap penjualan maka dapat dihitung besarnya kebutuhan tambahan dana eksternal menggunakan metode persentase penjualan. Data-data neraca, laporan rugi laba tahun 2003 dan tahun 2004 adalah sebagai berikut :

Penjualan tahun 2003 (TR ₁)	Rp 32.444.671.200
Rencana penjualan tahun 2004 (TR ₂)	Rp 35.582.370.706
laba bersih tahun 2003	Rp 493.542.089
Laba ditahan tahun 2003 (25% dari laba bersih)	Rp 123.385.522

Dana eksternal yang dibutuhkan adalah (D) dengan rumus sebagai berikut:

$$D = \frac{A}{TR_1}(\Delta TR) - \frac{L}{TR_1}(\Delta TR) - bc(TR_2)$$

Dimana :

D = Besarnya Dana yang dibutuhkan

A/TR_1 = harta yang meningkat secara spontan sejalan dengan pertambahan jumlah pendapatan atau penjualan, sebagai persentase dari jumlah penjualan 2003.

L/TR_1 = kewajiban yang bertambah secara spontan sesuai dengan pendapatan total dinyatakan dalam persen dari penjualan 2003.

ΔTR = perubahan dalam penjualan ($TR_2 - TR_1$)

b = rasio laba ditahan terhadap rencana laba bersih tahun 2003

c = rasio rencana laba bersih tahun 2003 terhadap penjualan 2003

TR_2 = proyeksi penjualan yang direncanakan tahun 2004

Sehingga dapat diketahui :

$$\Delta TR = 35.582.370.706 - 32.444.671.200 = 3.137.399.506$$

$$\frac{A}{TR_1} = \frac{\text{Harta}}{\text{Penjualan 2003}} = \frac{2.793.371.367}{32.444.671.200} = 8,61\%$$

$$\frac{L}{TR_1} = \frac{\text{Hutang}}{\text{Penjualan 2003}} = \frac{327.000.000}{32.444.671.200} = 1,01\%$$

$$b = \frac{\text{Laba Ditahan}}{\text{Laba Bersih}} = \frac{123.385.522}{493.542.089} = 25\%$$

$$c = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} = \frac{493.542.089}{32.444.671.200} = 1,52\%$$

$$D = 0,0861(3.137.399.506) - 0,0101(3.137.399.506) - 0,25(0,0152)(35.582.370.706)$$

$$D = 270.144.823 - 31.623.922 - 135.318.042 = \mathbf{103.202.859}$$

Dari perhitungan diatas diperoleh bahwa tambahan dana eksternal yang diperlukan perusahaan sebagai tambahan modal kerja sebesar Rp. 103.202.859.

4.10 Pembahasan

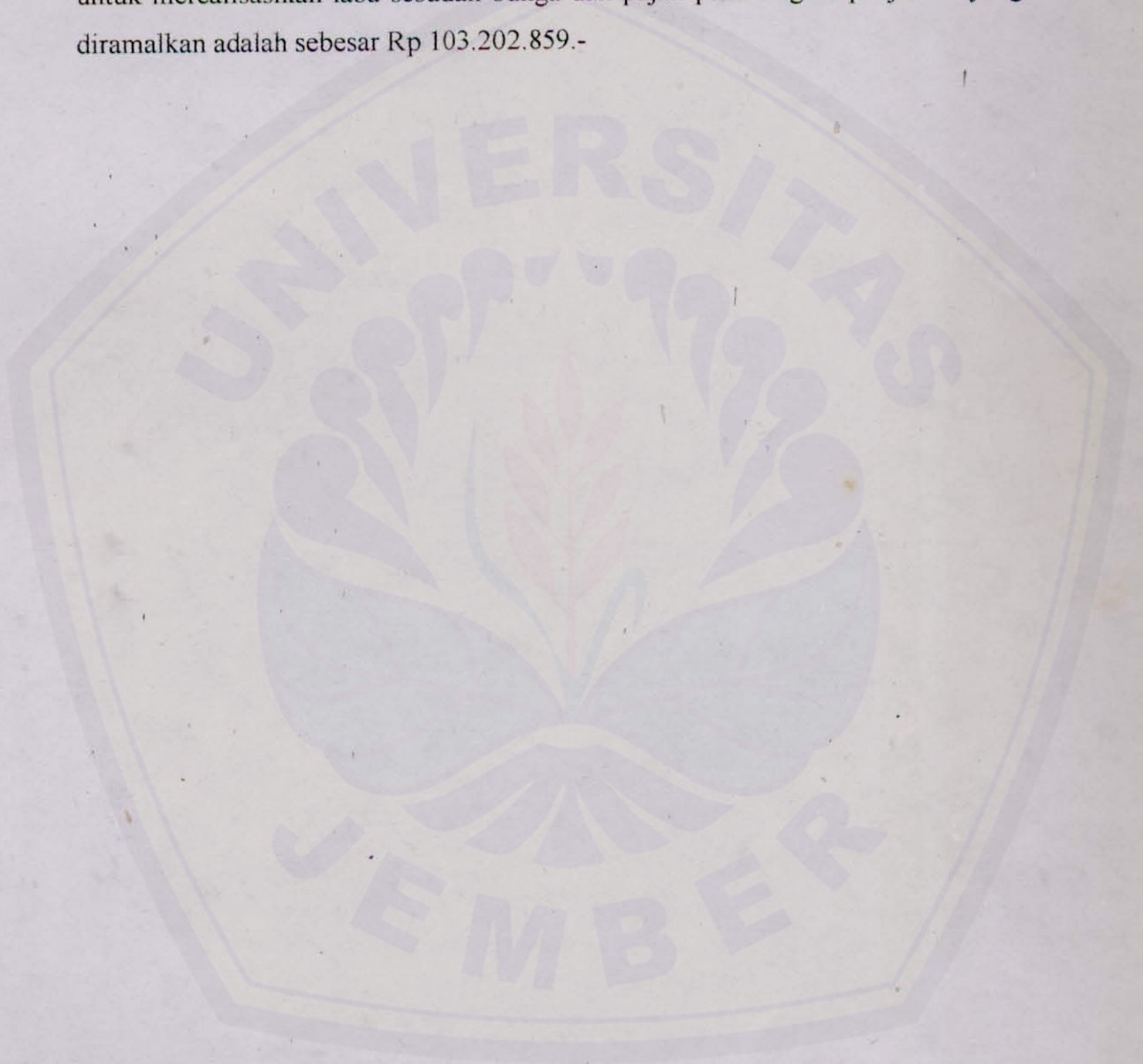
4.10.1 Proyeksi EBIT dan EAT pada tingkat penjualan yang diramalkan

