

ANALISIS PERTUMBUHAN KEUANGAN GUNA  
MENGETAHUI KEBUTUHAN TAMBAHAN DANA DAN  
ALTERNATIF PEMENUHANNYA PADA PERUSAHAAN  
AINI COLLECTION DI DUKUN - GRESIK



Diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi dan Magister Ekonomi  
Universitas Jember

Asa:	Harlah	Klass
	<del>mbattan</del>	658.15
Terima :	28 JUN 2002	KUR
No. Ind. :	1077	a
KLASIR / PENYALIN :		

Oleh:

Syarifah Kurniawati  
NIM : 980810201036

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS JEMBER  
2002

## JUDUL SKRIPSI

ANALISIS PERTUMBUHAN KEUANGAN GUNA MENGETAHUI  
KEBUTUHAN TAMBAHAN DANA DAN ALTERNATIF  
PEMENUHANNYA PADA PERUSAHAAN AJNI  
COLLECTION DI DUKUN - GRESIK

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : Syarifah Kurniawati

N. I. M. : 980810201036

J u r u s a n : Manajemen


telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

8 Juni 2002

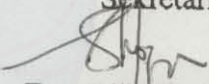
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar S a r j a n a dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

### Susunan Panitia Penguji

Ketua,

  
Drs. Budi Nurhardjo, M.Si  
NIP. 130 408 353

Sekretaris,

  
Dra. Lilik Farida  
NIP. 131 832 328


Anggota,

  
Dra. Elok Sri Utami, M.Si  
NIP. 131 877 449



Mengetahui/Menyetujui  
Universitas Jember  
Fakultas Ekonomi  
Dekan,





TANDA PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Pertumbuhan Keuangan Guna Mengetahui  
Kebutuhan Tambahan Dana dan Alternatif Pemenuhannya  
Pada Perusahaan Aini *Collection* di Dukun - Gresik

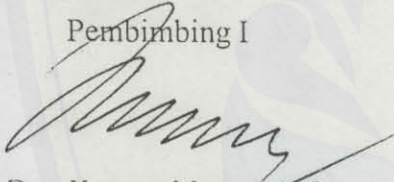
Nama : Syarifah Kurniawati

N I M : 980810201036

Jurusan : Manajemen

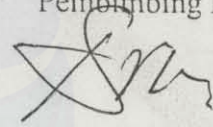
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Pembimbing I



Drs. Kamarul Iman, MSc  
NIP. 130 935 418

Pembimbing II



Dra. Elok Sri Utami, MSi  
NIP. 131 877 449

Ketua Jurusan



Drs. IKM Dwipayana, MS  
NIP. 130 781 341

Tanggal Persetujuan : Mei 2002

Alhamdulillahirabbilalamin

“ 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:*

*Ibu dan ayah; dua orang paling berarti dalam hidupku, yang semenjak aku  
lahir tak henti-hentinya berkorban demi aku, menyayangi dan senantiasa  
mengiringiku dengan doa*

*Semua guru dalam hidupku yang telah ikhlas memberikan ilmu, bimbingan,  
nasihat dan doa*

*Mak dehti, yang telah banyak menumpahkan rasa sayang untukku*

*Mbak Fia, Mbak Nunuk, Cak Udin dan Cak Syafa'; saudara-saudara  
tersayangku yang banyak mendukung dan memperhatikanku dalam  
berbagai bentuk kasih sayang*

*Seseorang yang kelak mendampingiku untuk menjalankan sunatullah yang  
sekarang entah ada dimana*

*Dina dan Arin; keponakan tersayang yang telah memberi warna ceria  
dalam hidupku*

*Universitas Jember, almamater tercinta tempat aku menuntut ilmu.*

## MOTTO

*Sesungguhnya Dialah Cahaya diatas cahaya  
(Q.S An Nur : 35)*

*Cukuplah Allah sebagai penolongku. Dan Dialah sebaik-baik  
Pelindung  
(Q.S Ali Imran :173)*

*Barangsiapa yang mengamalkan apa yang telah ia ketahui, maka  
Allah mewariskan kepadanya ilmu yang belum ia ketahui  
(H.R Abu Na'im yang bersumber dari Anas)*

*Tidak ada daya dan kekuatan kecuali pertolongan dari Allah*

*Doa orang tua adalah cahaya dalam kehidupanku, dikala aku tak  
mampu lagi membantu diriku sendiri hanya pertolongan Allah dan  
doa 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*

## ABSTRAKSI

Penelitian skripsi ini bertujuan untuk mengetahui pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan dan besarnya kebutuhan tambahan dana eksternal berdasarkan pertumbuhan maksimum keuangan dalam usaha merealisasikan rencana penjualan serta menentukan alternatif pemenuhannya. Penelitian ini dilaksanakan pada perusahaan Aini *Collection* yang beralokasi di Dukun kabupaten Gresik, merupakan perusahaan perseorangan yang bergerak dalam bidang industri rumah tangga dan memproduksi kerudung, jilbab dan mukena, dimana waktu penelitian dimulai dan dilaksanakan pada bulan April 2002.

Penelitian ini menggunakan alat analisis metode batas laju pertumbuhan maksimum keuangan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan masa yang akan datang sesuai dengan kondisi keuangannya, dan metode presentase penjualan untuk mengetahui besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan untuk merealisasikan rencana penjualan, serta alat analisis rentabilitas untuk menentukan alternatif sumber dana yang digunakan sebagai pemenuhan tambahan dana eksternal yang dibutuhkan perusahaan. Rancangan penelitian ini adalah metode survei, yaitu mengumpulkan data sekunder yang meliputi data-data historis perusahaan selama kurun waktu lima tahun, mulai dari tahun 1997 sampai dengan 2001, yang diperoleh dengan dua metode pengumpulan data, yaitu wawancara (interview) dengan pihak perusahaan (pimpinan dan bagian keuangan) dan studi literatur untuk memperoleh landasan teori dan formulasi pemecahan masalah yang diteliti.

