

**PENENTUAN BESARNYA TAMBAHAN MODAL KERJA DAN
ALTERNATIF PEMENUHANNYA PADA UD. PRAKTIS
DI MAGETAN**

TIDAK DIPINJAMKAN KELUAR

SKRIPSI



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

Oleh :

Asal	Mediab	19 JUL 2000	Klas 658.152 TRI P
Terima			
No. Buk	10.2. 302		

Yetti Tri Marlina

NIM : 9408102160 / MGT

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2000**

JUDUL SKRIPSI

PENENTUAN BESARNYA TAMBAHAN MODAL KERJA DAN
ALTERNATIF PEMENUHANNYA PADA UD. PRAKTIS
DI MAGETAN

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : Yetti Tri Marlina

N. I. M. : 9408102160

J u r u s a n : Manajemen

telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

30 Juni 2000

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,

Dra. Diah Yulisetiari, M.Si

NIP. 131 624 474



Sekretaris,

Drs. Didik Pudjo M., MS

NIP. 131 627 513

Anggota,

Drs. M. Syaharuddin, MS

NIP. 131 474 384

Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi

Dekan,

Drs. H. Sukusni, M.Sc

NIP. 130 350 764



TANDA PENGESAHAN SKRIPSI SARJANA EKONOMI

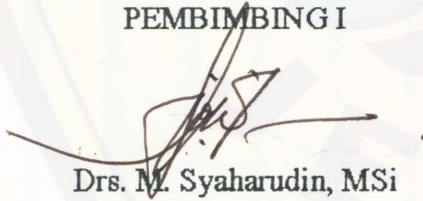
NAMA : YETTI TRI MARLINA
NOMOR INDUK MAHASISWA : 9408102160
TINGKAT : SARJANA
JURUSAN : MANAJEMEN
MATA KULIAH YANG MENJADI
DASAR PENYUSUNAN SKRIPSI : MANAJEMEN KEUANGAN
DOSEN PEMBIMBING I : Drs. M. Syaharudin, MSi
DOSEN PEMBIMBING II : Drs. M. Anwar, MSi

DISAHKAN DI : JEMBER

PADA TANGGAL : 30 Maret 2000

DISETUJUI DAN DITERIMA BAIK OLEH :

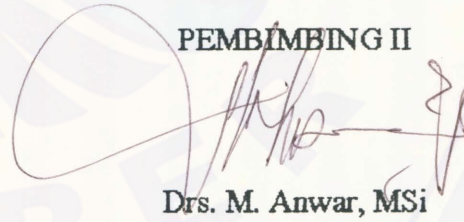
PEMBIMBING I



Drs. M. Syaharudin, MSi

NIP. 131 474 384

PEMBIMBING II



Drs. M. Anwar, MSi

NIP. 131 759 767

Motto:


" Lihatlah orang yang lebih di bawah kamu dan janganlah kamu melihat orang yang lebih di atas kamu, sebab yang demikian itu sangat memungkinkan supaya kamu tidak meremehkan nikmat Allah (yang telah diberikan) kepadamu "

(HR, Muslim)

" Barang siapa menghendaki kebahagiaan hidup di dunia, maka wajib atasnya memiliki ilmu, dan barang siapa menghendaki kebahagiaan hidup di akherat maka wajib atasnya memiliki ilmu, dan barang siapa menghendaki kebahagiaan hidup di dunia dan akherat maka wajib atasnya memiliki ilmu "

(HR, Thabrani)

Skripsi ini kupersembahkan kepada :

- 
- ♥ *Bapak dan Ibu tercinta*
 - ♥ *Kakakku; Mas Wawan*
 - ♥ *Orang-orang yang telah memberikan kasihnya untukku*
 - ♥ *Almamaterku.*

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kehadirat Allah SWT atas segala Rahmat dan HidayahNya yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang merupakan salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dan bantuan dari semua pihak penulisan skripsi ini tidak akan terlaksana dan terselesaikan seperti yang diharapkan, untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Bapak Drs. M. Syaharudin, MSi dan Bapak Drs. M. Anwar, MSi. Selaku dosen pembimbing yang telah banyak membantu memberi saran dan petunjuk yang berguna untuk penulisan skripsi ini.
2. Bapak Drs. H. Sukusni, Msc selaku Dekan Fakultas Ekonomi beserta staf pengajar Fakultas Ekonomi yang telah banyak membekali ilmu yang berguna selama penulis belajar di Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Bapak Widya Susanto beserta seluruh staf dan karyawan UD. Praktis-Magetan yang telah membantu penulisan skripsi ini.
4. Bapak, Ibu dan Mas Wawan yang telah memberikan dorongan dan doa yang bermanfaat bagi penulisan skripsi ini.
5. Sahabat-sahabatku, teman-teman seperjuanganku, anak-anak IMAGE '94 dan anak-anak di Jawa IV / 3 yang telah banyak memberikan bantuan dan dorongannya kepada penulis.

Akhirnya, penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca.

Jember, Maret 2000

Penulis

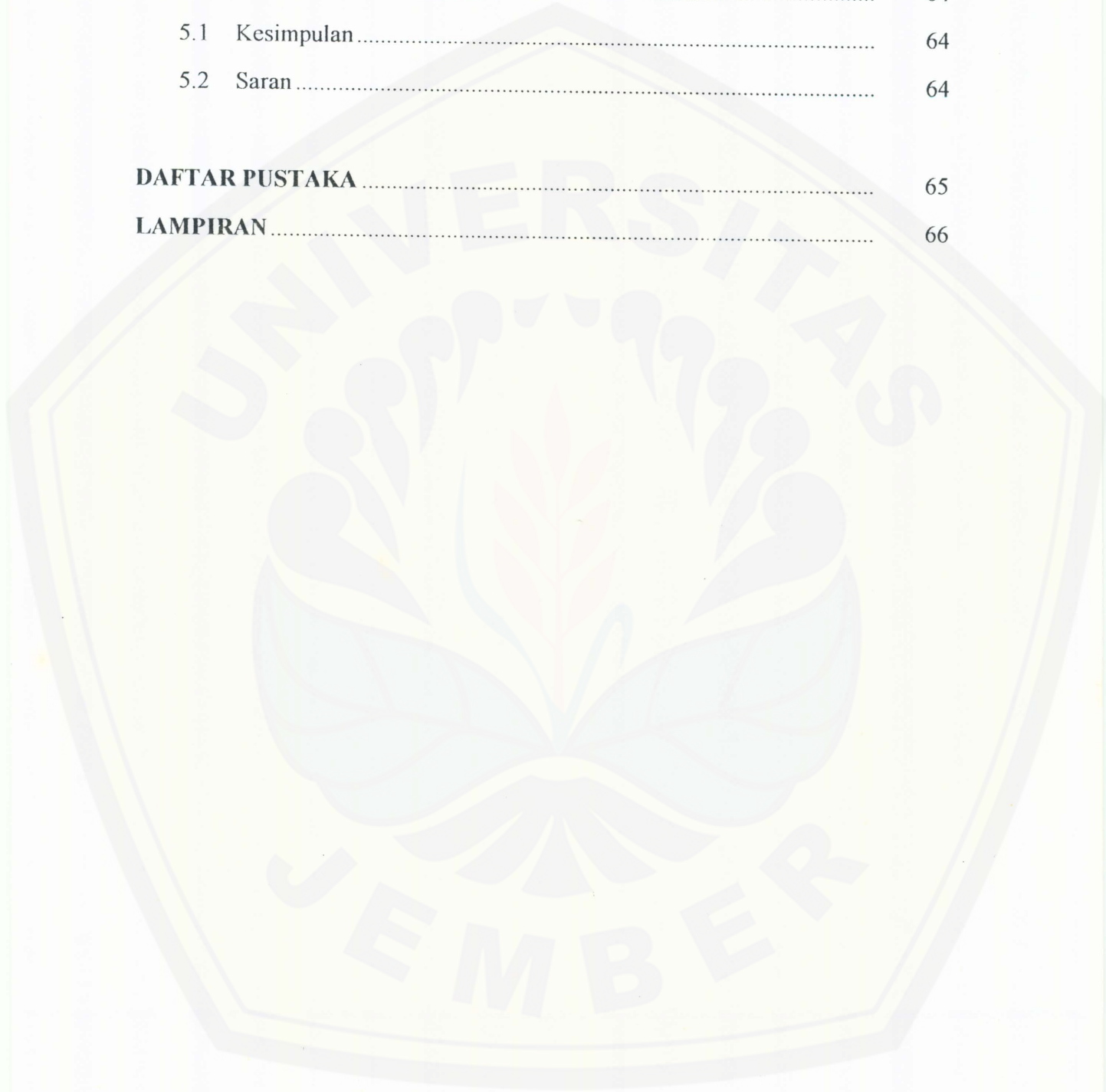
DAFTAR ISI

	<i>Halaman</i>
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
I. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Pokok Permasalahan.....	1
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	2
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	2
1.3.2 Kegunaan Penelitian.....	2
1.4 Metode Penelitian.....	3
1.5 Metode Pengumpulan Data.....	3
1.6 Metode Analisis Data.....	3

II. LANDASAN TEORI.....	11
2.1 Pengertian Modal Kerja	11
2.2 Arti Pentingnya Modal Kerja.....	11
2.3 Macam-macam Modal Kerja	13
2.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi dalam Penentuan Besarnya Kebutuhan Modal Kerja	14
2.5 Klasifikasi Biaya	16
2.6 Langkah-langkah Analisis dalam Menentukan Besarnya Tambahan Modal Kerja.....	19
2.6.1 Ramalan Penjualan	20
2.6.2 Penentuan Jumlah Persediaan Akhir	22
2.6.3 Anggaran Produksi	23
2.6.4 Penyusunan Anggaran Biaya.....	24
2.6.5 Penyusunan Proyeksi Rugi Laba.....	25
2.6.6 Penyusunan Ramalan Rasio Pos-pos Neraca	27
2.6.7 Penentuan Besarnya Tambahan Modal Kerja	27
2.7 Penentuan Alternatif Pemenuhan Tambahan Modal Kerja	29
III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	31
3.1 Sejarah singkat Perusahaan.....	31
3.2 Struktur Organisasi	31
3.3 Personalia Perusahaan	36
3.3.1 Klasifikasi dan Jumlah Tenaga Kerja	36

3.3.2 Sistem dan Besarnya Upah	38
3.3.3 Hari dan Jam Kerja	41
3.4 Kegiatan Produksi.....	41
3.4.1 Bahan Baku dan Bahan Potong	41
3.4.2 Proses Produksi.....	42
3.4.3 Hasil Produksi.....	42
3.5 Kegiatan Pemasaran	44
3.5.1 daerah dan Sistem Pemasaran.....	44
3.5.2 Saluran Distribusi	45
3.5.3 Hasil Penjualan	46
IV. ANALISIS DATA.....	47
4.1 Penentuan Besarnya Tambahan Modal Kerja.....	47
4.1.1 Ramalan Penjualan	47
4.1.2 Penentuan Persediaan Akhir Tahun.....	47
4.1.3 Penyusunan Anggaran Produksi	51
4.1.4 Penyusunan Anggaran Biaya	51
4.1.5 Proyeksi Laporan Rugi – Laba	56
4.1.6 Ramalan Rasio Pos-pos Neraca	58
4.1.7 Perhitungan Besarnya Tambahan Modal Kerja.....	58
4.2 Penentuan Alternatif Penerimaan Tambahan Modal Kerja.....	61

V. KESIMPULAN DAN SARAN	64
5.1 Kesimpulan	64
5.2 Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	65
LAMPIRAN	66



DAFTAR TABEL

	<i>Halaman</i>
Tabel 1. Data Jabatan dan Jumlah Tenaga Kerja Tidak Langsung, tahun 1999.....	37
Tabel 2. Data Jabatan dan Jumlah Tenaga Kerja Langsung Tahun 1999	38
Tabel 3. Besar Upah Tenaga Kerja Tidak Langsung Sistem Bulanan, Tahun 1999.....	39
Tabel 4. Besar Upah Tenaga Kerja Tidak Langsung Sistem Harian, Tahun 1999	40
Tabel 5. Besar Upah Tenaga Kerja Langsung Sistem Borongan Tahun 1999	40
Tabel 6. Volume Produksi Sepatu dan Sandal, tahun 1999.....	44
Tabel 7. Penjualan Sepatu dan Sandal, Tahun 1995-1999.....	46
Tabel 8. Ramalan Penjualan Sepatu dan Sandal, Tahun 2000	47
Tabel 9. Anggaran Penjualan Sepatu dan Sandal, Tahun 2000	48
Tabel 10. Rata-rata Tingkat Perputaran Persediaan, Tahun 1995 – 1999	49
Tabel 11. Anggaran Produksi, Tahun 2000	51
Tabel 12. Anggaran Biaya Bahan Baku, Tahun 2000	52
Tabel 13. Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung, Tahun 2000	53
Tabel 14. Anggaran Biaya Overhead Pabrik, Tahun 2000.....	54
Tabel 15. Anggaran Biaya Administrasi dan Umum, Tahun 2000	55

Tabel 16. Anggaran Biaya Pemasaran Tahun 2000.....	56
Tabel 17. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Tahun 2000	56
Tabel 18. Proyeksi Laporan Rugi – Laba, Tahun 2000	57
Tabel 19. Pos-pos Neraca Dibandingkan dengan Penjualan, per 31 Desember, 2000 (Dalam Persen)	58
Tabel 20. Alternatif Pemenuhan Tambahan Modal Kerja, Tahun 2000	63

DAFTAR GAMBAR

	<i>Halaman</i>
Gambar 1. Struktur Organisasi UD. Praktis, Magetan.....	33
Gambar 2. Skema Alur Proses Pembuatan Sepatu dan Sandal Kulit.....	43
Gambar 3. Saluran Distribusi UD. Praktis, Magetan.....	45

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Telah terjadinya persaingan dalam bidang ekonomi dan bisnis menuntut sebuah perusahaan untuk lebih dapat menggunakan sumber daya yang dimiliki dengan seefektif dan seefisien mungkin, sehingga perusahaan mampu meminimumkan biaya dan menjaga kelangsungan hidupnya. Hal tersebut tentu tidak lepas dari peranan seorang manajer dalam mengkoordinasi kegiatan perusahaan yang meliputi pemasaran, keuangan, produksi dan sumber daya manusia.

Dalam bidang keuangan, seorang manajer dituntut mampu merencanakan, mengelola dan mengawasi keuangan perusahaan. Adapun salah satu masalah keuangan tersebut adalah modal kerja. Besarnya modal kerja dalam perusahaan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan, oleh karena itu modal kerja harus ditentukan secara tepat. Kelebihan modal kerja akan mengakibatkan hilangnya kesempatan untuk kegiatan yang lain sedangkan kekurangan modal kerja mengakibatkan sebuah kegiatan tidak dapat terlaksana atau kurang maksimal hasilnya.