Berdasarkan data perkembangan penjualan selama lima tahun terakhir yaitu tahun 1999 sampai dengan tahun 2003 maka dapat diketahui bahwa tingkat penjualan yang diramalkan untuk seluruh jenis beras pada tahun 2004 adalah 14.854.560 kg atau senilai Rp. 35.582.370.706, sedangkan proyeksi laba sebelum bunga dan pajak (EBIT) sebesar Rp. 1.064.914.248, dan proyeksi laba setelah pajak (EAT) yang dapat dicapai pada tingkat penjualan tersebut adalah Rp 594.939.973,-.

4.10.2 Tambahan dana eksternal yang dibutuhkan guna merealisasikan tingkat penjualan yang diramalkan

Berdasarkan perhitungan rasio pos neraca terhadap penjualan yang diramalkan dan perhitungan dengan metode persentase penjualan dapat diketahui

bahwa perusahaan memang membutuhkan tambahan dana eksternal. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan yang bernilai positif (+), hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memerlukan tambahan modal untuk merealisasikan rencana penjualannya, sedangkan besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan untuk merealisasikan laba sesudah bunga dan pajak pada tingkat penjualan yang diramalkan adalah sebesar Rp 103.202.859.-





5.1 Kesimpulan

Berdasar analisis data tahun 1999 – 2003 CV. Kamal Lestari Jember, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Rencana volume penjualan beras tahun 2004 untuk beras Cobra sebanyak 5.324.050 kg, beras KL sebanyak 3.506.739 kg, dan beras Banteng sebanyak 6.023.771 kg. Sehingga total volume penjualan beras sebanyak 14.854.560 kg atau senilai Rp 35.582.370.706, sedangkan proyeksi laba sebelum bunga dan pajak (EBIT) sebesar Rp. 1.064.914.248, dan proyeksi laba setelah pajak (EAT) yang dapat dicapai pada tingkat penjualan tersebut adalah Rp594.939.973,-.
2. Berdasarkan hasil analisis pertumbuhan maksimum keuangan, maka dapat diketahui tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan pada tahun 2004 sebesar 9,67%.
3. Berdasarkan metode prosentase penjualan diketahui besarnya kebutuhan dana eksternal yang diperlukan untuk merealisasi penjualan tahun 2004 sebesar Rp103.202.859.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian, maka saran yang dapat diajukan sebagai berikut :