Berdasarkan perhitungan dalam analisis data diketahui rencana penjualan yang akan datang sebesar 52.618 unit, dimana mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 50.361 unit. Hal ini juga menyebabkan laba bersih perusahaan pada tahun yang sama juga mengalami peningkatan sebesar Rp 140.802.865,00 (Rp342.343.004,00 – Rp201.540.139,00). Dari perhitungan metode batas laju pertumbuhan keuangan, diketahui bahwa perusahaan mengalami pertumbuhan keuangan sebesar 5,1157 %, tetapi perusahaan belum mampu mencapai target rencana penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa masih ada penjualan yang belum mampu diralisasikan pada masa yang akan datang, yang mengindikasikan adanya kebutuhan tambahan dana eksternal. Berdasarkan analisis metode presentase penjualan terbukti bahwa perusahaan masih membutuhkan tambahan dana eksternal sebesar Rp 104.265.652,00. Adapun berdasarkan perhitungan analisis rentabilitas maka diketahui rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing yaitu sebesar 22,2706 %.

Berdasarkan hasil analisis data tersebut dapat diperoleh kesimpulan bahwa untuk mencapai rencana penjualan, berdasarkan pertumbuhan maksimum keuangannya, perusahaan masih membutuhkan tambahan dana eksternal. Kebutuhan tambahan dana eksternal sebaiknya dipenuhi dengan tambahan modal asing karena lebih efektif dan menguntungkan bagi perusahaan serta perusahaan dapat menjalankan operasionalnya secara efisien.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbilalamin, puji syukur kehadiran Allah S.W.T yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang sehingga penulis bisa menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Pertumbuhan Keuangan Guna Mengetahui Kebutuhan Tambahan Dana dan Alternatif Pemenuhannya Pada Perusahaan Aini *Collection* di Dukun - Gresik” dengan baik.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Menyadari betapa banyak bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak dalam penyusunan skripsi ini, maka penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada berbagai pihak sebagai berikut:

1. Prof. Dr. H. Kabul Santoso, MS, selaku Rektor Universitas Jember.
2. Drs. H. Liakip, SU, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Drs. Kamarul Imam, MSc selaku Dosen Pembimbing I, atas segala ilmu yang diberikan, kesabaran, waktu, perhatian dan keikhlasan hati dalam membimbing penulis selama ini.
4. Dra. Elok Sri Utami, MSi, selaku Dosen Pembimbing II, atas ilmu, bimbingan, waktu dan saran yang diberikan kepada penulis.
5. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Jember, atas keikhlasan hati dalam mentransformasikan ilmunya selama ini.
6. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Jember, atas bantuannya selama ini.
7. Ibu Hj. Zulaikha selaku Pimpinan perusahaan Aini *Collection* di Dukun – Gresik yang telah memberikan kesempatan untuk mengadakan penelitian dan memberikan informasi yang diperlukan sehubungan dengan penyusunan skripsi ini.
8. Ibu dan Ayah tercinta yang dengan penuh keikhlasan, kecintaan dan kasih sayang serta tak pernah sepi akan do'a yang telah menuntun dan memberikan fasilitas kepada penulis untuk menggapai keberhasilan.

9. Mbak Fia, Mbak Nunuk, Cak Udin, Cak Syafa', Arin dan Dina, atas segala pengorbanan, kasih sayang, dorongan, keceriaan dan doa yang telah diberikan.
10. Cak Ipul, Mbak Lilik, Cak Maji, Mbak Fua, Cak Ilman, Yuk Pa'a, Wiwik, Ari, Ika, Ibat, Pram, Devi dan Yogi yang telah memberikan dorongan, kasih sayang dan keceriaannya.
11. Mak dehti, Mbok Kah, Mbak Nurul atas segala kasih sayang, dorongan dan do'a yang telah diberikan.
12. Sobat-sobat tersayangku Akhti, Anissa, Sisdian, Yulaisah, Farid, Widi, Siti, Reni, Nita, Sugeng, Halim, Halimi, Tri, Yayi dan Iswadi, atas persaudaraan, pengertian, bantuan, dan semangat yang telah diberikan.
13. Teman-teman yang aku sayangi Picolo, Andik, Nining, Hendrik, Lira, Febri, Iwan, Suryono, Anik, Bambang dan Mas Rozak.
14. Semua teman-teman Manajemen '98 atas kebersamaan dan persaudaraannya selama ini.
15. Keluarga Besar PMII Cabang Jember Komisariat Ekonomi terutama kepengurusan periode 2000 - 2001 atas persaudaraan dan dorongannya.
16. Mbak Dian, Mas Slamet, Tata dan Mak Yem, atas semua kebaikan yang diberikan selama penulis tinggal di Jember.
17. Seluruh penghuni Bangka I / 4, atas keceriaan dan kebersamaannya.
18. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan karya ilmiah tertulis (skripsi).

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa karya tulis ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu, penulis menerima dengan lapang hati segala kritik dan saran yang membangun guna kesempurnaan penyusunan skripsi ini. Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas semua bantuan yang diberikan dan semoga skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi kita semua.

Jember, Mei 2002

Penulis



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.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xv
I. PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	3
1.4 Manfaat Penelitian .....	3
II. TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1 Penelitian Sebelumnya .....	4
2.2 Landasan Teori.....	5
2.2.1 Pengertian Dana .....	5
2.2.2 Arti Pentingnya Dana.....	6
2.2.3 Jenis-jenis Dana .....	7
2.2.4 Pengertian Pertumbuhan Keuangan Perusahaan.....	9
2.2.5 Rasio-rasio Dalam Analisis Pertumbuhan Keuangan Perusahaan .....	9