Sebuah perusahaan yang hendak melakukan peningkatan penjualan sebaiknya didukung pula oleh potensi pertumbuhan keuangan perusahaan agar modal kerjanya tercukupi dan rencana tersebut bisa terealisasi. Peningkatan penjualan dalam persentase kecil biasanya akan dapat dibiayai oleh modal kerja yang dihasilkan secara intern, sedangkan kenaikan penjualan dalam persentase yang tinggi mendorong perusahaan mencari modal kerja dari luar atau modal kerja ekstern.

Skripsi ini dalam menentukan besarnya tambahan modal kerja menggunakan metode persentase penjualan dimana metode ini menyatakan setiap pos neraca sebagai suatu persentase dari penjualan. Setelah kebutuhan modal kerja diketahui maka perlu adanya pemilihan terhadap alternatif-alternatif pemenuhannya. Sumber-sumber keuangan tersebut harus diperhitungkan secara matang oleh perusahaan untuk menjaga tingkat rentabilitasnya.

1.2 Pokok Permasalahan

UD. Praktis merupakan perusahaan kerajinan kulit yang memproduksi sepatu dan sandal yang berlokasi di Magetan. Dalam perkembangannya, perusahaan ingin meningkatkan penjualannya karena perusahaan menilai bahwa selama ini telah terjadi peningkatan volume penjualan (lihat lampiran 1) yang diikuti oleh peningkatan volume produksi. Dengan peningkatan produksi tersebut berarti dibutuhkan tambahan modal kerja.

Selama ini perusahaan mengalami kesulitan tambahan modal kerja untuk pemenuhan peningkatan volume produksi tersebut, oleh karena itu untuk tahun yang akan datang perusahaan perlu pemenuhan besarnya tambahan modal kerja.

Berdasarkan uraian tersebut maka dapat ditarik permasalahan bahwa perusahaan harus dapat menentukan besarnya tambahan modal kerja dan alternatif pemenuhannya.

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

- a. Untuk menentukan besarnya tambahan modal kerja pada tahun 2000 guna merealisasi rencana penjualan.
- b. Untuk menentukan alternatif pemenuhan tambahan modal kerja yang memberikan nilai rentabilitas modal sendiri yang paling tinggi.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Sebagai bahan pertimbangan yang dapat dijadikan masukan bagi perusahaan khususnya dalam mengambil keputusan atau kebijaksanaan mengenai pemenuhan kebutuhan modal kerja secara efektif dan efisien.

1.4 Metode Penelitian

1.4.1 Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan skripsi ini, metode yang digunakan untuk memperoleh atau mengumpulkan data adalah dengan cara :

a. Wawancara

Wawancara yaitu suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan wawancara atau mengajukan pertanyaan secara langsung dengan pihak perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

b. Observasi

Observasi yaitu suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pengamatan secara langsung terhadap masalah yang diteliti.

1.4.2 Metode Analisis Data

a. Penentuan besarnya tambahan modal kerja pada tahun 2000 guna merealisasi rencana penjualan dengan langkah :

1) Pembuatan Ramalan Penjualan

Metode yang digunakan adalah Least Square, dimana menurut Adisaputro dan Asri (1995:159) rumusnya adalah sebagai berikut :

$$Y' = a + bx$$

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

$$b = \frac{\sum yx}{\sum x^2}$$

Dimana :

Y' = Ramalan penjualan tahun yang akan datang

a = Nilai trend periode dasar

b = Slope kecenderungan garis trend

x = Jumlah tahun yang dihitung dari periode dasar

n = Jumlah periode analisa data

- 2) Penentuan persediaan akhir dengan cara menentukan besarnya tingkat perputaran persediaan barang jadi. Rumus yang digunakan berdasarkan Adisaputro dan Asri (1995:195) yaitu :

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

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

- 3) Penyusunan Anggaran Produksi dengan formula dari Adisaputro dan Asri (1995:183) yaitu :

Tingkat Penjualan	xx
Persediaan Akhir	xx
	— +
Jumlah	xx
Tingkat Persediaan Awal	xx
	— -
Tingkat Produksi	xx

- 4) Penyusunan Anggaran Biaya untuk periode yang akan datang dengan langkah :

- a) Merencanakan biaya variabel yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik dan biaya operasi dengan cara :

- (1) Menghitung besarnya biaya bahan baku dengan rumus dari Adisaputro dan Asri (1995:240) yaitu :

$$\text{Biaya bahan baku} = \text{Volume produksi} \times \text{SUR} \times \text{Harga}$$

- (2) Menghitung biaya TKL, dengan rumus :

$$\text{Biaya TKL (borongan)} = \text{Volume produksi} \times \text{Upah/unit}$$

- (3) Menghitung besarnya BOP dan biaya operasi variabel dengan rumus :

$$\text{BOP variabel} = \text{volume produksi} \times \text{BOP variabel/unit}$$

$$\text{Biaya Operasional Variabel} = \text{volume penjualan} \times \text{biaya operasi variabel/unit}$$

- b) Memisahkan Biaya Semivariabel pada BOP dan Biaya Operasi dengan metode Least Square melalui persamaan regresi.

Rumus yang digunakan menurut Mulyadi (1992:517) yaitu :

$$Y = a + bx$$

Dimana :

Y = Biaya Semi variabel

x = Volume kegiatan

a = Biaya Tetap

b = Biaya Variabel

Besarnya a dan b dapat dihitung dengan rumus :

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

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

- 5) Penyusunan proyeksi rugi-laba dengan formula dari Supriyono (1996:294) yaitu sebagai berikut :

Penjualan		Rp. xx
Harga Pokok Penjualan Variabel		xx
		-
Contribution Margin (kotor)		Rp. xx
Biaya Komersial Variabel :		
Pemasaran Variabel	Rp. xx	
Adm dan umum variabel	Rp. xx	
	+	
		Rp. xx
		-
Contribution Margin (Bersih)		Rp. xx

Biaya tetap :

Overhead Tetap	Rp. xx
Pemasaran Tetap	Rp. xx
Adm. dan umum tetap	xx
Biaya Bunga	xx
	——— +
	Rp. xx
	————— -
Laba bersih sebelum pajak	Rp. xx
Pajak	Rp. xx
	————— -
Laba bersih setelah pajak	Rp. xx
Deviden	Rp. xx
	————— -
Laba ditahan	Rp. xx

- 6) Pembuatan ramalan Rasio Pos Neraca berdasarkan rasio pos neraca terhadap penjualan dengan menggunakan rumus Geometric Mean dari Dajan (1995:159) yaitu :

$$Gm = \sqrt[n]{\frac{X_n}{X_0}}$$

dimana :

Gm = Tingkat pertumbuhan rasio pos neraca

X_n = Rasio pos neraca pada tahun ke - n

X₀ = Rasio pos neraca pada tahun dasar

n = Banyaknya tingkat analisis.

- 7) Penentuan besarnya tambahan modal kerja dengan menerapkan metode persentase penjualan. Rumus yang digunakan berdasarkan Weston dan Copeland (1995:319) yaitu:

$$I = \frac{A}{TR} - \frac{L}{TR}$$

Dimana :

- $\frac{I}{A}$ = Tambahan modal kerja dalam persentase penjualan
- $\frac{A}{TR}$ = Harta dinyatakan dalam persentase penjualan
- $\frac{L}{TR}$ = Kenaikan kewajiban spontan dalam persentase penjualan.

Adapun tambahan modal kerja ekstern dapat dihitung dengan rumus dari Weston dan Copeland (1995:320) yaitu

$$\text{Tambahan modal kerja ekstern} = \frac{A}{TR}(\Delta TR) - \frac{L}{TR} - bc(TR_2)$$

Dimana :

- $\frac{A}{TR}$ = Harta yang bertambah secara spontan sesuai dengan penjualan total, dinyatakan dalam persen dari penjualan.
- $\frac{L}{TR}$ = Kewajiban yang bertambah secara spontan sesuai dengan penjualan total, dinyatakan dalam persen dari penjualan.

ΔTR = Perubahan dalam penjualan

c = Margin laba terhadap penjualan

TR_2 = Proyeksi penjualan untuk tahun itu

b = Ratio retensi laba

b. Penentuan alternatif pemenuhan tambahan modal kerja yang memberikan nilai rentabilitas modal sendiri yang paling tinggi, dengan langkah :

1) Perhitungan laba bersih dari alternatif-alternatif pemenuhan tambahan modal kerja yaitu alternatif dengan tambahan modal sendiri, modal asing atau kombinasi keduanya dengan formula dari Alwi (1993:131).

	MS	MA	MS + MA
Laba sebelum bunga dan pajak	xxx	xxx	xxx
Bunga modal asing	-	xxx	xxx
	xxx	xxx	xxx
Pajak penghasilan	xxx	xxx	xxx
	xxx	xxx	xxx

2) Perhitungan Rentabilitas Ekonomi (RE)

Analisis ini mengukur profitabilitas perusahaan yang menyatakan perbandingan antara laba sebelum bunga dan pajak (EBIT) dengan total aktiva.

Rumusnya:

$$RE = \frac{\text{Laba sebelum bunga dan pajak (EBIT)}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

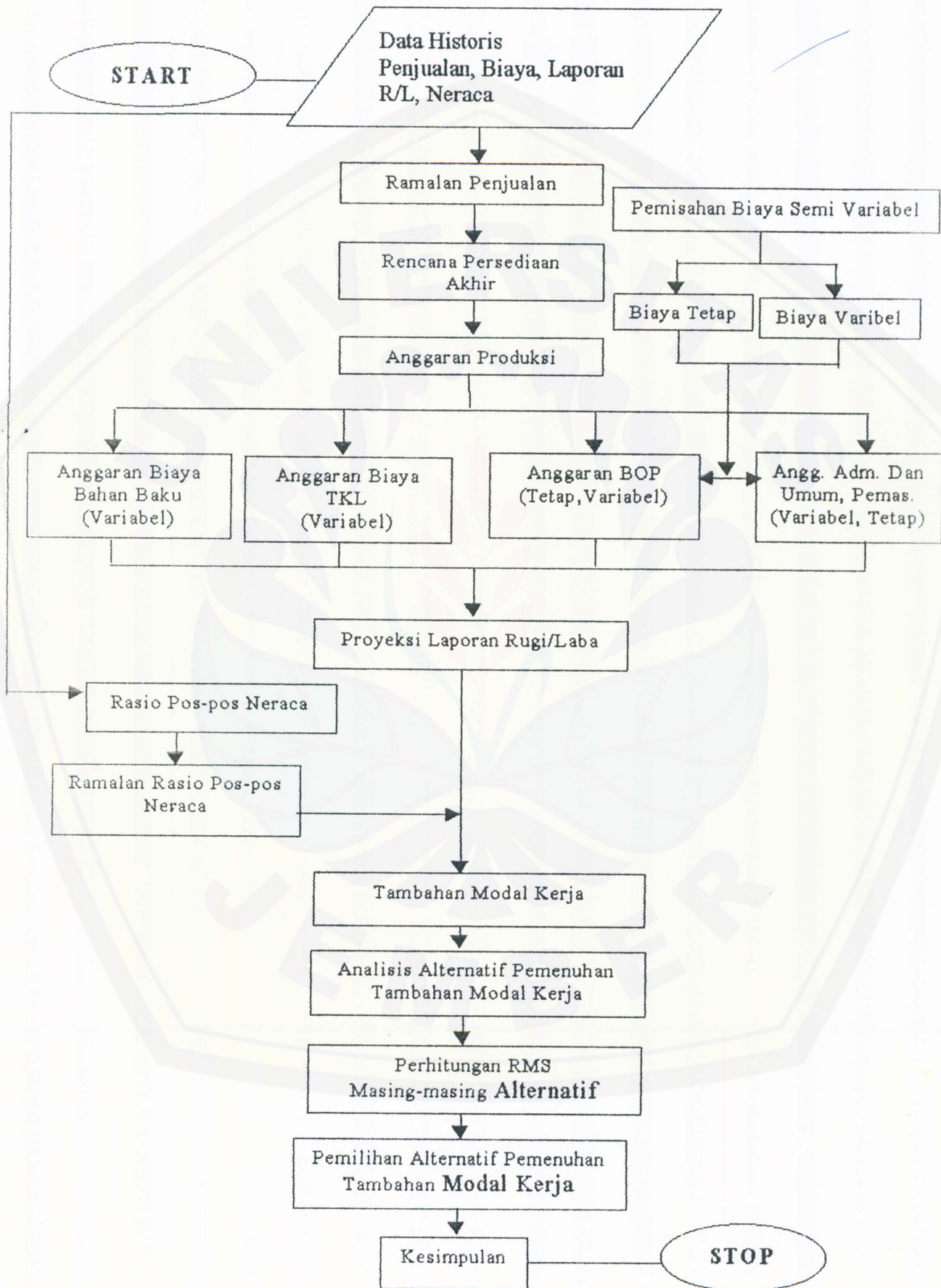
Hasil perhitungan analisis ini dibandingkan dengan tingkat bunga pinjaman. Apabila rentabilitas ekonomi lebih besar dari tingkat bunga pinjaman maka penggunaan modal pinjaman yang semakin besar akan meningkatkan rentabilitas modal sendiri perusahaan. Sebaliknya, kalau rentabilitas ekonomi lebih kecil dari tingkat bunga pinjaman maka perusahaan yang mempunyai proporsi hutang semakin besar akan mempunyai rentabilitas modal sendiri makin kecil.

3) Perhitungan Rentabilitas Modal Sendiri (Return On Net Work)

Analisis ini menyatakan perbandingan antara laba setelah pajak (EAT) dan modal sendiri yang merupakan tingkat keuntungan investasi pemilik sendiri yang merupakan tingkat keuntungan investasi pemilik modal. Rumus yang digunakan menurut Husnan (1994:215) yaitu :

$$RMS = \frac{\text{Laba Setelah Pajak (EAT)}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

Kerangka Pemecahan Masalah



Keterangan:

1. Start, untuk merealisasikan rencana penjualan diperlukan data historis antara lain: data penjualan, biaya-biaya, laporan rugi-laba dan neraca.
2. Dari data penjualan dibuat ramalan penjualan.
3. Menentukan tingkat persediaan akhir tahun yang akan datang.
4. Menyusun anggaran produksi
5. Menyusun anggaran biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead dan biaya administrasi umum, pemasaran serta melakukan pemisahan biaya semivariabel pada BOP dan biaya administrasi umum, pemasaran.
6. Menyusun proyeksi rugi-laba untuk periode yang akan datang.
7. Membuat ramalan rasio pos-pos neraca berdasarkan rasio pos-pos neraca tahun lalu.
8. Menghitung besarnya tambahan modal kerja.
9. Menganalisis alternatif pemenuhan tambahan modal kerja dengan membuat alternatif-alternatif pemenuhannya.
10. Menghitung RMS dari masing-masing alternatif.
11. Memilih alternatif pemenuhan tambahan modal kerja dengan memilih alternatif yang memberikan RMS paling tinggi.
12. Membuat kesimpulan, stop.

II. LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Modal Kerja

Setiap perusahaan perlu menyediakan modal kerja untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari. Ditinjau dari segi pembelanjaan pasif, maka masalah yang dihadapi perusahaan adalah dari mana modal kerja tersebut diperoleh, tapi bila ditinjau dari pembelanjaan aktif maka masalah yang dihadapi akan dialokasikan kemanakah modal kerja yang diperoleh. Keseimbangan pembelanjaan pasif dan aktif perlu diperhatikan sehingga tidak mengganggu jalannya likuiditas dan solvabilitas dengan mengharap rentabilitas yang diinginkan. Dalam hal ini timbul pertanyaan dari mana sumber modal kerja tersebut dan berapa jumlah nilai modal kerja yang diperlukan agar perusahaan berjalan dengan efektif.

Modal kerja yang cukup sangat penting bagi perusahaan karena dengan modal kerja yang cukup memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan perusahaan tidak mengalami kesulitan karena adanya krisis keuangan. Akan tetapi modal kerja yang lebih menunjukkan adanya modal kerja yang tidak produktif, hal ini akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena adanya kesempatan untuk memperoleh keuntungan telah disia-siakan. Sebaliknya modal kerja yang tidak cukup merupakan sebab utama kegagalan suatu perusahaan.

Ada tiga konsep pengertian modal kerja yang umum dipergunakan menurut Munawir (1991 : 113) yaitu :

1. Konsep Kuantitatif

Konsep ini menitikberatkan kepada kuantum yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai operasinya yang bersifat rutin, atau menunjukan jumlah modal kerja yang tersedia untuk tujuan jangka pendek.

2. Konsep Kualitatif

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

3. Konsep Fungsional

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

2.2. Arti Pentingnya Modal Kerja

Modal kerja sebagai pembiayaan kegiatan operasional perusahaan tergantung pada type atau sifat dari aktiva lancar yang dimiliki seperti : kas, efek, piutang dan persediaan. Tetapi modal kerja harus cukup jumlahnya dalam arti harus mampu membiayai pengeluaran-pengeluaran atau operasi perusahaan sehari-hari, karena dengan modal kerja yang cukup akan menguntungkan bagi perusahaan. Beberapa keuntungan dari tersedianya modal kerja menurut Munawir (1992 : 116) antara lain :

1. melindungi perusahaan terhadap krisis modal kerja karena turunnya nilai dari aktiva lancar
2. memungkinkan untuk dapat membayar semua kewajiban-kewajiban tepat pada waktunya
3. menjamin dimilikinya kredit stunding perusahaan semakin besar dan memungkinkan bagi perusahaan untuk dapat menghadapi bahaya-bahaya atau kesulitan-kesulitan keuangan yang mungkin terjadi
4. memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani para konsumennya
5. memungkinkan bagi perusahaan memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para pelanggannya

6. Memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang ataupun jasa yang dibutuhkan.

Modal kerja yang cukup memang sangat penting bagi perusahaan, tetapi berapakah modal kerja dianggap cukup bagi perusahaan dibutuhkan perhitungan dan pertimbangan yang cermat agar kekurangan atau kelebihan modal kerja dapat dihindari.

2.3 Macam-macam Modal Kerja

Menurut Husnan (1994 : 205) ada dua hal yang perlu di perhatikan dalam memahami macam-macam modal kerja yaitu : pertama, macam-macam modal kerja apabila ditinjau dari tujuannya dan yang kedua macam-macam modal kerja apabila ditinjau dari segi asalnya.

Macam-macam modal kerja ditinjau dari tujuannya adalah :

1. Modal kerja yang ditujukan untuk keperluan investasi di luar perusahaan. Misalnya modal kerja yang diperlukan untuk membeli saham atau obligasi dari perusahaan lain.
2. Modal kerja yang ditunjukkan untuk keperluan operasi perusahaan sehari-hari. Misalnya modal kerja yang dipergunakan untuk pembelian bahan baku, membayar upah tenaga kerja dan lain-lain.

Macam-macam modal kerja ditinjau dari asalnya adalah :

1. Modal kerja intern

Yaitu modal kerja yang diperoleh dari dalam perusahaan, yang termasuk modal kerja intern adalah :

- a. Laba ditahan, yaitu sebagian laba yang tidak dapat dibagikan kepada para pemegang saham. Jadi laba ditahan adalah laba bersih dikurangi deviden.
- b. Depresiasi

Akumulasi depresiasi sebelum digunakan untuk mengganti aktiva tepat yang akan diganti, dapat digunakan untuk membelanjai perusahaan meskipun waktunya terbatas sampai saat penggantian aktiva tetap.

2. Modal Kerja Ekstern

Yaitu modal kerja yang berasal dari luar perusahaan dan yang termasuk dari modal kerja ekstern adalah :

- a. modal asing, yaitu modal kerja yang diperoleh dari kreditur misalnya bank.
- b. modal sendiri, yaitu modal kerja yang berasal dari pemilik atau pengambil bagian dalam perusahaan. modal kerja ini dapat diperoleh dengan emisi saham baru.

2.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi dalam Penentuan Besarnya Kebutuhan Modal Kerja.

Faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penentuan besarnya kebutuhan modal kerja menurut Munawir (1992 : 117) yaitu :

1. Sifat atau type dari perusahaan.

Modal kerja dari suatu perusahaan jasa relatif akan lebih rendah bila dibandingkan dengan kebutuhan modal kerja dari perusahaan industri, misalnya bioskop, tidak memerlukan investasi besar dalam kas, piutang maupun persediaan. Kebutuhan uang untuk membayar pegawainya maupun untuk mebiayai operasinya dapat dipenuhi dari penghasilan atau penerimaan saat itu juga, sedangkan piutang bisanya dapat ditagih dalam waktu yang relatif pendek, bahkan untuk perusahaan jasa tertentu penerimaan uang justru lebih dulu pemberian jasanya. Apabila dibandingkan dengan perusahaan industri maka keadaanya sangat berbeda karena perusahaan industri harus mengadakan investasi yang cukup besar dalam aktiva lancar agar perusahaan tidak mengalami kesulitan operasional sehari-hari. Oleh karena itu apabila dibandingkan dengan perusahaan jasa, perusahaan industri membutuhkan modal kerja yang lebih besar.

2. Waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau memperoleh barang yang akan dijual serta harga persatuan dari barang tersebut.

Kebutuhan modal kerja suatu perusahaan berhubungan langsung dengan waktu yang dibutuhkan untuk memperoleh barang yang akan digunakan sampai barang tersebut dijual. Makin panjang waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau memperoleh barang tersebut makin besar pula modal kerja yang dibutuhkan. Di samping itu harga pokok per satuan barang yang akan dijual akan semakin besar pula kebutuhan modal kerja untuk memproduksi barang tersebut.

3. Syarat Pembelian bahan atau barang dagangan.

Syarat pembelian barang dagangan atau bahan dasar yang akan digunakan untuk memproduksi barang sangat mempengaruhi jumlah modal kerja yang dibutuhkan oleh perusahaan. Jika syarat kredit yang diterima pada waktu pembelian menguntungkan, makin sedikit modal kerja yang harus diinvestasikan dalam persediaan bahan ataupun barang dagangan, sebaliknya bila pembayaran atas bahan atau barang yang dibeli tersebut harus dilakukan dalam jangka waktu yang pendek maka modal kerja yang diperlukan untuk membiayai persediaan semakin besar pula.

4. Syarat Penjualan

Semakin lunak kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada pembeli akan mengakibatkan semakin besarnya jumlah modal kerja yang diinvestasikan dalam sektor piutang untuk memperendah dan memperkecil jumlah modal kerja yang harus diinvestasikan dalam piutang untuk memperkecil resiko adanya piutang yang dapat ditagih, sebaliknya perusahaan memberikan potongan tunai kepada para pembeli, karena dengan demikian pembeli akan tertarik untuk segera membayar hutangnya dalam periode diskonto tersebut.

5. Tingkat Perputaran Persediaan

Tingkat perputaran persediaan menunjukkan berapa kali persediaan tersebut diganti atau dijual kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, maka jumlah modal kerja (terutama yang diinventasikan dalam persediaan) semakin rendah. Untuk dapat mencapai tingkat perputaran yang tinggi maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan persediaan secara teratur dan efisien. Semakin cepat atau tinggi tingkat 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 modal kerja suatu perusahaan, misalnya faktor musiman, volume penjualan, tingkat perputaran piutang, jumlah rata-rata pengeluaran uang setiap harinya.

2.5. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya berguna untuk membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Sesuai dengan tujuan akuntansi biaya yaitu untuk memberikan informasi biaya kepada manager sebagai pihak pengelola usaha yang baik dan mengingat pula bahwa biaya bukan satu-satunya faktor yang harus dipertimbangkan manager dalam menjalankan fungsinya. Tetapi di lain pihak bukanlah manager yang baik bilamana pengelolaannya tidak didasarkan pada informasi biaya yang paling lengkap, yang dapat dikumpulkan. Oleh karena itu dalam akuntansi biaya terdapat berbagai macam cara penggolongan biaya seperti menurut Mulyadi (1991 : 14) yaitu :

1. Penggolongan biaya atas dasar obyek pengeluaran.
2. Penggolongan biaya atas dasar fungsi pokok dalam perusahaan.
3. Penggolongan biaya atas dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.

4. Penggolongan Biaya atas dasar perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan

5. Penggolongan Biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya.

1. Penggolongan Biaya Menurut Obyek Pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”.

2. Penggolongan Biaya atas dasar Fungsi Pokok Dalam Perusahaan

Pada perusahaan manufaktur, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok:

a. Biaya Produksi

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Misalnya: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

b. Biaya Pemasaran

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Misalnya: biaya iklan, biaya pengangkutan dari gudang ke pembeli, gaji karyawan yang melakukan kegiatan pemasaran.

c. Biaya Administrasi dan Umum

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi dan personalia.

3. Penggolongan Biaya Atas Dasar hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayainya

Sesuatu yang dibiayainya dapat berupa departemen atau produk. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu:

- a. Biaya Langsung

Adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi.

- b. Biaya Tidak Langsung

Adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik.

4. Penggolongan Biaya atas dasar perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan

Dalam hubungannya dengan volume kegiatan, biaya dapat digolongkan menjadi:

- a. Biaya Tetap

Biaya Tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak terpengaruh adanya perubahan volume kegiatan dalam batas-batas tertentu, dengan beberapa asumsi seperti kebijaksanaan manajemen, periode waktu dan lain-lain. Biaya-biaya yang termasuk kategori biaya tetap ini antara lain adalah biaya gaji, pajak kekayaan dan asuransi.

- b. Biaya Variabel

Biaya Variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding perubahan volume kegiatan. Contohnya adalah biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung.

c. Biaya Semivariabel

Biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya-biaya yang termasuk kategori biaya semivariabel adalah biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya pemeliharaan, biaya peralatan, biaya bahan mentah tidak langsung dan lain-lain.

5. Pengolongan Biaya atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya

Perhitungan laba atau rugi perusahaan dilakukan dengan mempertemukan penghasilan yang diperoleh dalam satu periodik tertentu, dengan biaya yang terjadi dalam periode yang sama, untuk menghindari adanya kekeliruan dalam melakukan perhitungan rugi laba dan untuk melakukan perhitungan dengan teliti maka biaya-biaya digunakan atas dasar waktu. Biaya atas dasar waktu dapat dibagi dalam dua golongan yaitu :

a. Pengeluaran Modal (Capital Expenditure)

Yang dimaksud adalah biaya-biaya yang dikorbankan atau dikeluarkan pada saat itu dapat dinikmati lebih dari satu periode akuntansi. Biaya modal ini tidak seluruhnya yang dibebankan pada periode itu atau pada saat pengeluaran, melainkan dibagikan pada periode-periode yang dapat dinikmati manfaat pengeluaran biaya itu.

b. Pengeluaran Penghasilan (Revenue Expenditure)

Adalah biaya-biaya yang hanya bermanfaat dalam periode akuntansi dimana biaya tersebut terjadi.

2.6. Langkah-langkah Analisis dalam Menentukan Besarnya Tambahan Modal Kerja

Sebagai penjelasan metode analisis data yang dipergunakan maka perlu beberapa uraian untuk memperjelas dari masing-masing metode analisis data, yaitu :

1. Ramalan penjualan
2. Penentuan jumlah persediaan akhir
3. Penyusunan anggaran produksi
4. Penyusunan anggaran biaya
5. Penyusunan proyeksi rugi-laba
6. Penyusunan ramalan rasio pos-pos neraca
7. Penentuan besarnya tambahan modal kerja

2.6.1 Ramalan Penjualan

a. Pengertian peramalan penjualan

Perlu dibahas tentang pengertian peramalan terlebih dahulu sebelum mengetahui apa yang dimaksud dengan peramalan penjualan. Peramalan adalah keputusan tentang kemungkinan di masa yang akan datang yang didasarkan pada faktor-faktor ekonomi sekarang dan sejarah atau pengalaman masa lalu. Dari batasan di atas beberapa unsur yang ditekankan dalam mengadakan peramalan, yaitu:

- 1) adanya faktor-faktor ekonomi pada masa lalu
- 2) kemungkinan-kemungkinan yang terjadi pada masa yang akan datang
- 3) pengambilan keputusan

Peramalan merupakan kegiatan yang cukup penting bagi perusahaan. Secara lebih rinci dapat disebutkan tentang manfaat peramalan, yaitu:

- 1) Peramalan dapat memperbaiki proses pemberian laporan, karena menambah kemampuan perusahaan untuk mengadakan pengawasan informasi tentang kegiatan tertentu.
- 2) Peramalan mendatangkan hasil. Hasil ini dapat dipergunakan sebagai pedoman penyusunan team work diantara para pimpinan perusahaan.
- 3) Hasil peramalan dapat dipakai sebagai dasar penyusunan perencanaan secara kuantitatif yang lazim disebut budget atau anggaran.

Dari berbagai peramalan yang mungkin dibakukan dalam perusahaan, salah satu pokok adalah peramalan penjualan. Menurut Adisaputro dan Asri (1995;147), peramalan penjualan adalah proyeksi teknis permintaan langganan potensial di masa yang akan datang dengan menggunakan asumsi.

b. Kegunaan peramalan penjualan

Adapun kegunaan dari peramalan penjualan sebagai berikut:

- 1) untuk menentukan kebijaksanaan dalam penyusunan anggaran yang meliputi anggaran segala aktivitas 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 (buruh) karena adanya perencanaan yang baik.

c. Jenis-jenis ramalan penjualan

1) Ramalan penjualan jangka panjang

Ramalan ini mencakup perkiraan tentang penjualan dari produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan selama lima tahun yang akan datang. Ramalan penjualan jangka panjang ini sering mempunyai tujuan berbeda dengan ramalan penjualan jangka pendek, dimaksudkan untuk memungkinkan membuat informasi dalam pengambilan keputusan pada garis-garis kegiatan yang membutuhkan waktu pelaksanaannya. Perbedaan dari ramalan penjualan jangka panjang terlihat dalam isi dan maksudnya seperti untuk pengembangan produk, perluasan kapasitas dan penanaman modal yang biasanya terbatas pada perkiraan yang luas tentang volume penjualan.