- a. Dalam merencanakan laba tahun 2004, sebaiknya perusahaan menentukan rencana laba sebelum bunga dan pajak (EBIT) sebesar Rp. 1.064.914.248.
- b. Agar perusahaan mampu meningkatkan penjualan maka keuangan perusahaan harus mencapai pertumbuhan sebesar 9,67%.
- c. Dalam usaha merealisasikan penjualan dan mencapai laba yang telah direncanakan, maka perusahaan sebaiknya menambah dana sebesar Rp103.202.859.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, G dan M. Asri. 1995. *Anggaran Perusahaan I*. Yogyakarta : BPFE.
- Alwi, S. 1994. *Alat-alat analisis dalam pembelanjaan*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Dajan, Anto. 1995. *Pengantar Metode Statistik*. Jilid Kedua. Jakarta : LP3ES.
- Husnan, S. 1994. *Pembelanjaan perusahaan*. Yogyakarta : Liberty.
- Kusriyanto, B dan B. Suwartoyo. 1993. *Teknik Manajemen Keuangan*. Jakarta : Pustaka Binasari Presindo.
- Mulyadi. 1999. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : STIE YKPN.
- Riyanto, B. 1997. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi keempat. Jilid ketiga. Yogyakarta : BPFE.
- Weston, J dan Copeland. 1995. *Manajemen Keuangan*. Edisi kedelapan. Jilid pertama. Jakarta : Binarupa Aksara.

Lampiran 1. Ramalan Penjualan Beras Cobra Tahun 2004

Tahun	Penjualan (Y)	X	X ²	X.Y
1999	2.405.450	-2	4	-4.810.900
2000	2.989.170	-1	1	-2.989.170
2001	3.572.890	0	0	0
2002	4.156.610	1	1	4.156.610
2003	4.740.330	2	4	9.480.660
Jumlah	17.864.450	0	10	5.837.200

Sumber data : Tabel 7

$$Y = a + bX$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} \\
 &= \frac{17.864.450}{5} \\
 &= 3.572.890,00
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{\sum X.Y}{\sum X^2} \\
 &= \frac{5.837.200}{10} \\
 &= 583.720,00
 \end{aligned}$$

$$Y = 3572890 + 583720 (3)$$

$$Y = 5324050 \text{ Kg}$$

Ramalan Penjualan Beras Cobra Tahun 2004 sebesar 5324050 Kg

Lampiran 2. Ramalan Penjualan Beras KL Tahun 2004

Tahun	Penjualan (Y)	X	X ²	X.Y
1999	1.776.520	-2	4	-3.553.040
2000	1.801.210	-1	1	-1.801.210
2001	2.354.255	0	0	0
2002	2.692.510	1	1	2.692.510
2003	3.225.452	2	4	6.450.904
Jumlah	11.849.947	0	10	3.789.164

Sumber data : Tabel 7

$$Y = a + bX$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} \\
 &= \frac{11.849.947}{5} \\
 &= 2.369.989,40
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{\sum X.Y}{\sum X^2} \\
 &= \frac{3.789.164}{10} \\
 &= 378.916,40
 \end{aligned}$$

$$Y = 2369989.4 + 378916.4 (3)$$

$$Y = 3506739 \text{ Kg}$$

Ramalan Penjualan Beras KL Tahun 2004 sebesar 3506739 Kg

Lampiran 3. Ramalan Penjualan Beras Banteng Tahun 2004

Tahun	Penjualan (Y)	X	X ²	X.Y
1999	4.956.450	-2	4	-9.912.900
2000	5.025.250	-1	1	-5.025.250
2001	5.105.850	0	0	0
2002	5.510.660	1	1	5.510.660
2003	5.915.470	2	4	11.830.940
Jumlah	26.513.680	0	10	2.403.450

Sumber data : Tabel 7

$$Y = a + bX$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum Y}{n} \\
 &= \frac{26.513.680}{5} \\
 &= 5.302.736,00
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{\sum X.Y}{\sum X^2} \\
 &= \frac{2.403.450}{10} \\
 &= 240.345,00
 \end{aligned}$$

$$Y = 5302736 + 240345 (3)$$

$$Y = 6023771 \text{ Kg}$$

Ramalan Penjualan Beras Banteng Tahun 2004 sebesar 6023771 Kg

Lampiran 4. Estimasi Harga Jual Beras Cobra Tahun 2004

Tahun	Harga Jual	Xi (%)	Log Xi
1999	1.950	-	-
2000	2.150	110,256410	2,042404
2001	2.300	106,976744	2,029289
2002	2.350	102,173913	2,009340
2003	2.500	106,382979	2,026872
Jumlah			8,107905

Sumber data : Tabel 9

$$\begin{aligned} \log G_m &= \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log } X_i}{n} \\ &= \frac{8,1079054}{4} \\ &= 2,02697635 \\ G_m &= 106,409 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{harga Jual} &= 2500 + (106,409 - 100)\% \times 2500 \\ &= 2500 + 160 \\ &= 2.660 \end{aligned}$$