2.2.6 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Dalam Penentuan Besarnya Kebutuhan Dana .....	10
2.2.7 Analisis Rentabilitas.....	12
2.2.8 Langkah-langkah Analisis Dalam Menentukan Besarnya Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal.....	14
III. METODOLOGI PENELITIAN.....	26
3.1 Rancangan Penelitian .....	26
3.2 Jenis dan Sumber Data .....	26
3.3 Metode Pengumpulan Data .....	27
3.4 Definisi Operasional Variabel .....	28
3.5 Metode Analisis Data.....	30
3.6 Kerangka Pemecahan Masalah .....	37
IV. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	39
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	39
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun - Gresik.....	39
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun - Gresik.....	40
4.1.3 Aspek Tenaga Kerja.....	45
4.1.4 Aspek Produksi .....	48
4.1.5 Aspek Pemasaran.....	52
4.1.6 Aspek Keuangan .....	56
4.2 Analisis Data.....	60
4.2.1 Ramalan volume Penjualan.....	60
4.2.2 Estimasi Harga Jual.....	60
4.2.3 Penentuan Tingkat Persediaan Akhir .....	61
4.2.4 Penyusunan Anggaran Produksi .....	61
4.2.5 Anggaran Biaya Bahan Baku dan Bahan Penolong .....	62

4.2.6 Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung .....	63
4.2.7 Anggaran Biaya <i>Overhead</i> Pabrik .....	64
4.2.8 Anggaran Biaya Pemasaran .....	64
4.2.9 Anggaran Biaya Administrasi dan Umum .....	65
4.2.10 Penyusunan Laporan Rugi Laba .....	66
4.2.11 Analisis Pertumbuhan Keuangan .....	70
4.2.12 Analisis Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal .....	72
4.2.13 Analisis Pengukuran Efisiensi Terhadap Modal Asing .....	74
4.3 Pembahasan .....	76
4.3.1 Ramalan Volume Penjualan Tahun 2002 .....	76
4.3.2 Estimasi Harga Jual Tahun 2002 .....	76
4.3.3 Anggaran Porduksi Tahun 2002 .....	76
4.3.4 Anggaran Biaya Tahun 2002 .....	77
4.3.5 Proyeksi Laporan Rugi Laba Tahun 2002 .....	77
4.3.6 Analisis Pertumbuhan .....	78
4.3.7 Analisis Kebutuhan Tambahan Dana Ekstenal .....	78
4.3.8 Analisis Pengukuran Efisiensi Terhadap Modal Asing .....	78
V. SIMPULAN DAN SARAN .....	79
5.1 Simpulan .....	79
5.2 Saran .....	80
DAFTAR PUSTAKA .....	81
LAMPIRAN .....	82

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1 Jumlah Tenaga Kerja Langsung Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2001 .....	46
Tabel 4.2 Jumlah Tenaga Kerja Tidak Langsung dan Gaji Per Bulan Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2001 .....	46
Tabel 4.3 Daftar Perkembangan Harga Beli Bahan Baku Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 1997 - 2001 .....	48
Tabel 4.4 Daftar Perkembangan Harga Beli Bahan Penolong Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 1997 - 2001 .....	49
Tabel 4.5 Rekapitulasi Standard Pemakaian Bahan Baku dan Bahan Penolong Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun - Gresik .....	49
Tabel 4.6 Daftar Mesin dan Peralatan Produksi Yang Digunakan Oleh Perusahaan Aini <i>Collection</i> Tahun 2001 .....	50
Tabel 4.7 Perkembangan Harga Jual Per Unit Untuk Masing-masing Produk Perusahaan Aini <i>Collection</i> tahun 1997 - 2001 .....	54
Tabel 4.8 Rekapitulasi Tingkat Persediaan, Tingkat Produksi dan Volume Penjualan Untuk Produk Mukena Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Tahun 1997 - 2001 .....	55
Tabel 4.9 Rekapitulasi Tingkat Persediaan, Tingkat Produksi dan Volume Penjualan Untuk Produk Jilbab Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Tahun 1997 - 2001 .....	55
Tabel 4.10 Rekapitulasi Tingkat Persediaan, Tingkat Produksi dan Volume Penjualan Untuk Produk Kerudung Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Tahun 1997 - 2001 .....	56

Tabel 4.11 Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Pada Tahun 2001 .....	57
Tabel 4.12 Laporan Rugi Laba Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Untuk Tahun 2001 .....	58
Tabel 4.13 Neraca Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2001 .....	59
Tabel 4.14 Rencana Penjualan Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	61
Tabel 4.15 Anggaran Produksi Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	62
Tabel 4.16 Anggaran Biaya Bahan Baku Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	62
Tabel 4.17 Anggaran Biaya Bahan Penolong Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun - Gresik Tahun 2002 .....	63
Tabel 4.18 Anggaran Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	64
Tabel 4.19 Anggaran Biaya Pemasaran Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	65
Tabel 4.20 Anggaran Biaya Administrasi dan Umum Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	66
Tabel 4.21 Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	67
Tabel 4.22 Rekapitulasi Penjualan, Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	68
Tabel 4.23 Laporan Rugi Laba Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	69
Tabel 4.24 Pos-pos Neraca Dibandingkan Dengan Penjualan Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Pada tahun 2001 .....	72

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Kerangka Pemecahan Masalah.....	37
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan Aini <i>Collection</i> di Dukun – Gresik .....	41
Gambar 4.2 Proses Produksi Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik.....	52
Gambar 4.3 Saluran Distribusi Yang Digunakan Perusahaan <i>Aini Collection</i> Dukun – Gresik .....	53

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Ramalan Penjualan Masing-masing Produk Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	83
Lampiran 2 Estimasi Harga Jual Masing-masing Produk Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	86
Lampiran 3 Perhitungan ITO Masing- masing Produk Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	89
Lampiran 4 Estimasi Harga Beli Bahan Baku Per Meter Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	92
Lampiran 5 Estimasi Harga Beli Bahan Penolong Per Kilogram Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	97
Lampiran 6 Perhitungan Biaya Bahan Baku Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	103
Lampiran 7 Perhitungan Biaya Bahan Penolong Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	104
Lampiran 8 Anggaran Gaji Tenaga Kerja Tidak Langsung Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	107
Lampiran 9 Perhitungan Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Air dan Listrik Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002.....	108

Lampiran 10 Perhitungan Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	109
Lampiran 11 Perhitungan Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Bahan Bakar dan Pelumas Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	110
Lampiran 12 Perhitungan Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Transportasi Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	111
Lampiran 13 Perhitungan Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Telephone Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	112
Lampiran 14 Perhitungan Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Penjualan Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	113
Lampiran 15 Perhitungan Pemisahan Biaya Semi Variabel Menjadi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Administrasi dan Umum Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	114
Lampiran 16 Ramalan Biaya Pengemasan Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	115
Lampiran 17 Ramalan Biaya Komisi Penjualan Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Dukun – Gresik Tahun 2002 .....	116
Lampiran 18 Macam-macam Biaya Pada Perusahaan Aini <i>Collection</i> Pada Tahun 1997 – 2001 .....	117





## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar belakang

Pada hakekatnya setiap perusahaan yang didirikan adalah untuk mencapai beberapa tujuan yang secara umum dapat dikatakan sama, hanya prioritasnya yang berbeda. Pada intinya tujuan perusahaan dalam jangka panjang adalah memaksimalkan kemakmuran kepemilikan perusahaan ditunjukkan dari saham yang dimiliki oleh investor, sedang dalam jangka pendek tujuan perusahaan adalah untuk memaksimalkan keuntungan.