2) Ramalan penjualan jangka pendek

Ramalan ini merupakan jenis yang paling banyak digunakan oleh perusahaan dan biasanya ramalan ini mencakup perkiraan tentang penjualan

dari produk dalam jangka waktu satu tahun atau kurang. Ramalan jangka pendek biasanya dinyatakan dalam satuan nilai dan dipisahkan menurut jenis produk.

d. Metode Ramalan Penjualan

Ada beberapa metode ramalan penjualan yang sering dipakai antara lain dengan analisis trend. Trend adalah gerakan yang berjangka panjang lamban seolah-olah alunombak dan cenderung untuk menuju ke satu arah, naik atau menurun. Dalam pengukuran statistik dan matematis, salah satu metodenya adalah trend garis lurus, dengan Least Square, metode ini digunakan apabila scatter diagram dari masa lalu cenderung merupakan garis lurus. Fungsi persamaan metode ini menurut Adisaputro dan Asri (1995 : 159) adalah sebagai berikut :

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

dimana :

Y = besarnya tingkat penjualan pada periode yang diramal

a = konstanta

b = koefisien regresi

X = satuan waktu

n = banyak tahun analisis

2.6.2 Penentuan Jumlah Persediaan Akhir

Setiap perusahaan perlu selalu cermat dalam mempertimbangkan berapa jumlah persediaan. Kebijakan penentuan jumlah persediaan harus berdasarkan pada sifat atau jenis produk, berapa lama daya tahan dalam

penyimpanan dan berapa lama proses produksi serta bagaimana variasi naik turunnya permintaan konsumen dari waktu ke waktu. Penentuan besarnya persediaan mempunyai kegunaan bagi perusahaan antara lain:

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

Penentuan besarnya persediaan dapat menggunakan perhitungan tingkat perputaran persediaan dengan rumus dari Adisaputro dan Asri (1995;195) yaitu:

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

$$\text{Persediaan rata-rata} = \frac{\text{Persediaan awal} + \text{Persediaan akhir}}{2}$$

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

2.6.3 Anggaran Produksi

Anggaran produksi berfungsi sebagai alat perencanaan, pengkoordinasian dan pengawasan yang disusun berdasarkan pada anggaran penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa semua hal yang berhubungan dengan produksi seperti kebutuhan bahan mentah, kebutuhan tenaga kerja, kapasitas mesin, penambahan modal, dan kebijaksanaan persediaan diselaraskan dengan kemampuan menjual. Beberapa fungsi lain dari anggaran produksi antara lain:

1. Menunjang kegiatan jangka panjang yaitu barang dapat disediakan sesuai dengan penjualan.

2. Menjaga tingkat produksi yang menguntungkan tidak terlalu besar atau terlalu kecil.
3. Mengatur kegiatan produksi yang sedemikian rupa sehingga biaya-biaya produksi barang menjadi seminimal mungkin.

Secara garis besar anggaran produksi oleh Adisaputro dan Asri (1995;183) dirumuskan sebagai berikut:

Tingkat Penjualan	xx	
Persediaan Akhir	xx	
Jumlah	<u>xx</u>	-
Tingkat Persediaan Awal	xx	
Tingkat Produksi	<u>xx</u>	+

2.6.4 Penyusunan Anggaran Biaya

Penyusunan anggaran biaya dimaksudkan untuk merencanakan biaya variabel yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik dan biaya operasional. Dalam biaya overhead pabrik dan biaya operasional terdapat unsur biaya tetap, variabel dan semivariabel, oleh karena itu agar memudahkan dalam menghitung harga pokok penjualan variabel, biaya semivariabel tersebut harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur biaya tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya tetap merupakan jumlah biaya minimal untuk menyediakan jasa, sedangkan unsur biaya variabel merupakan bagian dari biaya semivariabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Salah satu metode yang bisa digunakan untuk memisahkan biaya semivariabel adalah metode Least Square dengan persamaan regresi. Menurut Mulyadi (1992;517) rumus tersebut dijelaskan seperti berikut:

$$Y = a + bx$$

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

Dimana:

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

2.6.5 Penyusunan Proyeksi Rugi-laba

Ada dua konsep yang digunakan dalam menyusun laporan rugi-laba yaitu: konsep harga pokok penuh dan konsep harga pokok variabel.

Pada konsep harga pokok penuh menyajikan biaya sesuai dengan penggolongan fungsi-fungsi pokok di dalam perusahaan, oleh karena itu laporan rugi-laba disusun dengan tahap-tahap sebagai berikut: Supriyono (1996:292)

- (1) Penghasilan penjualan dipertemukan dengan harga pokok penjualan yang meliputi biaya produksi variabel dan biaya produksi tetap, selisihnya adalah laba (rugi) kotor atas penjualan
- (2) Laba kotor atas penjualan dipertemukan dengan biaya komersial, selisihnya adalah laba (rugi) bersih usaha.
- (3) Laba bersih usaha dipertemukan dengan biaya keuntungan atau biaya bunga adalah laba (rugi) bersih.

Sedangkan untuk konsep harga pokok variabel, langkah pertama adalah menggolongkan biaya ke dalam biaya variabel dan biaya tetap, langkah kedua adalah menggolongkan biaya variabel dan biaya tetap ke dalam biaya produksi dan biaya non produksi. Dalam penyusunan laporan rugi laba pada konsep ini dengan tahap-tahap: Supriyono (1996:294)

- (1) Penjualan dipertemukan dengan harga pokok penjualan variabel, selisihnya adalah batas kontribusi kotor (gross contribution margin).
- (2) Batas kontribusi kotor dipertemukan dengan biaya komersial variabel selisihnya batas kontribusi (contribution margin) atau disebut batas kontribusi bersih (net contribution margin).
- (3) Batas kontribusi dipertemukan dengan semua biaya tetap atau biaya periode, baik produksi maupun non produksi, selisihnya adalah laba bersih.

Perbandingan susunan laporan rugi-laba konsep harga pokok penuh dengan konsep harga variabel dapat dilihat dalam tabel berikut: (Supriyono (1996:294))

Susunan Laporan rugi-laba Konsep Harga Pokok Penuh		Susunan Laporan rugi-laba Konsep Harga Pokok Variabel	
Penjualan	Rp. xx	Penjualan	Rp. xx
Harga Pokok Penjualan	<u>xx</u>	Harga Pokok Penjualan Variabel	<u>xx</u>
Laba kotor atas Penjualan	xx	Batas Kontribusi kotor	xx
Biaya Komersial:		Biaya Komersial Variabel:	
Pemasaran	Rp. xx	Pemasaran variabel	Rp. xx
Administrasi Umum	<u>xx</u>	Adm. & Umum var.	<u>xx</u>
	Rp. xx		Rp. xx
Laba Bersih Usaha	<u>Rp. xx</u>	Batas kontribusi (bersih)	Rp. xx
Biaya Keuangan:		Biaya Tetap:	
Biaya Bunga	<u>xx</u>	Overhead Pab. Tetap	Rp. xx
Laba Bersih	<u><u>Rp. xx</u></u>	Pemasaran tetap	xx
		Adm. umum tetap	xx
		Biaya bunga *)	<u>xx</u>
			<u>Rp. xx</u>
		Laba Bersih	<u><u>Rp. xx</u></u>
		*) Biaya bunga umumnya biaya tetap	

2.6.6 Penyusunan Ramalan Rasio Pos-pos Neraca

Ramalan rasio pos-pos neraca dapat disusun berdasarkan rasio pos-pos neraca tahun yang lalu melalui metode Geometric Mean. Rasio pos-pos neraca ini menurut metode persentase penjualan merupakan pencerminan dari persentase penjualan.

Rumus Geometric Mean yang digunakan berdasarkan Dajan (1995:159) yaitu:

$$G_m = \sqrt[n]{\frac{X_n}{X_0}}$$

Dimana:

G_m = Tingkat pertumbuhan rasio pos neraca

X_n = Rasio pos neraca pada tahun ke-n

X₀ = Rasio pos neraca pada tahun dasar

n = Banyaknya tingkat analisis

2.6.7 Penentuan Besarnya Tambahan Modal Kerja

Besarnya tambahan modal kerja dalam skripsi ini ditentukan dengan menggunakan metode persentase penjualan, dimana peramalan tentang tambahan modal kerja dinyatakan dalam persentase penjualan tahunan yang diinvestasikan pada masing-masing rekening dalam neraca, melalui penentuan rekening-rekening yang berhubungan langsung dengan penjualan. Dalam hal ini semua aktiva bisa 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. Pada sisi pasiva, hutang dagang dan hutang jangka pendek lainnya dapat diharapkan meningkat selama perusahaan diperkirakan memperoleh keuntungan dan tidak membayar seratus persen labanya sebagai deviden. Meskipun demikian baik modal saham biasa maupun obligasi tidak diharapkan meningkat dengan adanya peningkatan penjualan dalam bentuk persentase penjualan sebagai berikut:

Rekening Neraca Dalam Persentase Penjualan

Harta (%)		Kewajiban (%)	
Kas	%	Hutang	%
Piutang	%	Hutang Pajak dan Upah	%
Persediaan	%	Obligasi	na*
Aktiva Tetap Bersih	%	Saham Biasa	na*
		Laba ditahan	na*
	<u>A/TR</u>		<u>B/TR</u>
Harta dinyatakan dalam persentase penjualan			A/TR
Dikurangi kenaikan kewajiban spontan			B/TR
% Tambahan modal kerja yang harus dipenuhi untuk setiap kenaikan penjualan			<u>I</u>

na*: not aplicable (tidak dapat diterapkan)

Melalui penerapan metode persentase penjualan kita bisa meramalkan tambahan modal kerja dengan membandingkan pos-pos neraca dengan penjualan untuk mencapai rencana penjualan. Rumus yang digunakan dari Weston dan Copeland (1995:319) yaitu:

$$I = \frac{A}{TR} - \frac{L}{TR}$$

dimana:

I = Tambahan modal kerja dalam persentase penjualan

A/TR = Harta dinyatakan dalam persentase penjualan

B/TR = Kenaikan kewajiban spontan dalam persentase penjualan

Adapun tambahan modal kerja ekstern dapat dihitung dengan rumus dari Weston dan Copeland (1995:320) yaitu:

$$\text{Tambahan Modal Kerja Ekstern} = \frac{A}{TR}(\Delta TR) - \frac{L}{TR}(\Delta TR) - bc(TR_2)$$

dimana :

A/TR = harta yang bertambah secara spontan sesuai dengan penjualan total, dinyatakan dalam persen dari penjualan.

B/TR = kewajiban yang bertambah secara spontan sesuai dengan penjualan total, dinyatakan dalam persen dari penjualan.

ΔTR = perubahan dalam penjualan

c = margin laba terhadap penjualan

b = rasio laba yang ditahan dengan total laba

TR₂ = total penjualan yang diramalkan untuk tahun tersebut

2.7 Penentuan Alternatif Pemenuhan Tambahan Modal Kerja

Pemenuhan alternatif yang paling tepat dalam usaha untuk memenuhi tambahan modal kerja yaitu baik dengan modal asing maupun modal sendiri, perlu adanya perhitungan-perhitungan yang cermat. Adapun langkah-langkah dalam menentukan alternatif pemenuhan tambahan modal kerja yang menguntungkan adalah sebagai berikut :

- a. Menentukan laba bersih dari masing-masing alternatif pemenuhan tambahan modal kerja yaitu dengan tambahan modal sendiri, modal asing, atau kombinasi modal asing dan modal sendiri dengan rumus dari Alwi (1993:131) yaitu :

	MS	MA	MS+MA
Laba sebelum bunga dan pajak	xxx	xxx	xxx
Bunga Modal Asing	-	xxx	xxx
	xxx	xxx	xxx
Pajak penghasilan	xxx	xxx	xxx
Laba Bersih (EAT)	xxx	xxx	xxx

b. Rentabilitas Ekonomis (RE)

Analisis ini mengatur profitabilitas perusahaan, yang menyatakan perbandingan antara laba sebelum pajak (EBIT) dan total aktiva, dengan rumus:

$$RE = \frac{\text{Laba sebelum bunga dan pajak (EBIT)}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Hasil perhitungan analisis ini dibandingkan dengan tingkat bunga pinjaman. Apabila rentabilitas ekonomis lebih besar daripada bunga pinjaman maka penggunaan modal pinjaman yang semakin besar akan meningkatkan rentabilitas modal sendiri perusahaan. Sebaliknya kalau rentabilitas ekonomis lebih kecil daripada tingkat bunga pinjaman maka perusahaan yang mempunyai proporsi hutang semakin besar akan mempunyai rentabilitas modal sendiri makin kecil.

c. Rentabilitas Modal Sendiri (Return Net Works)

Analisis ini menyatakan perbandingan antara laba setelah pajak (EAT) dan modal sendiri yang merupakan tingkat keuntungan investasi pemilik modal. Rumus yang digunakan menurut Husnan (1994:215) yaitu:

$$RMS = \frac{\text{Laba setelah pajak (EAT)}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

Keterangan: alternatif yang dipilih adalah alternatif yang memberikan Rentabilitas Modal Sendiri paling tinggi

III. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan

UD. Praktis merupakan sebuah perusahaan pengrajin kulit di daerah Magetan yang menghasilkan sepatu dan sandal kulit. Perusahaan ini didirikan pertama kali oleh Bapak Widya Susanto pada tahun 1981 dan memperoleh Nomor Izin Usaha pada tahun 1995, tepatnya No. 144/13-14/PK/VIII/1995.

UD. Praktis terletak di Jalan Sawo Nomor 9 Magetan, sebuah daerah yang selain UD. Praktis juga banyak pengrajin kulit lainnya. Menurut Bapak Widya Susanto, usaha ini dipilih karena beliau yakin akan adanya prospek yang baik pada masa yang akan datang dan untuk melestarikan ketrampilan yang diperoleh beliau pada masa mudanya. Dahulu sebelum Bapak Widya Susanto mendirikan perusahaan sepatu dan sandal kulit di daerah Magetan. Upah dari hasil kerjanya beliau simpan dan akhirnya ditambah uang warisan beliau gunakan sebagai modal kerja untuk mendirikan perusahaan sepatu dan sandal kulit sendiri.