Estimasi Harga Jual Beras Cobra Tahun 2004 adalah Rp 2660/Kg

Tahun	Harga Jual	Xi (%)	Log Xi
1999	1.800	-	-
2000	1.950	108,333333	2,034762
2001	2.050	105,128205	2,021719
2002	2.100	102,439024	2,010465
2003	2.350	111,904762	2,048849
Jumlah			8,11580

Sumber data : Tabel 9

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log Xi}}{n} \\ &= \frac{8,115795357}{4} \\ &= 2,028948839 \\ \text{Gm} &= 106,893 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= 2350 + (106,893 - 100)\% \times 2350 \\ &= 2350 + 162 \\ &= 2.512 \end{aligned}$$

Estimasi Harga Jual Beras KL Tahun 2004 adalah Rp 2512/Kg

Lampiran 6. Estimasi Harga Jual Beras Banteng Tahun 2004

Tahun	Harga Jual	Xi (%)	Log Xi
1999	1.600	-	-
2000	1.700	106,250000	2,026329
2001	1.850	108,823529	2,036723
2002	2.000	108,108108	2,033858
2003	2.200	110,000000	2,041393
Jumlah			8,13830

Sumber data : Tabel 9

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log Xi}}{n} \\ &= \frac{8,138302698}{4} \\ &= 2,034575675 \\ \text{Gm} &= 108,287 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= 2200 + (108,287-100)\% \times 2200 \\ &= 2200 + 182 \\ &= 2.382 \end{aligned}$$

Estimasi Harga Jual Beras Banteng Tahun 2004 adalah Rp 2382/Kg

Lampiran 7. Perhitungan Persediaan Akhir Tiap Jenis Beras Tahun 2004

Tahun	Persediaan Awal 1	Persediaan Akhir 2	Rata-rata Persediaan 3 = (1+2):2	Penjualan 4	ITO 5 = 4:3	ITO Rata-Rata 6 = 5:5	Ramalan Penjualan 7	Persediaan Akhir Thn 2004 8 = 7:6(2)-1
Cobra								
1999	89.010	114.890	101.950,0	2.405.450	23,59			
2000	114.890	130.920	122.905,0	2.989.170	24,32			
2001	130.920	137.101	134.010,5	3.572.890	26,66			
2002	137.101	133.431	135.266,0	4.156.610	30,73			
2003	133.431	119.912	126.671,5	4.740.330	37,42			
2004	119.912					28,55	5.324.050,0	253.109
KL								
1999	104.860	85.250	95.055,0	1.776.520	18,69			
2000	85.250	114.890	100.070,0	1.801.210	18,00			
2001	114.890	135.188	125.039,0	2.354.255	18,83			
2002	135.188	127.351	131.269,5	2.692.510	20,51			
2003	127.351	130.274	128.812,5	3.225.452	25,04			
2004	130.274					20,21	3.506.739,0	216.693
Banteng								
1999	165.970	190.510	178.240,0	4.956.450	27,81			
2000	190.510	141.130	165.820,0	5.025.250	30,31			
2001	141.130	246.962	194.046,0	5.105.850	26,31			
2002	246.962	183.796	215.379,0	5.510.660	25,59			
2003	183.796	187.444	185.620,0	5.915.470	31,87			
2004	187.444					28,38	6.023.771,0	237.123

Sumber data : Tabel 5, 7, 15



Tahun	Harga Beli	Xi (%)	Log Xi
1999	1.175	-	-
2000	1.200	102,127660	2,009143
2001	1.225	102,083333	2,008955
2002	1.400	114,285714	2,057992
2003	1.500	107,142857	2,029963
Jumlah			8,10605

Sumber data : Tabel 2

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log Xi}}{n}$$

$$= \frac{8,10605339}{4}$$

$$= 2,02651335$$

$$\text{Gm} = 106,295$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli} &= 1500 + (106,295 - 100)\% \times 1500 \\ &= 1500 + 94 \\ &= 1.594 \end{aligned}$$

Estimasi Harga Beli GKP Beras Cobra Tahun 2004 adalah Rp 1594/Kg

Biaya bahan baku untuk beras Cobra tahun 2004

$$\text{Rp } 1594 \times 9.441.604 = \text{Rp } 15.049.916.467$$

Lampiran 9. Estimasi Harga Beli GKP Beras KL Tahun 2004

Tahun	Harga Beli	Xi (%)	Log Xi
1999	1.100	-	-
2000	1.125	102,272727	2,009760
2001	1.150	102,222222	2,009545
2002	1.200	104,347826	2,018483
2003	1.300	108,333333	2,034762
Jumlah			8,07255