Sehubungan dengan tujuan yang hendak dicapai maka perlu adanya koordinasi yang baik dari kegiatan-kegiatan yang ada dalam perusahaan, meliputi bidang produksi, pemasaran, pembelanjaan dan ketenagakerjaan. Agar tujuan dapat dicapai secara efektif dan efisien maka kegiatannya perlu diatur dengan baik. Pengaturan kegiatan dalam perusahaan dikenal sebagai fungsi manajemen. Oleh karena itu adalah tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaannya agar sedapat mungkin semua kemungkinan, tantangan dan kesempatan dimasa yang akan datang benar-benar disadari dan direncanakan secara matang mulai sekarang, maka dari itu kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah memutuskan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan yang akan dilaksanakan dimasa datang.

Salah satu ukuran untuk menilai keberhasilan suatu perusahaan adalah dengan melihat laba yang akan diperoleh. Laba pada dasarnya terbentuk karena dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga dan biaya. Tiga faktor ini saling berkaitan satu sama lain, oleh sebab itu dalam perencanaan laba jangka pendek hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Setiap perusahaan yang ada selalu membutuhkan aktiva untuk melakukan penjualan sehingga setiap kenaikan penjualan harus mendapatkan penambahan aktiva perusahaan yang dapat berupa investasi pada harta tetap atau harta lancar. Agar perusahaan melaksanakan kegiatannya tidak mengalami gangguan operasional, salah satu hal yang patut diperhatikan adalah perusahaan harus

mampu menetapkan kebijakan dalam perencanaan laba yang mana akan dapat dipakai sebagai pedoman dalam menjalankan operasinya.

Pada umumnya setiap kali perusahaan mempunyai keinginan untuk merencanakan peningkatan penjualan maka hal yang perlu mendapat perhatian adalah potensi pertumbuhan keuangannya, dalam arti bagaimana perusahaan memperbesar sumber keuangannya. Perusahaan harus memperhatikan bahwa sumber keuangannya itu bukannya tanpa batas, tetapi dibatasi oleh pinjaman modal saham dan laba ditahan dari mana sumber pemenuhan dana itu diperoleh.

Perusahaan Aini *Collection* di Dukun - Gresik merupakan suatu perusahaan perseorangan yang bergerak dalam bidang industri rumah tangga dan memproduksi kerudung, jilbab dan mukena. Pada tahun 2001 perusahaan tersebut mempunyai penjualan yang cukup besar yaitu sebesar Rp 1.824.760.000,00 dan mengalami kenaikan sebesar Rp 204.714.000,00 atau 11,22 % dari penjualan tahun sebelumnya yaitu tahun 2000. Begitu pula untuk tahun yang akan datang yaitu tahun 2002 penjualan perusahaan Aini *Collection* diperkirakan juga mengalami kenaikan.

Sehubungan dengan rencana penjualan yang meningkat tersebut, maka perusahaan memerlukan tambahan dana untuk membiayai operasi perusahaan agar rencana penjualan dapat direalisasikan. Dalam hal ini perusahaan harus mengetahui berapa jumlah dana yang dimiliki atau berapa besar kemampuan perusahaan dalam membiayai kenaikan penjualan tersebut.

Dengan adanya peningkatan penjualan tersebut otomatis akan membawa pengaruh terhadap perubahan produksi, biaya dan pertambahan modal, baik modal sendiri maupun modal asing. Berkaitan dengan darimana harus dipenuhi sumber pemenuhan kebutuhan dana, tentunya akan lebih baik apabila dipenuhi dari laba yang tidak dibagikan, sedangkan seberapa besar dana yang tidak dapat ditutup dengan laba ditahan dapat dipenuhi dengan dana eksternal.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan adalah :

1. Bagaimana tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan Aini *Collection* ?
2. Berapa tambahan dana yang dibutuhkan oleh perusahaan Aini *Collection* pada periode yang akan datang ?
3. Sejauh manakah pengukuran efisiensi terhadap modal asing yang digunakan oleh perusahaan Aini *Collection* sebagai alternatif sumber dana dalam pemenuhan kebutuhan tambahan dana ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

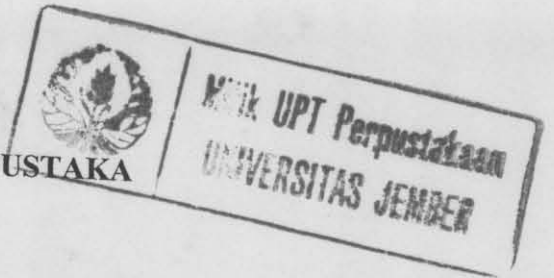
Berdasarkan rumusan permasalahan maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan Aini *Collection*.
2. Untuk mengetahui tambahan dana eksternal yang dibutuhkan oleh perusahaan Aini *Collection* pada periode yang akan datang.
3. Untuk mengetahui efisiensi terhadap modal asing yang digunakan oleh perusahaan Aini *Collection* sebagai alternatif sumber dana dalam pemenuhan kebutuhan tambahan dana.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi beberapa pihak, antara lain :

1. Bagi Perusahaan  
Untuk memberikan sumbangan pemikiran yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan dalam menentukan besarnya kebutuhan dana dimasa yang akan datang dan alternatif pemenuhannya dalam mencapai laba yang diinginkan.
2. Bagi Pihak Lain  
Hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca khususnya dalam bidang manajemen keuangan.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Penelitian Sebelumnya