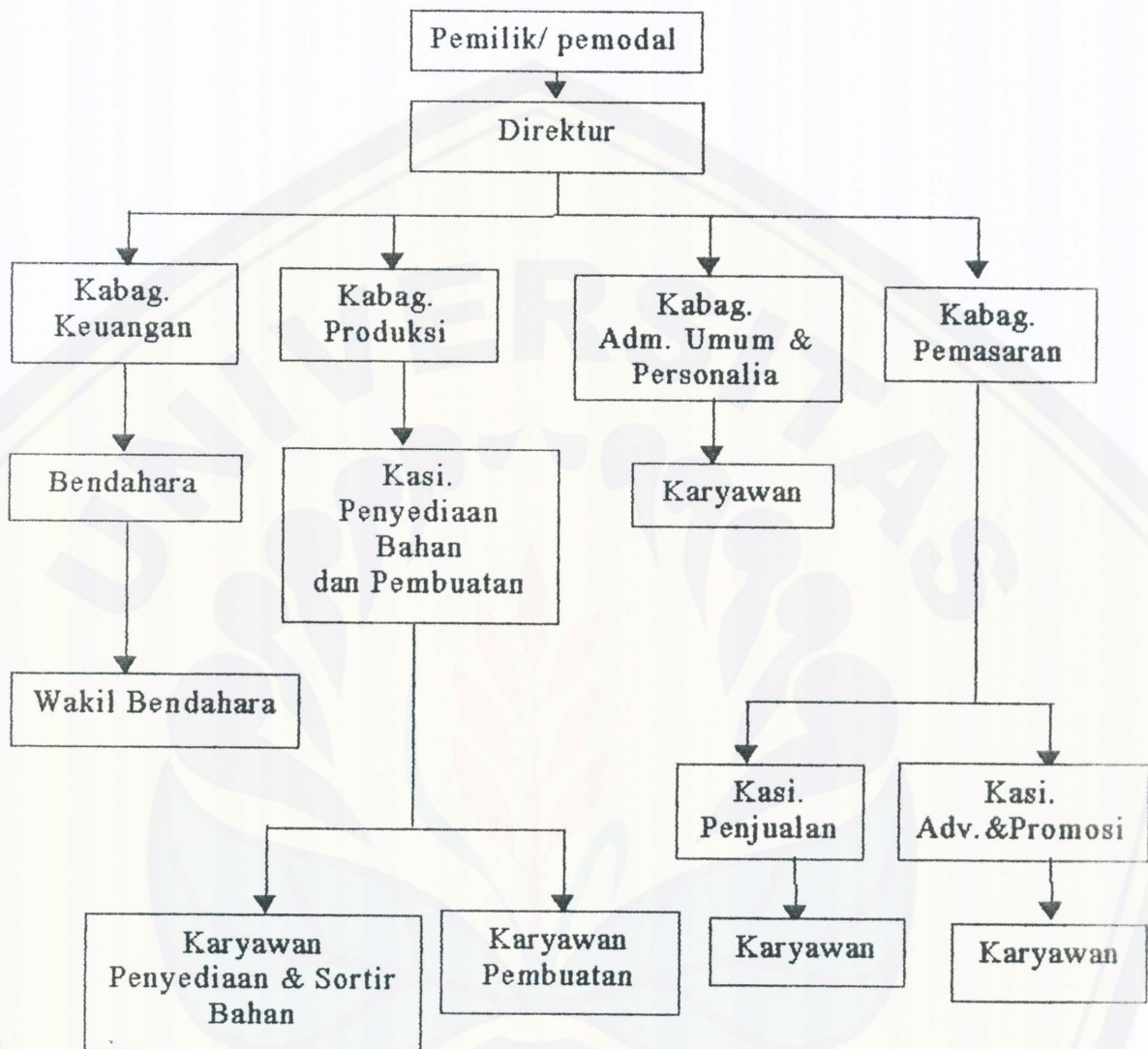
Modal dan ketrampilan yang masih terbatas, pada awalnya merupakan suatu hambatan bagi pengembangan UD. Praktis tapi berkat kerja keras dan keuletan dari Bapak Widya Susanto akhirnya perusahaan ini mampu juga bersaing dengan perusahaan pengrajin sepatu dan sandal di daerah Magetan bahkan sekarang hasil produksinya sudah mampu menembus pasar di daerah luar pulau Jawa.

3.2 Struktur Organisasi

Setiap perusahaan selalu mempunyai struktur organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Struktur organisasi merupakan bagian dari organisasi yang isinya menunjukkan susunan organisasi dari pucuk pimpinan sampai dengan satuan organisasi yang terendah dengan menyebutkan sebutan organisasi serta masing-masing satuan organisasinya.

Struktur organisasi merupakan wujud usaha perencanaan dan pengendalian kegiatan-kegiatan perusahaan untuk masa sekarang maupun yang akan datang, baik yang bersifat ekonomis maupun non ekonomis. Struktur organisasi yang baik akan membawa pengaruh terhadap kelancaran perusahaan karena melalui struktur organisasi yang baik akan dapat ditentukan pembagian kerja, tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian sehingga seluruh tenaga kerja akan bekerja dengan harmonis dan efisien.

Untuk mengetahui secara jelas tentang tugas dan tanggung jawab dari semua pihak yang ada dalam sebuah organisasi perusahaan maka dapat dilihat pada struktur organisasinya. Adapun struktur organisasi pada UD. Praktis di magetan berbentuk Organisasi Garis atau Lini seperti tampak pada gambar 1 sebagai berikut :



Gambar 1. Struktur Organisasi UD. Praktis, Magetan.

Sumber data : UD. Praktis, Magetan.

Tugas tanggung jawab personalia perusahaan adalah sesuai dengan posisinya pada struktur organisasi tersebut. Adapun tugas dan tanggung jawab dari masing-masing personalia perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Direktur

Tugas dan Tanggung jawabnya, antara lain :

- a. memegang kebijaksanaan umum perusahaan dan bertanggung jawab dalam segala hal baik kedalam maupun keluar perusahaan.

- b. membina hubungan baik dengan instansi Pemerintah, perusahaan lain serta masyarakat
- c. memegang kekuasaan sepenuhnya dan bertanggung jawab terhadap maju mundurnya perusahaan
- d. mengadakan pengawasan terhadap kebijaksanaan perusahaan yang telah ditetapkan serta mengadakan perbaikan di segala bidang apabila terdapat kekurangan-kekurangan
- e. membawahi bagian-bagian yang ada dalam perusahaan yang di pimpinnya
- f. bertanggung jawab kepada Direksi.

2. Kepala Bagian Keuangan

Tugas dan tanggung jawabnya, antara lain :

- a. menyusun anggaran keuangan perusahaan
- b. mengawasi pelaksanaan anggaran keuangan perusahaan
- c. membuat laporan keuangan perusahaan
- d. bertanggung jawab terhadap keuangan perusahaan kepada Direktur

Kepala bagian keuangan membawahi Bendahara dimana tugas dan tanggung jawabnya, antara lain :

- a. membuat laporan pemasukan dan pengeluaran perusahaan
- b. mencatat setiap transaksi keuangan
- c. bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Keuangan

Bendahara dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh Wakil Bendahara.

3. Kepala Bagian Produksi

Tugas dan tanggung jawabnya, antara lain :

- a. mengatur dan melaksanakan proses produksi dari bahan baku menjadi barang jadi sesuai dengan production order
- b. melakukan analisis berkala atas pemakaian bahan baku, spare parts, yang sebelumnya telah disusun anggarannya secara berkala

c. mengatur percobaan dan penelitian di bidang produksi untuk mendapatkan produk yang lebih baik

d. bertanggung jawab langsung pada Direktur

Kepala Bagian Produksi membawahi Kepala Seksi Penyediaan Bahan dan Pembuatan dimana tugas dan tanggung jawabnya, antara lain :

a. mengatur dan mengontrol ketersediaan bahan baku dan bahan penolong

b. mengontrol proses kerja mesin dan karyawan

c. bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Produksi

4. Kepala Bagian Administrasi Umum dan Personalia

Tugas dan tanggung jawabnya, antara lain :

a. melaksanakan administrasi perusahaan serta tugas-tugas korespondensi

b. menyelenggarakan kegiatan penerimaan dan penempatan tenaga kerja berdasarkan formasi organisasi dan persyaratan kerja yang ditentukan

c. menyelenggarakan pemberian personil dan hubungan perburuhan serta administrasinya, meliputi penilaian kerja karyawan, pendidikan dan latih kerja, cuti dan istirahat karyawan, pesangon, uang jasa dan lain-lain

d. dalam melaksanakan tugasnya bertanggung jawab langsung kepada Direktur.

5. Kepala Bagian Pemasaran

Tugas dan tanggung jawabnya, antara lain :

a. mengatur dan mengawasi penjualan dan pemasaran serta berusaha memperluas daerah pemasaran baru

b. mengkoordinir Kepala Seksi yang ada dibawahnya agar tercapai strategi pemasaran yang mantap

c. bertanggung jawab kepada Direktur.

Kepala Bagian Pemasaran membawahi dua kepala seksi, yaitu :

5.1 Kepala Seksi Penjualan

Tugas dan tanggung jawabnya, antara lain :

- a. melayani pembelian yang melakukan pembelian dalam partai besar maupun partai kecil
- b. mencatat pembelian dan pemesanan yang terjadi
- c. bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Pemasaran.

5.2 Kepala Seksi Advertensi dan Promosi

Tugas dan tanggung jawabnya, antara lain :

- a. mencari daerah pemasaran baru dengan pembelian yang potensial
- b. melakukan kegiatan advertensi dan promosi agar terjadi penjualan
- c. bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Pemasaran

3.3 Personalia Perusahaan

Mesin bagi perusahaan adalah suatu alat yang dapat menunjang keberhasilan perusahaan, tetapi bagaimanapun canggihnya mesin-mesin yang dioperasikan oleh perusahaan akan tetap saja membutuhkan manusia untuk mengoperasikannya. Demikian pentingnya faktor manusia dalam perusahaan sehingga perusahaan harus dapat mengatur tenaga kerjanya tenaga kerjanya untuk ditempatkan pada tempat yang sesuai dengan pendidikan, ketrampilan dan pengalaman dari masing-masing tenaga kerja sehingga perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien.

3.3.1 Klasifikasi dan Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang dimaksud di sini adalah semua karyawan yang berstatus sebagai pekerja pada UD. Praktis di Magetan. Pada saat ini jumlah karyawan yang bekerja pada UD. Praktis berjumlah 40 orang.

Jumlah ini dibagi menjadi dua bagian, yaitu :

a. Tenaga Kerja Tidak Langsung

Tenaga kerja tidak langsung adalah karyawan yang tidak secara langsung menangani proses produksi perusahaan. Jumlah karyawan tidak langsung di UD. Praktis sebanyak 16 orang. Adapun data jabatan dan jumlahnya dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini :

Tabel 1. UD. Praktis

**Data Jabatan dan Jumlah Tenaga Kerja Tidak Langsung
Tahun 1999**

No	Jabatan	Jumlah
1.	Direktur	1 orang
2.	Kabag. Keuangan	1 orang
3.	Kabag. Produksi	1 orang
4.	Kabag. Adm. Umum dan Personalia	1 orang
5.	Kabag. Pemasaran	1 orang
6.	Kasi. Penyediaan Bahan dan Pembuatan	1 orang
7.	Kasi. Penjualan	1 orang
8.	Kasi. Advertensi dan Promosi	1 orang
9.	Bendahara	1 orang
10.	Wakil Bendahara	1 orang
11.	Karyawan Adm. Umum dan Personalia	1 orang
12.	Karyawan Penjualan	2 orang
13.	Karyawan Advertensi dan Promosi	2 orang
14.	Pesuruh	1 orang
Jumlah		16 orang

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

b. Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung adalah karyawan tingkat operasional yang secara langsung berkaitan dengan proses produksi. Pada UD. Praktis yang termasuk tenaga kerja langsung yaitu karyawan penyediaan dan sortir bahan serta karyawan pembuatan, seperti tampak pada tabel 2 sebagai berikut :

Tabel 2. UD. Praktis

**Data Jabatan dan Jumlah Tenaga Kerja Langsung
Tahun 1999**

No	Jabatan	Jumlah
1.	Karyawan Penyediaan dan Sortir Bahan	1 orang
2.	Karyawan Pembuatan :	
	Bidang Pola	7 orang
	Bidang Upper (Kap)	7 orang
	Bidang Tarik (Sol)	7 orang
	Bidang Finising	2 orang
Jumlah		24 orang

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

3.3.2 Sistem dan Besarnya Upah

Pada dasarnya upah merupakan penerimaan karyawan dari perusahaan dimana mereka bekerja. Sebagai imbalan atas jasa berupa tenaga maupaun pikiran yang diberikan kepada perusahaan. UD. Praktis menggolongkan sistem upah menjadi tiga golongan yaitu :

a. Upah Bulanan

yaitu sistem pengupahan yang dilakukan pada tiap-tiap bulan. Termasuk dalam kategori ini adalah Direktur, Kepala Bagian, Kepala Seksi, Bendahara dan Wakil Bendahara.

b. Upah Harian

yaitu sistem pengupahan yang didasarkan pada jumlah hari kerja karyawan. Termasuk dalam kategori ini adalah karyawan administrasi umum dan personalia, penjualan, advertensi, dan promosi serta pesuruh.

c. Upah Borongan

yaitu sistem pengupahan yang didasarkan pada jumlah produk yang dihasilkan oleh karyawan atau memperhitungkan besar kecilnya hasil produksi karyawan. Termasuk dalam kategori ini adalah karyawan penyediaan dan sortir bahan serta karyawan pembuatan.

Adapun besar upah untuk tenaga kerja tidak langsung dapat dilihat pada tabel 3 untuk sistem pengupahan bulanan dan tabel 4 untuk sistem pengupahan harian, seperti berikut ini :

Tabel 3. UD. Praktis

**Besar Upah Tenaga Kerja Tidak Langsung
Sistem bulanan
Tahun 1999**

No.	Jabatan	Upah / Bulanan (Rp)
1.	Direktur	1.250.000
2.	Kepala Bagian	750.000
3.	Kepala Seksi	600.000
4.	Bendahara	550.000
5.	Wakil Bendahara	450.000

Sumber data : UD. Praktis, Magetan.

Tabel 4. UD. Praktis

**Besar Upah Tenaga Kerja Tidak Langsung
Sistem Harian
Tahun 1999**

No	Jabatan	Upah/Hari (Rp)
1.	Karyawan Adm. Umum dan Personalia	12.500
2.	Karyawan Penjualan	12.500
3.	Karyawan Advertensi dan Promosi	12.500
4.	Pesuruh	7.500

Sumber data : UD. Praktis, Magetan.

Sedangkan sistem dan besar upah tenaga kerja langsung dapat dilihat pada tabel 5 sebagai berikut :

Tabel 5. UD. Praktis

**Besar Upah Tenaga Kerja langsung
Sistem Borongan
Tahun 1999**

No	Jabatan	Upah/Sepatu (Rp)	Upah/Sandal (Rp)
1.	Karyawan Penyediaan dan sortir bahan	100	100
2.	Karyawan Pembuatan :		
	Bidang Pola	1.050	950
	Bidang Upper (Kap)	1.200	1.100
	Bidang Tarik (Sol)	1.250	1.150
	Bidang Finishing	200	100
	Jumlah	3.800	3.400

Sumber data : UD. Praktis, Magetan.