Sumber data : Tabel 2

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log Xi}}{n} \\ &= \frac{8,072550667}{4} \\ &= 2,018137667 \\ \text{Gm} &= 104,265 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli} &= 1300 + (104,265 - 100)\% \times 1300 \\ &= 1300 + 55 \\ &= 1.355 \end{aligned}$$

Estimasi Harga Beli GKP Beras KL Tahun 2004 adalah Rp 1355/Kg

Biaya bahan baku untuk beras KL tahun 2004

$$\text{Rp } 1355 \times 6.216.536 = \text{Rp } 8.423.406.730$$

Lampiran 10. Estimasi Harga Beli GKP Beras Banteng Tahun 2004

Tahun	Harga Beli	Xi (%)	Log Xi
1999	850	-	-
2000	900	105,882353	2,024824
2001	950	105,555556	2,023481
2002	1.050	110,526316	2,043466
2003	1.125	107,142857	2,029963
Jumlah			8,12173

Sumber data : Tabel 2

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log Xi}}{n} \\ &= \frac{8,121733597}{4} \\ &= 2,047450108 \\ \text{Gm} &= 111,545 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli} &= 1125 + (111,545 - 100)\% \times 1125 \\ &= 1125 + 130 \\ &= 1.255 \end{aligned}$$

Estimasi Harga Beli GKP Beras Banteng Tahun 2004 adalah Rp 1255/Kg

Biaya bahan baku untuk beras Banteng tahun 2004

$$\text{Rp } 1255 \times 10.507.699 = \text{Rp } 13.187.162.197$$

Lampiran 11. Estimasi Harga Jual Produk Sampingan (Menir) per kg Tahun 2004

Tahun	Harga Jual	Xi (%)	Log Xi
1999	550	-	-
2000	700	127,272727	2,104735
2001	800	114,285714	2,057992
2002	950	118,750000	2,074634
2003	1100	115,789474	2,063669
Jumlah			8,30103

Sumber data : Tabel 4.10

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log Xi}}{n}$$

$$= \frac{8,30103}{4}$$

$$= 2,0752575$$

$$\text{Gm} = 118,921$$

$$\text{Harga Jual} = 1100 + (118,921 - 100)\% \times 1100$$

$$= 1100 + 208$$

$$= 1.308$$

Estimasi harga jual menir tahun 2004 adalah Rp 1308/Kg

Lampiran 12. Estimasi Harga Jual Produk Sampingan (Katul) per kg Tahun 2004

Tahun	Harga Jual	Xi (%)	Log Xi
1999	325	-	-
2000	375	115,384615	2,062148
2001	425	113,333333	2,054358
2002	500	117,647059	2,070581
2003	600	120,000000	2,079181
Jumlah			8,26627

Sumber data : Tabel 4.10

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log Xi}}{n}$$

$$= \frac{8,266267889}{4}$$

$$= 2,066566972$$

$$\text{Gm} = 116,565$$

$$\text{Harga Jual} = 600 + \frac{(116,565 - 100) \times 600}{100}$$

$$= 600 + 99$$

$$= 699$$

Estimasi harga jual Katul tahun 2004 adalah Rp 699/Kg

Lampiran 13. Estimasi Harga Jual Produk Sampingan (Sekam) per kg Tahun 2004

Tahun	Harga Jual	Xi (%)	Log Xi
1999	37	-	-
2000	40	108,108108	2,033858
2001	45	112,500000	2,051153
2002	48	106,666667	2,028029
2003	55	114,583333	2,059121
Jumlah			8,17216

Sumber data : Tabel 4.10

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log Xi}}{n}$$

$$= \frac{8,172160965}{4}$$

$$= 2,043040241$$

$$\text{Gm} = 110,418$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Jual} &= 55 + (110,418 - 100)\% \times 55 \\ &= 55 + 6 \\ &= 61 \end{aligned}$$

Estimasi harga jual Sekam tahun 2004 adalah Rp 61/Kg

Lampiran 14. Estimasi Harga Beli Bahan Penolong per 50 kg beras Tahun 2004

Tahun	Harga Beli	Xi (%)	Log Xi
1999	700	-	-
2000	750	107,142857	2,029963
2001	800	106,666667	2,028029
2002	825	103,125000	2,013364
2003	850	103,030303	2,012965
Jumlah			8,08432

Sumber data : CV Kamal Lestari

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log Xi}}{n} \\ &= \frac{8,08432089}{4} \\ &= 2,02108022 \\ \text{Gm} &= 104,974 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Beli} &= 850 + (104,974 - 100)\% \times 850 \\ &= 850 + 42 \\ &= 892 \end{aligned}$$

Estimasi harga beli bahan penolong th 2004 adalah Rp 892/50Kg beras

Estimasi biaya bahan penolong tahun 2004 adalah :
 $15123855 \times 892/50 = \text{Rp } 269.809.573$