Beberapa penelitian yang dilakukan sebelumnya, mengenai analisis kebutuhan tambahan dana eksternal berdasarkan pertumbuhan maksimum keuangan dengan obyek penelitian yang berbeda, antara lain :

Abdul Ghani (1996) dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Pertumbuhan Keuangan Guna Memenuhi Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal Pada PT. Behaestex di Gresik". Menyimpulkan bahwa dari rasio M, R, L, A dapat diketahui tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan tahun 1996 yaitu sebesar 6,1176%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat penjualan pada tahun 1996 mampu ditingkatkan 6,1176% dari tahun 1995. Apabila pada periode yang akan datang penjualan yang diramalkan perusahaan melebihi kemampuan tersebut maka diperlukan tambahan dana untuk mencapainya. Sedangkan berdasarkan analisa perencanaan laba dengan menggunakan DOL, dapat diketahui laba yang direncanakan untuk tahun 1996 adalah sebesar Rp 2.462.764.513,00. Untuk besarnya dana dari luar yang dibutuhkan untuk tahun 1996 adalah sebesar Rp 509.198.904,00, sedangkan pemenuhan kebutuhan dana yang paling menguntungkan adalah modal asing. Hal ini dikarenakan hasil rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing lebih besar dari rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri.

Yeni Purwandari (1998) dalam penelitiannya yang berjudul "Analisis Perencanaan Laba Bersih Dari Pertumbuhan Keuangan Guna Mengetahui Kebutuhan Tambahan Dana Dari Luar Pada PT. Industri Sandang II Unit Patal Lawang Dari Malang". Menganalisis kemampuan pertumbuhan keuangan perusahaan dalam hubungannya dengan rencana penjualan guna mengetahui besarnya tambahan dana dari luar yang harus dipenuhi oleh perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode laju pertumbuhan maksimum keuangan yaitu untuk mengetahui besarnya kemampuan perusahaan untuk merealisasikan rencana penjualan dimasa yang akan datang berdasarkan kondisi keuangannya dan metode presentase penjualan untuk mengetahui besarnya tambahan dana dari luar yang

dibutuhkan oleh perusahaan. Hasil dari penelitian ini diketahui bahwa perusahaan mengalami pertumbuhan keuangan tetapi tidak sebesar rencana penjualannya, sehingga masih dibutuhkan tambahan dari luar.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian Abdul Ghani yaitu penggunaan analisis rentabilitas dalam menentukan alternatif pemenuhan kebutuhan dana dalam suatu perusahaan. Dalam penelitian ini untuk menentukan alternatif pemenuhan kebutuhan dana, apakah itu menggunakan modal asing ataupun menggunakan modal sendiri, digunakan analisis rentabilitas untuk menentukan alternatif pemenuhan kebutuhan dana yang menguntungkan bagi perusahaan. Persamaan lain dengan penelitian sebelumnya yaitu penggunaan metode presentase 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.

Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian Yeni Purwandari adalah tidak adanya penentuan alternatif pemenuhan kebutuhan dana dalam penelitiannya, dimana didalam penelitian ini digunakan analisis rentabilitas untuk menentukan alternatif pemenuhan kebutuhan dana dalam perusahaan. Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian Abdul Ghani adalah penggunaan alat analisa dalam menghitung perencanaan laba. Penelitian sebelumnya menggunakan analisa DOL sedangkan peneliti sekarang menggunakan konsep *variabel costing*. Perbedaan lainnya dengan penelitian sebelumnya yaitu obyek yang diteliti dan periode yang digunakan dalam penelitian berbeda.

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Pengertian Dana

Dana sangat penting bagi perusahaan karena dengan dana yang cukup memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi seekonomis mungkin dan perusahaan tidak mengalami kesulitan karena adanya krisis keuangan. Akan tetapi dana yang lebih menunjukkan adanya dana yang tidak produktif, hal ini akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena adanya kesempatan untuk

memperoleh keuntungan yang telah disia-siakan. Sebaliknya dana yang tidak cukup merupakan sebab utama kegagalan suatu perusahaan. Siregar (1996 : 9) berpendapat bahwa yang dimaksud dengan dana adalah kesatuan fiskal (*fiscal entity*) dan akuntansi (*accounting entity*) yang terpisah antara satu sama lain. Dana disebut sebagai kesatuan fiskal karena dana memiliki sumber keuangan dan penggunaannya yang telah ditentukan dalam anggaran dan dana disebut sebagai kesatuan akuntansi karena dana memiliki persamaan akuntansi.

Menurut Munawir (1992 : 113), bahwa terdapat tiga konsep pengertian yang digunakan antara lain :

- a. Konsep Kuantitatif  
Konsep ini menitikberatkan kepada kuantum yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai operasinya yang bersifat rutin atau menunjukkan jumlah dana yang tersedia untuk tujuan jangka pendek.
- b. 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.
- c. Konsep Fungsional  
Konsep ini menitikberatkan pada fungsi dari dana yang dimiliki dalam rangka menghasilkan pendapatan atau laba dari usaha pokok perusahaan. Pengertian dana tersebut diatas berubah-ubah sesuai dengan sifat dan tujuannya yaitu dana dalam arti modal kerja maupun sebagai kas. Namun dana yang dimaksud dalam penulisan ini adalah dana untuk tujuan modal kerja.

### 2.2.2 Arti Pentingnya Dana

Dana yang tersedia dalam suatu perusahaan harus cukup jumlahnya, dalam arti harus mampu membiayai pengeluaran perusahaan setiap hari. Karena dengan adanya dana yang cukup memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis atau efisien dan perusahaan tidak akan mengalami kesulitan keuangan.