3.3.3 Hari dan Jam Kerja

Hari kerja di UD. Praktis ada 6 jam hari kerja dalam seminggu dan dimulai pukul 08.00 sampai 17.00 WIB dengan waktu istirahat sebanyak dua kali. Adapun lebih lengkapnya adalah sebagai berikut :

Untuk Hari Senin sampai Kamis dan Sabtu :

Jam Kerja : pukul 08.00-17.00 WIB

Jam Istirahat I : pukul 12.00-12.45 WIB

Jam Istirahat II : pukul 15.00-15.45 WIB

Untuk Hari Jum'at:

Jam Kerja : pukul 08.00-17.00 WIB

Jam Istirahat I : pukul 11.00-13.00 WIB

Jam Istirahat II : pukul 15.00-15.45 WIB

3.4 Kegiatan Produksi

Kegiatan produksi yang dibahas disini meliputi :

3.4.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Bahan baku untuk membuat sepatu dan sandal kulit bisa dan mudah diperoleh di daerah Magetan karena di Magetan sendiri telah banyak terdapat perusahaan penyamak kulit. Adapun bahan baku dan bahan penolong yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Bahan Baku

Meliputi : Kulit Box, Sol Karet.

b. Bahan Penolong

Meliputi : Lem PC, Lem Prima-D, Lem 168, Lem Latex, Lem Zormodore, Spon Usu, Kain Keras 0,8, Sarwi (cci), Tamsin, Benang 555, Ampril no.3, Paku, Cat sol, Vernis, Gasper, tali dan imitasi.

3.4.2 Peralatan yang Digunakan

Alat-alat yang digunakan untuk membuat sepatu dan sandal kulit yaitu : gunting, martil, jonggol, pisau samak, list (cetakan), kuas, catut, kompresor, mesin cetak, mesin jahit, mesin seset, mesin press, mesin amplas.

3.4.3 Proses Produksi

Proses pembuatan sepatu dan sandal kulit melalui beberapa tahap, yaitu meliputi :

a. Tahap Penyediaan dan Sortir Bahan

Pada tahap ini bahan-bahan yang digunakan (bahan baku dan bahan penolong) diletakkan pada masing-masing bidang dan dilakukan penyortiran atau pemilihan bahan baku.

b. Tahap Pola

Sebelum membuat sepatu atau sandal yang diinginkan, terlebih dahulu membuat pola atau cetakan pada kertas yang nantinya digunakan sebagai patokan dalam membuat sepatu atau sandal.

c. Pemotongan Bahan

Pola yang sudah jadi kemudian dilukiskan pada lembaran kulit yang sudah tersedia, kemudian kulit dipotong menurut pola tersebut.

d. Penipisan Bahan

Bahan atau bagian yang dilipat terlebih dahulu ditipiskan dengan mesin seset.

e. Penggabungan Bahan

Bagian bahan yang sudah dipotong dan ditipiskan digabung dengan menggunakan lem.

f. Penjahitan

Setelah direkatkan dengan lem maka bagian-bagian bahan tadi dijahit sesuai dengan model.

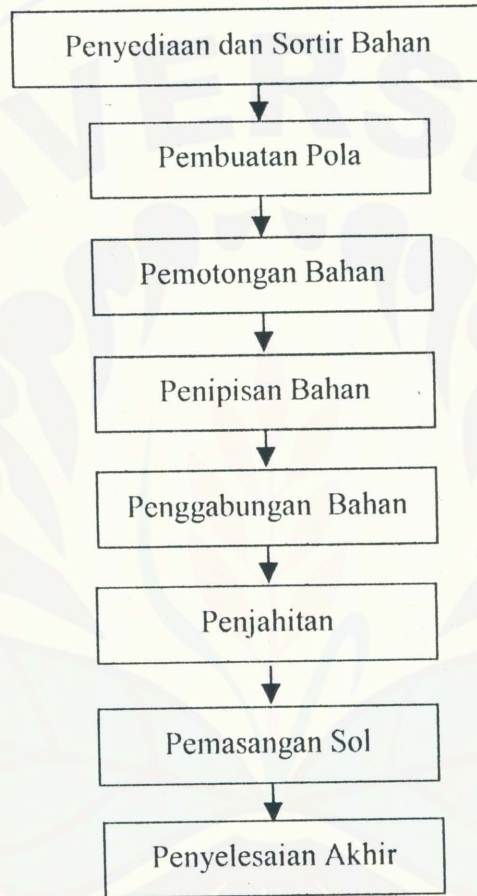
g. Pemasangan Sol

Sepatu dan sandal yang sudah dijahit diberi sol dan haq.

h. Perusahaan Akhir

Yaitu pemberian label, pemernisan, pemberian aksesoris dan pengemasan.

Untuk lebih jelasnya maka jalannya proses produk produksi dapat digambarkan sebagai berikut :



Gambar 2. Skema Alur Proses Pembuatan

Sepatu dan Sandal Kulit

Sumber Data : UD Praktis, Magetan

3.4.4 Hasil Produksi

UD. Praktis dalam aktivitas produksinya menghasilkan sepatu dan sandal untuk ukuran dewasa. Adapun menurut jenisnya produk UD. Praktis dapat dibedakan menjadi 4 yaitu : sepatu pria, sepatu wanita, sandal pria dan sandal wanita.

Volume produksi sepatu dan sandal pada UD. Praktis selama 5 tahun terakhir ini dapat dilihat dalam tabel 6 dibawah ini :

Tabel 6. UD. Praktis

**Volume Produksi Sepatu dan Sandal
Tahun 1995 - 1999 (pasang)**

No.	Jenis Produk	1995	1996	1997	1998	1999
1	Sepatu pria	9.454	9.637	9.857	10.033	10.705
2	Sepatu wanita	9.957	10.132	10.434	10.705	11.244
3	Sandal pria	3.029	3.243	3.508	3.868	3.777
4	Sandal wanita	3.079	3.288	3.546	3.865	3.895
Jumlah		25.519	26.300	27.345	28.471	29.621

Sumber data : UD. Praktis

3.5 Kegiatan Pemasaran

3.5.1 Daerah dan Sistem Pemasaran

UD. Praktis ini mempunyai posisi pasar yang cukup baik. Hal ini terbukti dengan dipasarkannya semua hasil produksi perusahaan. Daerah pemasarannya meliputi daerah Magetan dan beberapa daerah di Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat serta daerah luar pulau Jawa.

Gambaran selengkapnya dapat dijabarkan sebagai berikut :

Jawa Timur

Meliputi : Surabaya, Bojonegoro, Pacitan, Lamongan

Jawa Tengah

Meliputi : Semarang, Pati, Blora

Jawa Barat dan Jakarta

Meliputi : Bandung, Sukabumi, Jakarta

Luar Jawa

Meliputi : Manukwari (Irian Jaya), Bone dan Palu (Sulawesi)
Medan (Sumatra), Samarinda (Kalimantan).

Pada UD. Praktis sistem penjualan yang diterapkan adalah sistem penjualan tunai dan kredit atau berdasarkan perjanjian kedua belah pihak. Adapun untuk lebih menarik konsumen, UD. Praktis selain melakukan promosi pemasaran juga melayani produk pesanan khusus. Model dan variasipun kini telah mengikuti perkembangan mode sehingga tak heran bila permintaan pada UD. Praktis terus meningkat.

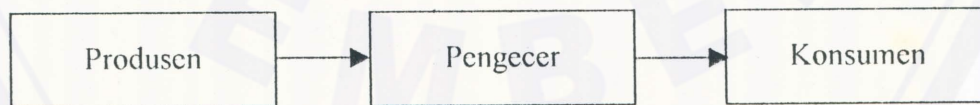
3.5.2 Saluran Distribusi

Dalam usaha memasarkan hasil produksinya ke arah konsumen, perusahaan menggunakan saluran distribusi langsung dan tidak langsung seperti gambar berikut :

a. saluran distribusi langsung



b. saluran distribusi tidak langsung



Gambar 3. Saluran Distribusi

Sumber Data : UD Praktis, Magetan

3.5.3 Hasil penjualan

Dilihat dari hasil penjualan tahun 1995 sampai tahun 1999 maka UD. Praktis selalu mengalami peningkatan, bahkan saat krisis ekonomi sekalipun. Peningkatan hasil penjualan ini dapat dilihat dalam tabel 7 berikut ini :

Tabel 7. UD. Praktis

**Penjualan Sepatu dan Sandal
Tahun 1995 - 1999 (Rupiah)**

No	Jenis Produk	1995	1996	1997	1998	1999
1	Sepatu pria	373.117.000	399.977.000	431.948.000	526.084.000	561.800.000
2	Sepatu wanita	303.932.500	319.788.000	348.701.500	439.110.000	480.052.000
3	Sandal pria	81.729.000	90.412.000	101.094.000	136.296.000	142.339.000
4	Sandal wanita	73.656.000	81.700.000	91.598.000	126.225.000	131.410.000
Jumlah		832.434.500	891.877.000	973.341.500	1.227.715.000	1.315.601.000

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

IV. ANALISIS DATA

4.1 Penentuan Besarnya Tambahan Modal Kerja

4.1.1 Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan merupakan landasan untuk semua rencana dan kegiatan yang akan dilaksanakan oleh sebuah perusahaan, adapun penjualan itu sendiri merupakan dasar untuk menganalisis biaya dan laba yang akan terjadi.

Ramalan penjualan pada UD.Praktis di Magetan untuk produksi sepatu dan sandal kulit dapat dilihat pada tabel 8 berikut ini.

Tabel 8. UD. Praktis
Ramalan Penjualan Sepatu dan Sandal
Tahun 2000 (pasang)

No.	Jenis Sepatu	Volume Penjualan
1.	Sepatu Pria	10.760
2.	Sepatu Wanita	11.367
3.	Sandal Pria	4.134
4.	Sandal Wanita	4.155
JUMLAH		30.416

Sumber data : Lampiran 1, 2, 3 dan 4

Berdasarkan ramalan penjualan tersebut maka selanjutnya dapat dibuat anggaran penjualan tahun 2000 seperti tabel 9 berikut ini :

Tabel 9. UD. Praktis
 Anggaran Penjualan Sepatu dan Sandal
 Tahun 2000

No.	Jenis Produk	Volume Penjualan (Pasang)	Harga Jual (Rupiah)	Penjualan (Rupiah)
1.	Sepatu Pria	10.760	57.042	613.771.920
2.	Sepatu Wanita	11.367	46.856	532.612.152
3.	Sandal Pria	4.134	40.042	165.492.288
4.	Sandal Wanita	4.155	37.093	154.121.415
JUMLAH		30.416	-	1.465.997.775

Sumber data : Lampiran 1 – 5, diolah

4.1.2 Penentuan Persediaan Akhir

Persediaan akhir sepatu dan sandal pada tahun 2000 dapat dihitung melalui perhitungan tingkat perputaran persediaan barang jadi (ITO). Tingkat perputaran persediaan barang jadi (ITO) yang digunakan adalah rata-rata tingkat perputaran persediaan barang jadi lima tahun sebelumnya atau dengan metode rangkai.

Besarnya rata-rata tingkat perputaran persediaan selama lima tahun terakhir jenis sepatu dan sandal adalah sebagai berikut :

Tabel 10. UD. Praktis
Rata-rata Tingkat Perputaran Persediaan
Tahun 1995 – 1999

No.	Jenis Sepatu	Rata-rata Tingkat Perputaran Persediaan
1.	Sepatu Pria	13,524
2.	Sepatu Wanita	13,647
3.	Sandal Pria	11,979
4.	Sandal Wanita	12,222

Sumber data : Lampiran 6 – 9

Perhitungan estimasi persediaan akhir tahun 2000 pada tiap-tiap jenis sepatu dan sandal adalah sebagai berikut :

1. Sepatu Pria

$$\begin{aligned}
 \text{a. Persediaan rata-rata} &= \frac{\text{Volume Penjualan}}{\text{Rata-rata ITO}} \\
 &= \frac{10.760}{13,524} \\
 &= 795,623
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{b. Estimasi Persediaan Akhir} &= (2 \times \text{Persediaan Rata-rata}) - \text{Persediaan Awal} \\
 &= (2 \times 795,623) - 790 \\
 &= 801, 246 \text{ dibulatkan menjadi } 801 \text{ pasang}
 \end{aligned}$$

2. Sepatu Wanita

$$\begin{aligned}
 \text{a. Persediaan rata-rata} &= \frac{\text{Volume Penjualan}}{\text{Rata-rata ITO}} \\
 &= \frac{11.367}{13,647} \\
 &= 832,930
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{b. Estimasi Persediaan Akhir} \\
 &= (2 \times \text{Persediaan Rata-rata}) - \text{Persediaan Awal} \\
 &= (2 \times 832,930) - 842 \\
 &= 823,86 \text{ dibulatkan menjadi } 824 \text{ pasang}
 \end{aligned}$$

3. Sandal Pria

$$\begin{aligned}
 \text{a. Persediaan rata-rata} &= \frac{\text{Volume Penjualan}}{\text{Rata-rata ITO}} \\
 &= \frac{4.134}{11,979} \\
 &= 345,104
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{b. Estimasi Persediaan Akhir} \\
 &= (2 \times \text{Persediaan Rata-rata}) - \text{Persediaan Awal} \\
 &= (2 \times 345,104) - 301 \\
 &= 389,208 \text{ dibulatkan menjadi } 389 \text{ pasang}
 \end{aligned}$$

4. Sandal Wanita

$$\begin{aligned}
 \text{a. Persediaan rata-rata} &= \frac{\text{Volume Penjualan}}{\text{Rata-rata ITO}} \\
 &= \frac{4.155}{12,222} \\
 &= 339,961
 \end{aligned}$$

b. Estimasi Persediaan Akhir.

$$= (2 \times \text{Persediaan Rata-rata}) - \text{Persediaan Awal}$$

$$= (2 \times 339,961) - 307$$

$$= 372,922 \text{ dibulatkan menjadi } 373 \text{ pasang}$$

4.1.3 Penyusunan Anggaran Produksi

Anggaran produksi merupakan dasar untuk penyusunan anggaran-anggaran yang lain seperti anggaran bahan baku, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Penyusunan anggaran produksi mempertimbangkan volume penjualan, persediaan awal dan persediaan akhir, sehingga setelah diketahui jumlah masing-masing komponen maka dapat disusun anggaran produksi. Hasil penyusunan anggaran produksi untuk tahun 2000 dapat dilihat pada Tabel 11 berikut:

Tabel 11. UD. Praktis
Anggaran Produksi
Tahun 2000 (Pasang)

	Sepatu		Sandal	
	Pria	Wanita	Pria	Wanita
Penjualan	10.760	11.367	4.134	4.155
Persediaan Akhir +	801	824	389	373
JUMLAH	11.561	12.191	4.523	4.528
Persediaan Awal -	790	842	301	307
Tingkat Produksi	10.771	11.349	4.222	4.221

Sumber data: Tabel 8 dan Lampiran 6 - 9

4.1.4 Penyusunan Anggaran Biaya

Anggaran biaya merupakan kelanjutan dari anggaran produksi, yang selanjutnya dapat digunakan untuk menyusun proyeksi laporan rugi/laba. Anggaran biaya yang mempengaruhi proyeksi laporan rugi/laba yaitu:

Anggaran biaya tenaga kerja langsung periode tahun 2000 pada UD. Praktis dapat dilihat dalam tabel 13 berikut ini :

Tabel 13. UD.Praktis
Biaya Bahan Penolong Sepatu dan Sandal
Tahun 1995 – 1999 (Rupiah)

No.	Jabatan	Sepatu			SANDAL		
		Upah/ Pasang (Rupiah)	Volume Produksi (Pasang)	Biaya TKL Sepatu (Rupiah)	Upah/ Pasang (Rupiah)	Volume Produksi (Pasang)	Biaya TKL Sepatu (Rupiah)
1	Karyawan Penyediaan dan Sortir	100	22.120	2.212.000	100	8.443	844.300
2	Kar Bidang Pola	1.150	22.120	23.226.000	950	8.443	8.020.850
3	Kar Bidang Upper	1.200	22.120	26.544.000	1.100	8.443	9.287.300
4	Kar Bidang Tarik	1.250	22.120	27.650.000	1.150	8.443	9.709.450
5	Kar Bid Finishing	200	22.120	4.424.000	100	8.443	28.706.200
JUMLAH		3 800	-	84.056.000	3.400	-	28.706.200

Sumber data : Tabel 5 dan 11

$$\begin{aligned}
 \text{Anggaran Biaya TKL} &= \text{Biaya TKL Sepatu} + \text{Biaya TKL Sandal} \\
 &= \text{Rp. } 84.056.000,00 + \text{Rp. } 28.706.200,00 \\
 &= \text{Rp. } 112.762.200,00
 \end{aligned}$$

b. Anggaran Biaya Overhead Pabrik

BiayaOverhead Pabrik adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka proses produksi selain bahan baku dan tenaga kerja langsung. Dalam biaya overhead pabrik terdapat unsur biaya tetap, variabel dan semi variabel. Guna penyusunan proyeksi rugi/laba maka biaya semi variabel dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Anggaran biaya overhead pabrik UD. Praktis tahun 2000 dapat dilihat dalam tabel 14 berikut :

Tabel 14. UD. Praktis
 Anggaran Biaya Overhead Pabrik
 Tahun 2000

No.	Jenis Biaya	Biaya Tetap (Rupiah)	Biaya Variabel (Rupiah)
1.	Biaya Bahan Penolong	-	13.561.997
2.	Biaya Listrik dan Air Pabrik	68.265	644.879
3.	Biaya Reparasi dan Pemelih. Pabrik	140.605	701.115
4.	Biaya Depresiasi Pabrik	4.843.625	-
5.	Biaya Asuransi Pabrik	2.025.000	-
6.	Biaya Gaji :		
	Kabag Produksi	9.000.000	-
	Kasi Produksi	7.200.000	-
JUMLAH		23.277.499	14.907.991

Sumber data : Tabel 3 dan Lampiran 11 – 15

d. Anggaran Biaya Administrasi dan Umum

Untuk menunjang kegiatan perusahaan perlu diperhitngkan biaya-biaya lain secara umum, dimana biaya ini dimasukkan ke dalam biaya administrasi dan umum. Seperti anggaran biaya overhead pabrik dalam anggaran biaya administrasi dan umum pun, biaya semi variabel dipisahkan ke dalam biaya tetap dan variabel. Adapun anggaran biaya administrasi dan umum dapat dilihat dalam tabel 16 berikut ini :

Tabel 15. UD. Praktis
 Anggaran Biaya Administrasi dan Umum
 Tahun 2000

No	Jenis Biaya	Biaya Tetap (Rupiah)	Biaya Variabel (Rupiah)
1.	Biaya Transportasi	98.398	589.766
2.	Biaya Telepon	165.843	861.381
3.	Biaya Listrik dan Air Kantor	94.928	606.495
4.	Biaya Reparasi dan Pemelih. Kantor	128.917	596.458
5.	Biaya Depresiasi Kantor	4.492.700	-
6.	Biaya Gaji:		
	Direktur	15.000.000	-
	Kabag. Keuangan	9.000.000	-
	Kabag. Ad. Umum dan Personalia	9.000.000	-
	Bendahara	6.600.000	-
	Wakil Bendahara	5.400.000	-
	Kar. Adm. Umum dan Personalia	3.744.000	-
	Pesuruh	2.304.000	-
	JUMLAH	56.028.786	2.654.100

Sumber data: Tabel 3, 4 dan Lampiran 16 - 20

e. Anggaran Biaya Pemasaran

Anggaran biaya pemasaran disusun selain untuk pengendalian biaya pemasaran juga untuk mengetahui tingkat kemampuan bagian pemasaran dalam memberikan kontribusinya kepada laba perusahaan.

Anggaran biaya pemasaran mencakup segala kegiatan di bidang pemasaran. Pada UD. Praktis, anggaran pemasaran untuk periode tahun 2000 dapat dilihat seperti berikut:

4.1.6 Ramalan rasio Pos-pos Neraca

Sebelum menghitung besarnya tambahan modal kerja maka terlebih dahulu perlu diketahui rasio masing-masing pos neraca dari penjualan tahun 1999 dimana hasilnya nampak pada tabel 19 berikut ini.

Tabel 19. UD.Praktis

Pos-pos Neraca Dibandingkan dengan
Penjualan per 31 Desember 2000
(dinyatakan dalam presentase)

Harta (%)		Kewajiban(%)	
Kas dan bank	17,351199330	Hutang Dagang	7,399837667
Piutang	8,282561731	Pajak	2,441726347
Persediaan	14,275980740	Hutang Lain	1,448341603
Inventaris	3,574068394	Hutang Bank	2,541572953
Harta Tetap	23,451917410	Modal yang Disetor*	-
		Laba Ditahan*	-
Jumlah Harta	66,935727605	Jml Kewajiban Mdl Sdri	13,83147857

* Tidak dapat diterapkan

Sumber data : Lampiran 24

4.1.7 Perhitungan Besarnya Tambahan Modal Kerja

Persentase besarnya tambahan modal kerja dapat dihitung dengan mengurangi persentase harta yang dimiliki perusahaan dengan kewajiban dan modal sendiri perusahaan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$I = \frac{A}{TR} - \frac{L}{TR}$$

Dimana :

I = Tambahan modal kerja dalam persentase penjualan

A/TR = Harta dinyatakan dalam persentase penjualan

b. Rentabilitas Modal Sendiri

Analisis ini digunakan untuk mengetahui alternatif pemenuhan tambahan modal kerja yaitu alternatif dengan modal sendiri atau dengan modal asing, dengan menggunakan rumus:

$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{EAT}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

Besarnya modal sendiri sebelum tambahan modal kerja tahun 2000 adalah:

Modal Saham tahun 1999	Rp 392.359.050,00	
Laba Ditahan tahun 1999	Rp 294.058.250,00	+
Total Modal Sendiri	Rp 686.417.300,00	

Alternatif pemenuhan tambahan modal kerja yang dipilih adalah alternatif yang mempunyai tingkat rentabilitas modal sendiri paling tinggi. Adapun perhitungan rentabilitas modal sendiri dari masing-masing alternatif dapat dilihat dalam tabel 20 di bawah ini.

Tabel 20. UD. Praktis
Alternatif Pemenuhan Tambahan Modal Kerja
Tahun 2000

Alternatif	A	B	C	D	E
Modal Sendiri	100%	75%	50%	25%	0%
Modal Asding	0%	25%	50%	75%	100%
EBIT	196.941.477	196.941.477	196.941.477	196.941.477	196.941.477
Modal Sendiri	79.867.078	59.900.309	39.933.539	19.966.769	0
Modal Asing	0	19.966.769	39.933.539	59.900.309	79.867.078
EBT	196.941.477	193.347.459	189.753.440	186.159.421	182.565.403
Pajak	50.332.443	49.254.238	48.176.032	47.097.826	46.019.621
EAT	146.609.034	144.093.221	141.577.408	139.061.595	136.545.782
Modal Sendiri					
Modal Sendiri Awal	686.417.300	686.417.300	686.417.300	686.417.300	686.417.300
Tambahan Modal	79.867.078	59.900.309	39.933.539	19.966.769	0
Tota Modal Sendiri	766.284.378	746.317.609	726.350.839	706.384.069	686.417.300
RMS	19,132 %	19,307 %	19,492 %	19,686 %	19,893 %

Sumber data : Tabel 18

Dari Tabel 20 dapat dilihat bahwa alternatif E mempunyai Rentabilitas Modal Sendiri paling tinggi. Ini berarti bahwa dengan menggunakan alternatif E yaitu pemenuhan modal kerja dengan 0% Modal Sendiri dan 100% Modal Asing lebih menguntungkan bagi UD. Praktis daripada alternatif pemenuhan modal kerja A, B, C maupun D.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan tujuan dan hasil analisis yang telah dilakukan terhadap data keuangan, maka kesimpulan yang dapat diambil dari permasalahan yang dihadapi UD. Praktis di Magetan adalah sebagai berikut :

1. Besarnya tambahan modal kerja yaitu sebesar Rp. 79.867.078,00.
2. Alternatif yang dipilih adalah alternatif E (0% MS, 100% MA), karena alternatif ini memiliki nilai Rentabilitas Modal Sendiri yang tertinggi yaitu sebesar 19,893 %.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan di atas, maka dapat diajukan saran-saran yang nantinya dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan khususnya bagi pihak UD. Praktis antara lain :

1. Perusahaan sebaiknya menambah modal kerja sebesar Rp. 79.867.078,00.
2. Berdasarkan perhitungan Rentabilitas Modal Sendiri dari alternatif-alternatif pemenuhan tambahan modal kerja yang diberikan maka sebaiknya perusahaan menggunakan alternatif E yaitu dengan menggunakan 0% Modal Sendiri dan 100% Modal Asing. Apabila alternatif E ini tidak dapat dilakukan maka perusahaan dapat menggunakan alternatif D dan apabila alternatif ini tidak dapat dilakukan perusahaan maka perusahaan dapat menempuh alternatif C, kemudian bila tidak dapat dilakukan juga maka dipilih alternatif B dan bila tidak dapat dilakukan juga maka dipilih alternatif A sebagai pilihan terakhir.

Lampiran 1. UD.Praktis

Ramalan Penjualan Sepatu Pria

Tahun 2000 (pasang)

Tahun	Penjualan Y	X	XY	X ²
1995	9.446	-2	-18.892	4
1996	9.638	-1	-9.638	1
1997	9.817	0	0	0
1998	10.117	1	10.117	1
1999	10.600	2	21.200	4
JUMLAH	49.618	0	2.787	10

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{49.618}{5} = 9.923,6$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{2.787}{10} = 278,7$$

$$Y = a + bx$$

$$= 9.923 + 278.7 (3) ?$$

$$= 10.759,7 \text{ dibulatkan menjadi } 10.760$$

Jadi ramalan penjualan sepatu pria tahun 2000 sebesar 10.760 pasang.

Lampiran 2. UD.Praktis

**Ramalan Penjualan Sepatu Wanita
Tahun 2000 (pasang)**

Tahun	Penjualan Y	X	XY	X ²
1995	9.965	-2	-19.930	4
1996	10.152	-1	-10.152	1
1997	10.409	0	0	0
1998	10.710	1	10.710	1
1999	11.164	2	22.328	4
JUMLAH	52.400	0	2.956	10

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{52.400}{5} = 10.480$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{2.956}{10} = 295,6$$

$$Y = a + bx$$

$$= 10.480 + 295.6 (3)$$

$$= 11.366,8 \text{ dibulatkan menjadi } 11.367$$

Jadi ramalan penjualan sepatu wanita tahun 2000 sebesar 11.367 pasang.

Lampiran 3. UD.Praktis

Ramalan Penjualan Sandal Pria

Tahun 2000 (pasang)

Tahun	Penjualan Y	X	XY	X ²
1995	3.027	-2	-6.054	4
1996	3.229	-1	-3.229	1
1997	3.486	0	0	0
1998	3.786	1	3.786	1
1999	3.847	2	7.694	4
JUMLAH	17.375	0	2.197	10

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{17.357}{5} = 3.475$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{2.197}{10} = 219,7$$

$$\begin{aligned} Y &= a + bx \\ &= 3.475 + 219,7(3) \\ &= 4.134,1 \quad \text{dibulatkan menjadi } 4.134 \end{aligned}$$

Jadi ramalan penjualan sandal pria tahun 2000 sebesar 4.134 pasang

Lampiran 4. UD.Praktis

Ramalan Penjualan Sandal Wanita

Tahun 2000 (pasang)

Tahun	Penjualan Y	X	XY	X ²
1995	3.069	-2	-6.138	4
1996	3.268	-1	-3.268	1
1997	3.523	0	0	0
1998	3.825	1	3.825	1
1999	3.865	2	7.730	4
JUMLAH	1.7550	0	2.149	10

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{17.550}{5} = 3.510$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{2.149}{10} = 214,9$$

$$Y = a + bx$$

$$= 3.510 + 214,9 (3)$$

$$= 4.154,7 \text{ dibulatkan menjadi } 4.155$$

Jadi ramalan penjualan sandal wanita tahun 2000 sebesar 4.154,7 pasang

Lampiran 5. UD Praktis

Daftar Harga Penjualan Sepatu dan Sandal
Tahun 1995 - 1999 (Rupiah)

No	Jenis Produk	1995	1996	1997	1998	1999
1	Sepatu pria	39.500	41.500	44.000	52.000	53.000
2	Sepatu wanita	30.500	31.500	33.500	41.000	43.000
3	Sandal pria	27.000	28.000	29.000	36.000	37.000
4	Sandal wanita	24.000	25.000	26.000	33.000	34.000

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

Untuk dapat mengetahui Tingkat Pertumbuhan Harga Jual maka digunakan rumus Geometric Mean.

$$\text{Rumus } G_m = \sqrt[n]{\frac{X_n}{X_0}}$$

Melalui cara yang sama dapat diketahui :

$$\text{Gm sepatu pria} = \sqrt[4]{\frac{53.000}{39.500}} = 1,07626618$$

$$\text{Gm sepatu wanita} = \sqrt[4]{\frac{43.000}{30.500}} = 1,089662873$$

$$\text{Gm sandal pria} = \sqrt[4]{\frac{37.000}{27.000}} = 1,081955727$$

$$\text{Gm sandal wanita} = \sqrt[4]{\frac{34.000}{24.000}} = 1,090980326$$

Estimasi Harga Jual Sepatu dan Sandal tahun 2000 :

$$\text{Sepatu Pria} = \text{Rp. } 53.000,00 \times 1,07626618 = \text{Rp } 57.042,00$$

$$\text{Sepatu Wanita} = \text{Rp. } 43.000,00 \times 1,089662873 = \text{Rp } 46.856,00$$

$$\text{Sandal Pria} = \text{Rp. } 37.000,00 \times 1,081955727 = \text{Rp } 40.032,00$$

$$\text{Sandal Wanita} = \text{Rp. } 34.000,00 \times 1,090980326 = \text{Rp } 37.093,00$$

Lampiran 6. UD.Praktis

Tingkat Perputaran Persediaan Sepatu Pria

Tahun 1995 - 1999

Tahun	Volume Penjualan	Persediaan Awal	Persediaan Akhir	Rata-rata Persediaan	IT O
1995	9.446	722	730	726	13,011
1996	9.638	730	729	729,57	13,212
1997	9.817	729	769	749	13,107
1998	10.117	769	685	727	13,916
1999	10.600	655	790	737,5	14,373

Sumber data : *UD. Praktis, Magetan*

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata ITO} &= \frac{13,011 + 13,212 + 13,107 + 13,916 + 14,373}{5} \\ &= 13,524 \end{aligned}$$

Jadi rata-rata ITO Sepatu Pria tahun 1995 sampai dengan tahun 1999 sebesar 13,524 kali.