Lampiran 15. Estimasi Tarif Upah Tenaga Kerja Langsung per kg GKP Tahun 2004

Tahun	Harga Jual	Xi (%)	Log Xi
1999	55	-	-
2000	60	109,090909	2,037789
2001	65	108,333333	2,034762
2002	75	115,384615	2,062148
2003	80	106,666667	2,028029
Jumlah			8,16273

Sumber data : CV Kamal Lestari

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Log Xi}}{n}$$

$$= \frac{8,162727297}{4}$$

$$= 2,040681824$$

$$\text{Gm} = 109,82$$

$$\begin{aligned} \text{Tarif Upah} &= 80 + (109,82 - 100)\% \times 80 \\ &= 80 + 8 \\ &= 88 \end{aligned}$$

Estimasi Tarif Upah TKL tahun 2004 adalah Rp 88/Kg

Biaya tenaga kerja langsung tahun 2004 adalah:

$$\text{Rp } 88 \times 26.165.839 = \text{Rp } 2.302.593.841$$

Lampiran 16. Perhitungan Biaya Pemakaian Bahan Bakar dan Pelumas Tahun 2004

Jenis Bahan	Pemakaian Thn 2003 (Rp)	Harga/Liter	Pemakaian Thn 2003 (Lt)	Produksi Thn 2003 (Kg)	Standar Pemakaian
	1	2	$3 = 1 : 2$	4	$5 = 3 : 4$
Solar	16.270.000	1500	10847	13.874.304	0,00078178
Olie	620	12500	45	13.874.304	0,00000324

Sumber data : Tabel 4

Perhitungan Biaya Pemakaian Bahan bakar dan Pelumas Tahun 2004

Produksi Thn 2004 (Kg)	Standar Pemakaian		Harga Tahun 2004		Biaya Pemakaian		TOTAL
	Solar	Olie	Solar	Olie	Solar	Olie	
1	2	3	4	5	$6 = 1 \times 2 \times 4$	$7 = 1 \times 3 \times 5$	$8 = 6 + 7$
15.123.855	0,00078178	0,00000324	1500	12500	17.735.313	613.160	18.348.473

Sumber data : Tabel 16

Lampiran 17. Penyusutan Aktiva Tetap per Periode (dalam Rp)

Jenis Aktiva	Tahun Perolehan	Nilai Perolehan	Umur Ekonomis	Nilai Sisa	Penyusutan Per Periode	Akumulasi Penyusutan
Tanah	1990	100.000.000				
Bangunan	1990	105.000.000	30	15.000.000	3.000.000	39.000.000
Jumlah		205.000.000			3.000.000	39.000.000
Mesin Penggerak	1990	55.575.000	15	2.575.000	3.533.333	35.333.333
Mesin Pecah Kulit	1990	45.000.000	15	2.000.000	2.866.667	37.266.667
Mesin Poles	1991	57.500.000	20	2.500.000	2.750.000	33.000.000
Pengayak	1990	47.500.000	15	3.000.000	2.966.667	38.566.667
Mesin Penggerak	1996	78.500.000	15	3.500.000	5.000.000	35.000.000
Jumlah		284.075.000			17.116.667	179.166.667
Truck	1991	75.750.000	15	15.750.000	4.000.000	48.000.000
Pick Up	1992	28.000.000	15	8.000.000	1.333.333	14.666.667
Pick Up	1995	37.000.000	20	7.000.000	1.500.000	12.000.000
Truck	1998	147.000.000	20	27.000.000	6.000.000	30.000.000
Jumlah		287.750.000			12.833.333	104.666.667

Sumber data : CV Kamal Lestari

Lampiran 18. Perencanaan Biaya Semi Variabel Tahun 2004

Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung

Tahun	Y	X	X ²	XY
1999	101.236.000	9.169.230	84.074.778.792.900	928.256.168.280.000
2000	122.547.000	9.811.920	96.273.774.086.400	1.202.421.360.240.000
2001	125.600.000	11.165.306	124.664.058.073.636	1.402.362.433.600.000
2002	130.500.000	12.285.107	150.923.854.001.449	1.603.206.463.500.000
2003	140.000.000	13.874.304	192.496.311.484.416	1.942.402.560.000.000
Jumlah	619.883.000	56.305.867	648.432.776.438.801	7.078.648.985.620.000

Sumber data : Tabel 4, 6

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 7078648985620000) - (619883000 \times 56305867)}{(5 \times 648432776438801) - (56305867)^2}$$

$$= \frac{490.195.174.539.000}{71.813.223.572.316}$$

$$= 6,826$$

$$a = \frac{619883000 - (6,826 \times 56305867)}{5}$$

$$= \frac{235539151,9}{5}$$

$$= 47.107.830$$

$$Y = 47107830 + 6,826 (15123855)$$

$$= \text{Rp } 150.343.265$$

Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung tahun 2004 adalah : **Rp 150.343.265**