Dimana adanya perhitungan dan pertimbangan yang cermat terhadap besarnya dana yang dianggap cukup bagi perusahaan, sangat diperlukan agar kekurangan maupun kelebihan dana dapat dihindari. Munawir (1992 : 116) berpendapat bahwa adanya dana yang cukup akan memberikan beberapa keuntungan bagi perusahaan, yaitu sebagai berikut :

- 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 memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup untuk melayani para konsumennya;
- e. Memungkinkan bagi perusahaan untuk memberikan syarat kredit yang lebih menguntungkan kepada para pelanggannya;
- f. Memungkinkan bagi perusahaan untuk beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan untuk memperoleh barang ataupun jasa yang dibutuhkan.

### 2.2.3 Jenis-Jenis Dana

Menurut Siregar (1996:29), bahwa dana dapat dikelompokkan menjadi tiga macam, antara lain :

1. Dana pemerintah, yang termasuk dalam dana ini meliputi :
  - a. Dana umum (*general fund*) yaitu dana untuk mempertanggungjawabkan sumber-sumber yang tidak dipertanggungjawabkan dalam dana lain.
  - b. Dana pendapatan khusus (*special revenue fund*) merupakan dana untuk mempertanggungjawabkan penerimaan sumber-sumber tertentu (selain yang dipertanggungjawabkan dalam dana *trust* belanja dan proyek modal ) yang ditujukan untuk aktivitas tertentu.
  - c. Dana proyek modal (*capital project fund*) merupakan dana untuk mempertanggungjawabkan sumber-sumber yang digunakan untuk tujuan

- pemerolehan atau pembangunan fasilitas modal (selain yang dipertanggungjawabkan melalui dana kepemilikan dan dana *trust*).
- d. Dana pelunasan utang (*debt service fund*) merupakan dana untuk mempertanggungjawabkan pengakumulasian sumber-sumber untuk membayar pokok dan bunga utang jangka panjang umum.
2. Dana kepemilikan, yang termasuk dalam dana ini, meliputi :
    - a. Dana perusahaan (*enterprise fund*) merupakan dana untuk mempertanggungjawabkan aktivitas bisnis (komersial) yang dilakukan oleh pemerintah.
    - b. Dana layanan internal (*internal service fund*) merupakan dana untuk mempertanggungjawabkan barang dan jasa yang disediakan oleh suatu unit pemerintah kepada unit pemerintah itu sendiri atau kepada unit pemerintah lain.
  3. Dana kepercayaan, yang termasuk dalam dana ini meliputi :
    - a. Dana *trust* (*trust fund*) merupakan dana untuk mempertanggungjawabkan aktiva milik pihak lain yang dikelola pemerintah sebagai pihak yang dipercaya atau *trustee*. Dana *trust* meliputi dana *trust* belanja (*expendable trust fund*), dana *trust* non belanja (*nonexpendable trust fund*) dan dana *trust* pensiun (*pension trust fund*).
    - b. Dana peragenan (*agency fund*) merupakan dana untuk mempertanggungjawabkan aktiva milik pihak lain yang dikelola oleh pemerintah yang bertindak sebagai *agent*.

Bila ditinjau dari sumbernya, maka dana dapat dibedakan menjadi dua bagian yaitu (Riyanto, 1995 : 162) :

1. Dana berdasarkan asalnya, yang meliputi :
  - a. Sumber dana *intern*, yaitu dana yang diperoleh dari dalam perusahaan sendiri, yang termasuk didalamnya adalah laba ditahan dan depresiasi.
  - b. Sumber dana *extern*, yaitu dana yang diperoleh dari luar perusahaan sendiri, yang termasuk didalamnya adalah modal sendiri dan modal asing.



2. Dana berdasarkan terjadinya, yang meliputi :
  - a... Tabungan, merupakan tabungan yang memang ditujukan untuk investasi perusahaan dapat menyisihkan laba untuk ditabungkan dengan tujuan untuk memperkuat finansial perusahaan.
  - b. Penciptaan atau kredit uang atau kredit oleh bank, dimana yang dapat menciptakan uang itu tidak hanya bank sirkulasi saja, tetapi juga bank-bank dagang dengan menciptakan uang giral sendiri.
  - c. Intensifikasi penggunaan uang, dapat dilakukan oleh bank dengan meminjamkan kembali uang-uang yang dipercayakan oleh masyarakat kepada 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 (Kusriyanto dalam Ghani, 1996 : 8). Kondisi keuangan perusahaan sangat menentukan kemampuan perusahaan meningkatkan kapasitas produksinya. Apabila dana yang tersedia didalam perusahaan tidak mencukupi untuk membiayai peningkatan produksi, maka anggaran produksi tidak akan terrealisasi.

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

#### 2.2.5 Rasio-Rasio Dalam Analisis Pertumbuhan Keuangan Perusahaan

Rasio-rasio yang perlu dipertimbangkan dalam menganalisis pertumbuhan keuangan perusahaan adalah sebagai berikut (Kusriyanto dalam Ghani, 1996 : 9) :

##### a. Rasio Harta Atas Penjualan

Akibat dari pertumbuhan penjualan, perusahaan memerlukan lebih banyak aktiva atau harga dengan mengetahui ratio harta atas penjualan maka akan diketahui jumlah harta yang diperlukan untuk setiap penjualan. Untuk membiayai 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 cukup sulit untuk menerbitkan saham baru, maka seringkali dananya hanya terbatas 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 Dalam Penentuan Besarnya Kebutuhan Dana.

Munawir (1992 : 117) menyatakan bahwa ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penentuan besarnya kebutuhan dana, adalah sebagai berikut :

1. Sifat atau tipe perusahaan.

Pada umumnya perusahaan yang memproduksi barang akan membutuhkan dana yang lebih besar dari pada 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. Oleh karena itu perusahaan industri membutuhkan dana yang lebih besar agar perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam operasi sehari-hari. Apabila dibandingkan dengan perusahaan jasa, maka keadaannya akan berbeda. Perusahaan jasa membutuhkan dana yang relatif lebih rendah dibandingkan dengan perusahaan industri. Kebutuhan uang tunai perusahaan jasa untuk membayar pegawainya atau biaya operasionalnya dapat dipenuhi dari penghasilan saat itu juga, sedangkan piutang biasanya dapat ditagih dalam waktu yang relatif lebih rendah.