Lampiran 7. UD.Praktis**Tingkat Perputaran Persediaan Sepatu Wanita****Tahun 1995 - 1999**

Tahun	Volume Penjualan	Persediaan Awal	Persediaan Akhir	Rata-rata Persediaan	I T O
1995	9.965	770	762	766	13,009
1996	10.152	762	742	752	13,500
1997	10.409	742	767	754,5	13,796
1998	10.710	767	762	764,5	14,009
1999	11.164	762	842	802	13,920

Sumber data : *UD. Praktis, Magetan*

$$\begin{aligned}
 \text{Rata-rata ITO} &= \frac{13,009 + 13,500 + 13,796 + 14,009 + 13,920}{5} \\
 &= 13,647
 \end{aligned}$$

Jadi rata-rata ITO Sepatu Wanita tahun 1995 sampai dengan tahun 1999 sebesar 13,647 kali.

Lampiran 8. UD.Praktis**Tingkat Perputaran Persediaan Sandal Pria****Tahun 1995 - 1999**

Tahun	Volume Penjualan	Persediaan Awal	Persediaan Akhir	Rata-rata Persediaan	I T O
1995	3.027	251	253	252	12,012
1996	3.229	253	267	260	12,419
1997	3.486	267	289	278	12,540
1998	3.786	289	171	330	11,473
1999	3.847	371	301	336	11,449

Sumber data : *UD. Praktis, Magetan*

$$\begin{aligned}
 \text{Rata-rata ITO} &= \frac{12,012 + 12,419 + 12,540 + 11,473 + 11,449}{5} \\
 &= 11,979
 \end{aligned}$$

Jadi rata-rata ITO Sandal Pria tahun 1995 sampai dengan tahun 1999 sebesar 11,979 kali.

Lampiran 9. UD.Praktis

Tingkat Perputaran Persediaan Sandal Wanita

Tahun 1995 - 1999

Tahun	Volume Penjualan	Persediaan Awal	Persediaan Akhir	Rata-rata Persediaan	IT O
1995	3.069	244	254	249	12,325
1996	3.268	254	274	264	12,379
1997	3.523	274	297	285,5	12,339
1998	3.825	297	337	317	12,066
1999	3.865	337	307	322	12,003

Sumber data : *UD. Praktis, Magetan*

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata ITO} &= \frac{12,325 + 12,379 + 12,339 + 12,066 + 12,003}{5} \\ &= 12,222 \end{aligned}$$

Jadi rata-rata ITO Sandal Wanita tahun 1995 sampai dengan tahun 1999 sebesar 12,222 kali.

Lampiran 11. UD.Praktis
Biaya Bahan Penolong Sepatu dan Sandal
Tahun 1995 -- 1999 (Rupiah)

No.	Jenis Produksi	1995	1996	1997	1998	1999
1	Sepatu Pria	2.363.500	2.650.175	3.055.670	3.611.880	4.282.000
2	Sepatu Wanita	2.489.250	2.786.300	3.234.540	3.853.800	4.497.600
3	Sandal Pria	696.670	810.750	982.240	1.276.440	1.397.490
4	Sandal Wanita	708.170	822.000	992.880	275.450	1.441.150
JUMLAH		6.257.590	7.069.225	8.265.330	10.017.570	11.618.240

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

Tingkat Pertumbuhan Biaya Bahan Penolong Sepatu dan Sandal dihitung dengan cara Geometric Mean, seperti perhitungan berikut :

$$\begin{aligned}
 GM &= \sqrt[4]{\frac{11.618.240}{6.257.590}} \\
 &= \sqrt[4]{1,856663668} \\
 &= 1,167302215
 \end{aligned}$$

Jadi estimasi Biaya Bahan Penolong Sepatu dan Sandal pada UD. Praktis Magetan untuk periode tahun 2000 sebesar :

$$= \text{Rp. } 11.618.240 \times 1,167302215$$

$$= \text{Rp. } 13.561.997,00 \text{ (dibulatkan)}$$

Lampiran 14. UD. Praktis

Biaya Depresiasi Pabrik

Tahun 2000

No	Jenis Sarana Produksi	Nilai Beli (Rupiah)	U.E. (Th)	Nilai Residu (Rupiah)	Jml	Penyusutan/Th (Rupiah)
1.	Gunting	15.000	5	8.000	10	14.000
2.	Martil	5.500	5	2.250	26	16.900
3.	Jonggol	15.000	5	10.000	7	7.000
4.	Pisau Samak	175.000	5	105.500	7	97.300
5.	List (Cetakan)	15.000	5	7.500	200	300.000
6.	Kuas	2.000	1	0	5	10.000
7.	Catut	3.750	5	2.000	7	2.450
8.	Kompresor	2.500.000	8	1.750.000	1	93.750
9.	Mesin Cetak	150.000	8	60.000	2	22.500
10	Mesin	350.000	5	207.300	2	57.080
11	Mesen Seset	3.500.000	8	2.100.000	1	175.000
12	Mesin Press	2.250.000	8	1.500.000	1	175.000
13	Mesin Amplas	250.000	5	100.000	2	60.000
14	Kendaraan	42.525.000	10	28.000.000	1	1.452.500
15	Gedung Pabrik	89.000.000	20	53.029.500	-	1.798.525
16	Inventaris Pabrik	10.205.700	8	5.068.500	-	642.150
JUMLAH						4.843.625

Sumber data: UD. Praktis, Magetan

Lampiran 15. UD. Praktis

Biaya Asuransi Pabrik

Tahun 2000

No	Jenis Asuransi	Biaya Asuransi/Th (Rupiah)
1.	Gedung Pabrik	2.025.000

Sumber data: UD. Praktis, Magetan

Lampiran 16. UD.Praktis
Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi Biaya Tetap
dan Biaya Variabel untuk Biaya Transportasi

No.	Tahun	Vol. Produksi (x)	B. Transport. (y)	x.y	x ²
1	1995	25.507	597.500	15.240.432.500	650.607.049
2	1996	26.287	604.900	15.901.006.300	691.006.369
3	1997	27.235	621.000	16.912.935.000	741.745.225
4	1998	28.438	653.400	18.581.389.200	808.719.844
5	1999	29.476	670.100	19.751.867.600	868.834.576
Jumlah		136.943	3.146.900	86.387.630.600	3.760.913.063

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{5 \cdot (86.387.630.600) - (136.943)(3.146.900)}{5 \cdot (3.760.913.063) - (136.943)^2} \\
 &= \frac{431.938.153.000 - 430.9450.926.700}{18.804.565.315 - 18.753.385.249} \\
 &= \frac{992.226.300}{51.180.066} \\
 &= 19,39
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n} \\
 &= \frac{3.146.900 - 19,39(136.943)}{5} \\
 &= \frac{3.146.900 - 2.654.909,55}{5} \\
 &= 98.398,09
 \end{aligned}$$

Biaya Tetap per Tahun Sebesar Rp. 98.398,09 (dibulatkan)

Biaya Variabel per Pasang Sebesar Rp. 19,39

Total Biaya Variabel = 30.416 x Rp. 19,39

= Rp. 589.766,00 (dibulatkan)

Lampiran 20. UD. Praktis

Biaya Depresiasi Kantor

Tahun 2000

No	Jenis Sarana Kantor	Nilai Beli (Rupiah)	U.E. (Th)	Nilai Residu (Rupiah)	Jm	Penyusutan/Th (Rupiah)
1.	Kendaraan	42.525.000	10	28.000.000	1	1.452.500
2.	Gedung Kantor	60.000.000	25	45.750.000	-	570.000
3.	Inventaris Kantor	32.516.000	5	20.165.000	-	2.470.200
JUMLAH						4.492.700

Sumber data: UD. Praktis, Magetan

Lampiran 21. UD.Praktis
Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi Biaya Tetap
dan Biaya Variabel untuk Biaya Advertensi dan Promosi

No	Tahun	Vol. Produksi (x)	B. Advertensi dan Air Promosi (y)	x.y	x ²
1	1995	25.507	920.000	23.466.440.000	650.607.049
2	1996	26.287	940.000	24.709.780.000	691.006.369
3	1997	27.235	980.000	26.690.300.000	741.745.225
4	1998	28.438	1.000.000	28.438.000.000	808.719.844
5	1999	29.476	1.005.500	29.638.118.000	868.834.576
Jumlah		136.943	4.845.500	132.942.638.000	3.760.913.063

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{5.(132.942.638.000) - (136.943)(3.146.900)}{5.(3.760.913.063) - (136.943)^2} \\
 &= \frac{664.713.190.000 - 663.557.306.500}{18.804.565.315 - 18.753.385.249} \\
 &= \frac{1.155.883.500}{51.180.066} \\
 &= 21,58
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n} \\
 &= \frac{4.845.500 - 22,58(136.943)}{5} \\
 &= \frac{4.845.500 - 3.092.808,71}{5} \\
 &= 350.538,26
 \end{aligned}$$

Biaya Tetap per Tahun Sebesar Rp. 350.538,00 (dibulatkan)

Biaya Variabel per Pasang Sebesar Rp. 22,58

Total Biaya Variabel = 30.416 x Rp. 22,58

= Rp. 686.793,00 (dibulatkan)

Lampiran 22. UD.Praktis
Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi Biaya Tetap dan
Biaya Variabel untuk Biaya Pembungkusan dan Pengiriman

No.	Tahun	Vol. Produksi (x)	B. Bungkus dan Kirim (y)	x.y	x ²
1	1995	25.507	697.000	17.778.379.000	650.607.049
2	1996	26.287	713.000	18.742.631.000	691.006.369
3	1997	27.235	736.500	20.058.577.500	741.745.225
4	1998	28.438	760.500	21.627.099.000	808.719.844
5	1999	29.476	785.000	23.138.660.000	868.834.576
Jumlah		136.943	3.692.000	101.345.346.500	3.760.913.063

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{5 \cdot (101.345.346.500) - (136.943)(3.692.000)}{5 \cdot (3.760.913.063) - (136.943)^2} \\
 &= \frac{506.726.732.500 - 505.593.556.000}{18.804.565.315 - 18.753.385.249} \\
 &= \frac{1.133.176.500}{51.180.066} \\
 &= 22,14
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n} \\
 &= \frac{3.692.000 - 22,14(136.943)}{5} \\
 &= \frac{3.692.000 - 3.032.051,37}{5} \\
 &= 131.989,73
 \end{aligned}$$

Biaya Tetap per Tahun Sebesar Rp. 131.990,00 (dibulatkan)

Biaya Variabel per Pasang Sebesar Rp. 22,14

Total Biaya Variabel = 30.416 x Rp. 22,14

= Rp. 673.410,00 (dibulatkan)

Lampiran 23. UD.Praktis
Perhitungan Rasio Pos Neraca
Tahun 1995 – 1999

Keterangan	1995	1999	Rasio dari Penjualan (%)	
			1995	1999
Aktiva				
Aktiva Lancar :				
Kas dan Bank	120.792.500	220.225.000	14,5107513	16,7417780
Piutang	45.220.000	100.150.250	5,4322592	7,6125094
Persediaan	98.632.000	180.940.000	11,8475387	13,7534100
Inventaris	23.156.300	44.720.700	2,7817564	3,3993361
Total Aktiva Lancar	287.791.800	546.066.950	-	-
Aktiva Tetap :				
Tanah	39.000.000	52.000.000	4,6850532	3,9525661
Bangunan	95.500.000	149.000.000	11,4723741	11,3256222
Mesin dan Peralatan	9.843.200	16.725.300	1,1824594	1,2713049
Kendaraan	70.525.000	96.550.000	8,4721380	7,3388512
Total Aktiva Tetap	214.868.200	314.275.300	-	-
Total Aktiva	502.660.000	860.342.250	-	-
Pasiva				
Hutang Lancar :				
Hutang Dagang	50.500.000	93.560.000	6,0665433	7,1115786
Pajak	12.261.900	29.035.100	1,4730167	2,2069837
Hutang Lain	9.762.550	18.266.850	1,1727709	1,3884794
Total Hutang Lancar	71.524.450	140.861.950	-	-
Hutang Jangka Panjang :				
Hutang Bank	20.000.000	33.063.000	2,4025914	2,5131479
Total Hutang	91.524.450	173.924.950	-	-
Modal :				
Modal yang disetor	230.142.975	392.359.050	-	-
Laba ditahan	180.992.575	294.058.250	-	-
Total Modal	411.135.550	686.417.300	-	-
Total Pasiva	502.660.000	860.342.250	-	-

Sumber data : UD. Praktis, Magetan

Lampiran 24. UD.Praktis
Perhitungan Ramalan Rasio Pos Neraca
Tahun 2000 (dalam persen)

Keterangan	Xn	Xo	$Gm = \sqrt{\frac{Xn}{Xo}}$	Rasio Pos Neraca Th. 2000
Aktiva				
Aktiva Lancar :				
Kas dan Bank	14,5107513	16,7417780	1,036401231	17,351199330
Piutang	5,4322592	7,6125094	1,088019902	8,282561731
Persediaan	11,8475387	13,7534100	1,037995772	14,275980740
Inventaris	2,7817564	3,3993361	1,051401888	3,574068394
Total Aktiva Lancar	-	-	-	-
Aktiva Tetap :				
Tanah	4,6850532	3,9525661	0,958387528	3,78809056
Bangunan	11,4723741	11,3256222	0,996786603	11,28922848
Mesin dan Peralatan	1,1824594	1,2713049	1,018276851	1,29454035
Kendaraan	8,4721380	7,3388512	7,964736622	7,08005852
Total Aktiva Tetap	-	-	-	-
Total Aktiva	-	-	-	-
Pasiva				
Hutang Lancar :				
Hutang Dagang	6,0665433	7,1115786	1,040533767	7,399837667
Pajak	1,4730167	2,2069837	1,106363562	2,441726347
Hutang Lain	1,1727709	1,3884794	1,043113497	1,448341603
Total Hutang Lancar	-	-	-	-
Hutang Jangka Panjang :				
Hutang Bank	2,4025914	2,5131479	1,011310537	2,541572953
Total Hutang	-	-	-	-
Modal :				
Modal yang disetor	-	-	-	-
Laba ditahan	-	-	-	-
Total Modal	-	-	-	-
Total Pasiva	-	-	-	-

Sumber data : Lampiran 23