Lampiran 19. Perencanaan Biaya Semi Variabel Tahun 2004

Biaya Rubber Roll

Tahun	Y	X	X ²	X.Y
1999	10.224.300	9.169.230	84.074.778.792.900	93.748.958.289.000
2000	11.336.800	9.811.920	96.273.774.086.400	111.235.774.656.000
2001	11.426.550	11.165.306	124.664.058.073.636	127.580.927.274.300
2002	11.541.250	12.285.107	150.923.854.001.449	141.785.491.163.750
2003	12.150.500	13.874.304	192.496.311.484.416	168.579.730.752.000
Jumlah	56.679.400	56.305.867	648.432.776.438.801	642.930.882.135.050

Sumber data : Tabel 4, 6

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 642930882135050) - (56679400 \times 56305867)}{(5 \times 648432776438801) - (56305867)^2}$$

$$= \frac{23.271.652.635.450}{71.813.223.572.316}$$

$$= 0,32$$

$$a = \frac{56679400 - (0,324058042207441 \times 56305867)}{5}$$

$$= \frac{38433030,98}{5}$$

$$= 7.686.606$$

$$Y = 7686606 + 0,32 (15123855)$$

$$= \text{Rp } 12.587.613$$

Biaya Rubber Roll tahun 2004 adalah = **Rp 12.587.613**

Lampiran 20. Perencanaan Biaya Semi Variabel Tahun 2004

Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin

Tahun	Y	X	X ²	X.Y
1999	7.430.700	9.169.230	84.074.778.792.900	68.133.797.361.000
2000	7.967.900	9.811.920	96.273.774.086.400	78.180.397.368.000
2001	8.150.250	11.165.306	124.664.058.073.636	91.000.035.226.500
2002	8.250.300	12.285.107	150.923.854.001.449	101.355.818.282.100
2003	8.452.200	13.874.304	192.496.311.484.416	117.268.392.268.800
Jumlah	40.251.350	56.305.867	648.432.776.438.801	455.938.440.506.400

Sumber data : Tabel 4, 6

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 455938440506400) - (40251350 \times 56305867)}{(5 \times 648432776438801) - (56305867)^2}$$

$$= \frac{13.305.042.861.550}{71.813.223.572.316}$$

$$= 0,19$$

$$a = \frac{40251350 - (0,185272881507008 \times 56305867)}{5}$$

$$= \frac{29819399,78}{5}$$

$$= 5.963.880$$

$$Y = 5963880 + 0,19 (15123855)$$

$$= \text{Rp } \mathbf{8.765.920}$$

Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin tahun 2004 adalah = **Rp 8.765.920**

Lampiran 21. Perencanaan Biaya Semi Variabel Tahun 2004

Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Bangunan

Tahun	Y	X	X ²	X.Y
1999	8.807.400	9.169.230	84.074.778.792.900	80.757.076.302.000
2000	9.233.400	9.811.920	96.273.774.086.400	90.597.382.128.000
2001	9.350.600	11.165.306	124.664.058.073.636	104.402.310.283.600
2002	9.400.500	12.285.107	150.923.854.001.449	115.486.148.353.500
2003	9.785.250	13.874.304	192.496.311.484.416	135.763.533.216.000
Jumlah	46.577.150	56.305.867	648.432.776.438.801	527.006.450.283.100

Sumber data : Tabel 4, 6

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 527006450283100) - (46577150 \times 56305867)}{(5 \times 648432776438801) - (56305867)^2}$$

$$= \frac{12.465.438.276.450}{71.813.223.572.316}$$

$$= 0,17$$

$$a = \frac{46577150 - (0,173581377584273 \times 56305867)}{5}$$

$$= \frac{36803500,04}{5}$$

$$= 7.360.700$$

$$Y = 7360700 + 0,17 (15123855)$$

$$= \text{Rp } 9.985.920$$

Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Bangunan tahun 2004 adalah = **Rp 9.985.920**

Lampiran 22. Perencanaan Biaya Semi Variabel Tahun 2004

Biaya Listrik, Air dan Telepon

Tahun	Y	X	X ²	X.Y
1999	9.437.700	9.169.230	84.074.778.792.900	86.536.441.971.000
2000	10.149.700	9.811.920	96.273.774.086.400	99.588.044.424.000
2001	10.250.600	11.165.306	124.664.058.073.636	114.451.085.683.600
2002	10.300.650	12.285.107	150.923.854.001.449	126.544.587.419.550
2003	10.750.800	13.874.304	192.496.311.484.416	149.159.867.443.200
Jumlah	50.889.450	56.305.867	648.432.776.438.801	576.280.026.941.350