2. Syarat pembelian bahan atau barang dagangan.

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

3. Syarat penjualan.

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. Oleh karena itu semakin lunak kredit yang diberikan oleh perusahaan kepada para pembeli akan mengakibatkan semakin besarnya jumlah dana yang harus diinvestasikan dalam piutang.

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 barang tersebut dijual. Makin panjang waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau untuk memperoleh barang tersebut makin besar pula dana yang dibutuhkan. Disamping itu harga pokok persatuan

barang juga akan mempengaruhi besar kecilnya dana yang dibutuhkan, semakin besar harga pokok persatuan barang maka semakin 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.

### 2.2.7 Analisis Rentabilitas

Rentabilitas merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Riyanto, 1995 : 35). Pengertian rentabilitas tersebut sering digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal dalam suatu perusahaan, dimana rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba terhadap aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut.

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

Menurut Riyanto (1995 : 36) ada dua macam cara penilaian rentabilitas, antara lain :

### 1. Rentabilitas Ekonomi

Rentabilitas ekonomi merupakan perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal asing yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut dan dinyatakan dalam presentase. Atau dengan kata lain rentabilitas ekonomi dimaksudkan sebagai kemampuan suatu perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba.

Pada rentabilitas ini, modal yang digunakan untuk menghitung adalah modal yang bekerja didalam perusahaan (*operating capital / assets*). Sedangkan laba yang digunakan untuk menghitung rentabilitas ekonomi adalah laba yang berasal dari operasinya perusahaan, yaitu yang disebut sebagai laba usaha (*net operating income*). Adapun rumus untuk mencari rentabilitas ekonomi adalah sebagai berikut :

$$RE = \frac{EBIT}{MA + MS} \times 100\%$$

Keterangan :

RE = Rentabilitas ekonomi.

EBIT = Laba sebelum bunga dan pajak (*Earning before interest and tax*).

MA = Modal asing.

MS = Modal sendiri.

Apabila hasil perhitungan menunjukkan rentabilitas ekonomi (RE) lebih besar dari tingkat bunga, maka lebih menguntungkan dipenuhi dengan tambahan modal asing.

### 2. Rentabilitas Modal Sendiri

Rentabilitas modal sendiri atau sering dinamakan dengan rentabilitas usaha adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri disatu pihak terhadap jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba dilain pihak. Dengan kata lain bahwa rentabilitas modal sendiri adalah kemampuan

perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba.

Pada rentabilitas ini, laba yang digunakan untuk menghitung modal sendiri adalah laba usaha setelah dikurangi dengan bunga modal asing dan pajak perseroan atau *income tax*. Sedangkan modal yang digunakan untuk menghitung rentabilitas modal sendiri adalah hanyalah modal sendiri yang bekerja didalam perusahaan. Adapun rumus untuk mencari rentabilitas modal sendiri adalah sebagai berikut :

$$RMS = \frac{EAT}{MS} \times 100\%$$

Dimana :

RMS = Rentabilitas modal sendiri.

EAT = Laba usaha setelah bunga dan pajak (*Earning after tax*).

MS = Modal sendiri.

Tambahan dengan modal sendiri akan dibenarkan apabila tambahan dengan modal sendiri tersebut dapat menyebabkan rentabilitas modal sendiri lebih besar jika dibandingkan dengan rentabilitas dengan tambahan modal asing. Begitu pula sebaliknya tambahan modal asing lebih menguntungkan apabila *rate of return* tambahan modal asing tersebut lebih besar dari pada biaya modalnya atau bunganya.

### 2.2.8 Langkah-langkah Analisis Dalam Menentukan Besarnya Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal

Beberapa uraian yang diperlukan untuk memperjelas dari masing-masing analisis data sebagai penjas dalam metode analisis data yang tersusun dalam langkah-langkah dalam menentukan besarnya kebutuhan tambahan dana eksternal, adalah sebagai berikut :

- a. Ramalan penjualan
- b. Penentuan jumlah persediaan akhir

- c. Penyusunan anggaran produksi
- d. Penyusunan anggaran biaya bahan baku
- e. Penyusunan biaya tenaga kerja
- f. Penyusunan anggaran biaya overhead pabrik
- g. Penyusunan anggaran biaya pemasaran, administrasi dan umum
- h. Pemisahan biaya semivariabel
- i. Penyusunan laporan rugi laba dengan konsep *variabel costing*
- j. Analisis pertumbuhan keuangan
- k. Analisis kebutuhan tambahan dana eksternal
- l. Analisis pengukuran efisiensi terhadap sumber dana yang digunakan.

a. Ramalan Penjualan

Peramalan penjualan (*forecasting*) adalah suatu teknik daripada permintaan langganan potensial untuk waktu-waktu tertentu dengan berbagai asumsi (Adisaputro, 1995 : 158). Pemilihan cara yang dipakai untuk pembuatan ramalan penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti sifat produk, metode distribusi yang dipakai, besarnya perusahaan. Dimana peramalan penjualan merupakan pusat dari seluruh perencanaan perusahaan dan ini akan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai mendatang. Salah satu metode yang dapat digunakan adalah *trend linier* dengan metode *least square*, dengan rumus sebagai berikut (Adisaputro dan Asri, 1992 : 159) :

$Y = a + bX$ , dimana :

$$a = \frac{\sum Y}{n} \qquad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Keterangan :

Y = Besarnya penjualan yang diramalkan.

a = Nilai trend pada periode dasar.

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 (buruh) karena ada perencanaan yang baik.

b. Penentuan Jumlah Persediaan Akhir

Dalam menentukan kebijaksanaan jumlah persediaan harus berdasarkan pada sifat atau jenis produk, berapa lama daya tahan dalam penyimpanan dan berapa lama proses produk serta bagaimana variasi naik turunnya permintaan konsumen dari waktu ke waktu. Penentuan besarnya persediaan dapat menggunakan perhitungan tingkat perputaran persediaan dengan rumus sebagai berikut (Adisaputra dan Asri, 1992 : 195) :

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

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

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.