Sumber data : Tabel 4, 6

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 576280026941350) - (50889450 \times 56305867)}{(5 \times 648432776438801) - (56305867)^2}$$

$$= \frac{16.025.531.303.600}{71.813.223.572.316}$$

$$= 0,22$$

$$a = \frac{50889450 - (0,223155715708295 \times 56305867)}{5}$$

$$= \frac{38324473,95}{5}$$

$$= 7.664.895$$

$$Y = 7664895 + 0,22 (15123855)$$

$$= \text{Rp } 11.039.869$$

Biaya Listrik, Air dan Telepon tahun 2004 adalah = Rp 11.039.869

Lampiran 23. Perencanaan Biaya Semi Variabel Tahun 2004

Biaya Administrasi dan Umum

Tahun	Y	X	X ²	X.Y
1999	108.836.000	9.169.230	84.074.778.792.900	997.942.316.280.000
2000	118.721.000	9.811.920	96.273.774.086.400	1.164.880.954.320.000
2001	120.550.000	11.165.306	124.664.058.073.636	1.345.977.638.300.000
2002	121.500.000	12.285.107	150.923.854.001.449	1.492.640.500.500.000
2003	121.850.000	13.874.304	192.496.311.484.416	1.690.583.942.400.000
Jumlah	591.457.000	56.305.867	648.432.776.438.801	6.692.025.351.800.000

Sumber data : Tabel 4, 12

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 6692025351800000) - (591457000 \times 56305867)}{(5 \times 648432776438801) - (56305867)^2}$$

$$= \frac{157.627.580.781.000}{71.813.223.572.316}$$

$$= 2,19$$

$$a = \frac{591457000 - (2,19496595389941 \times 56305867)}{5}$$

$$= \frac{467867538,9}{5}$$

$$= 93.573.508$$

$$Y = 93573508 + 2,19 (15123855)$$

$$= \text{Rp } 126.769.855$$

Biaya Administrasi dan Umum tahun 2004 adalah = Rp 126.769.855

Lampiran 24. Perencanaan Biaya Semi Variabel Tahun 2004

Biaya Pemasaran

Tahun	Y	X	X ²	X.Y
1999	141.853.000	9.169.230	84.074.778.792.900	1.300.682.783.190.000
2000	147.647.000	9.811.920	96.273.774.086.400	1.448.700.552.240.000
2001	147.750.000	11.165.306	124.664.058.073.636	1.649.673.961.500.000
2002	149.500.000	12.285.107	150.923.854.001.449	1.836.623.496.500.000
2003	152.250.000	13.874.304	192.496.311.484.416	2.112.362.784.000.000
Jumlah	739.000.000	56.305.867	648.432.776.438.801	8.348.043.577.430.000

Sumber data : Tabel 4, 11

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{(5 \times 8348043577430000) - (739000000 \times 56305867)}{(5 \times 648432776438801) - (56305867)^2}$$

$$= \frac{130.182.174.150.000}{71.813.223.572.316}$$

$$= 1,81$$

$$a = \frac{739000000 - (1,81278833721907 \times 56305867)}{5}$$

$$= \frac{636929381}{5}$$

$$= 127.385.876$$

$$Y = 127385876 + 1,81 (15123855)$$

$$= \text{Rp } 154.802.224$$

Biaya Pemasaran tahun 2004 adalah = **Rp 154.802.224**

bunga dan pajak (EBIT) sebesar Rp. 1.064.914.248, dan proyeksi laba setelah pajak (EAT) yang dapat dicapai pada tingkat penjualan tersebut adalah Rp 594.939.973,-.

4.10.2 Tambahan dana eksternal yang dibutuhkan guna merealisasikan 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 (+), hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memerlukan tambahan modal untuk merealisasikan rencana penjualannya, sedangkan besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan untuk merealisasikan laba sesudah bunga dan pajak pada tingkat penjualan yang diramalkan adalah sebesar Rp 160.438.231.

bunga dan pajak (EBIT) sebesar Rp. 1.064.914.248, dan proyeksi laba setelah pajak (EAT) yang dapat dicapai pada tingkat penjualan tersebut adalah Rp 594.939.973,-.

4.10.2 Tambahan dana eksternal yang dibutuhkan guna merealisasikan 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 (+), hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memerlukan tambahan modal untuk merealisasikan rencana penjualannya, sedangkan besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan untuk merealisasikan laba sesudah bunga dan pajak pada tingkat penjualan yang diramalkan adalah sebesar Rp 160.438.231.