### c. Penyusunan Anggaran Produksi

Anggaran produksi merupakan suatu perencanaan tingkat atau volume barang yang harus diproduksi oleh perusahaan agar sesuai dengan volume atau tingkat penjualan yang telah direncanakan, yang mempunyai tujuan sebagai berikut ( Adisaputra, 1995 : 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 Adisaputra dan Asri (1992 :182), bahwa secara garis besar anggaran produksi disusun sebagai berikut :

Tingkat Penjualan	xxx
Persediaan Akhir	xxx +
Jumlah	<hr style="width: 50px; margin: 0 auto;"/> xxx
Persediaan Awal	xxx -
Tingkat produksi	<hr style="width: 50px; margin: 0 auto;"/> xxx

### d. Penyusunan Anggaran Bahan Baku

Anggaran bahan baku digunakan untuk merencanakan kebutuhan dan penggunaan bahan baku langsung. Tujuan penyusunan anggaran bahan baku adalah sebagai berikut (Adisaputra dan Asri, 1992 : 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.

e. 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 merupakan tenaga kerja yang secara tidak langsung terlibat dalam proses produksi. Tenaga kerja itu sendiri adalah : salah satu faktor produksi yang utama dan yang selalu ada dalam perusahaan, meskipun perusahaan telah memiliki mesin-mesin. Adisaputra dan Asri (1992 : 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 tenaga kerja ini tidak berhubungan secara langsung dengan tingkat kegiatan produksi.
2. Biaya yang dikeluarkan merupakan biaya semivariabel, 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.

f. Anggaran Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya overhead pabrik merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka proses produksi, kecuali biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung (Adisaputra dan Asri, 1992 : 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 semivariabel. Dari biaya tersebut ada biaya yang jumlahnya sudah jelas yaitu biaya tetap dan ada 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.

g. Anggaran Biaya Pemasaran, Administrasai dan Umum

Adisaputra dan Asri (1992 : 313) mendefinisikan biaya pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memasarkan barang atau menyampaikan barang ke pasar, sedangkan biaya administrasi dan umum merupakan semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatan produksinya selain biaya pabrik dan pemasaran. 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 telah ikut berjasa dalam transaksi jual-beli barang, misalnya para salesmen.
6. Biaya penyusutan alat-alat kantor bagian penjualan.
7. Biaya administrasi penjualan.
8. Biaya asuransi.
9. Pajak.
10. Biaya advertensi dan promosi.

Sedangkan biaya yang termasuk dalam anggaran biaya administrasi secara keseluruhan adalah sebagai berikut (Adisaputra dan Asri, 1992 : 317) :

1. Biaya untuk direksi dan stafnya, yang terdiri dari biaya gaji, bonus tahunan, perjalanan, representasi dan administari 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.

#### h. 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 tersebut menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Adapun metode yang digunakan untuk memisahkan biaya ini ada beberapa metode yang salah satunya adalah metode kwadrat terkecil (*least square*

*method*). Metode ini menganggap bahwa hubungan antara harga dan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan sebagai berikut (Mulyadi, 2000 : 517) :

$Y = a + b X$ , dimana :

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

Keterangan :

Y = Jumlah biaya semivariabel.

a = Biaya tetap.

b = Biaya variabel.

X = Nilai setiap periode waktu.

n = Jumlah tahun data.

#### i. Penyusunan Proyeksi Rugi Laba Dengan Konsep *Variable Costing*

Biaya-biaya yang terdapat dalam konsep *variable costing* mempunyai unsur variabel yang sangat menentukan besarnya *contribution margin*. Dimana persamaan dalam perhitungannya adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2000 : 496) :

Hasil Penjualan		xxx
Harga Pokok Penjualan Variabel	xxx	
Biaya Administrasi dan Umum Variabel	xxx	
Biaya Pemasaran Variabel	xxx +	
Total Biaya Variabel	<u>          </u>	xxx -
Laba Kontribusi		<u>xxx</u>

Biaya tetap :

Biaya Overhead Tetap	xxx	
Biaya Administrasi dan Umum Tetap	xxx	
Biaya Pemasaran tetap	xxx +	
Total Biaya tetap	<u>          </u>	xxx -
Laba Sebelum Bunga dan Pajak		<u>xxx</u>
Bunga		xxx -
Laba Sebelum Pajak		<u>xxx</u>
Pajak		xxx -
Laba bersih		<u>xxx</u>

j. 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 keuangan yaitu rasio laba bersih atas penjualan (M), rasio laba ditahan (R), rasio hutang atas modal sendiri (A) (Kusriyanto dalam Sugianto, 2000 : 19). Sehingga rumus yang digunakan untuk menganalisis pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan adalah sebagai berikut :

$$G = \frac{MxRxL}{A - (MxRxL)}$$

Dimana :

G = Laju pertumbuhan maksimum dari harta dan penjualan.

M = Rasio laba atas penjualan .

R = Rasio laba ditahan.

L = Rasio hutang atas modal sendiri + 1.

A = Rasio harta atas penjualan.

k. Analisis Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal

... Dalam menentukan kebutuhan tambahan dana eksternal digunakan metode presentase penjualan untuk meramalkan kebutuhan modal kerja yang dinyatakan dalam presentase dan di investasikan pada masing-masing rekening dalam neraca. Prosedur yang digunakan adalah terlebih dahulu menentukan rekening-rekening yang bervariasi 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. Sedangkan pada sisi pasiva hutang jangka pendek dan hutang dagang lainnya diharapkan bisa meningkat selama 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. Rekening-rekening yang bisa 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	%	Saham Biasa	na*
		Laba Ditahan	na*
	A/TR		B/TR
Aktiva sebagai presentase penjualan			A/TR
Kenaikan spontan dalam penjualan			B/TR -
Presentase tambahan dana yang harus dipenuhi untuk setiap kenaikan penjualan			%

na \* = *not applicable* (tidak dapat diterapkan)

Penerapan metode presentase penjualan yang merupakan metode untuk meramalkan kebutuhan tambahan dana dilakukan dengan membandingkan pos neraca dengan penjualan, sehingga dapat diketahui berapa dana yang dibutuhkan untuk mencapai rencana penjualan, dimana rumus yang digunakan adalah sebagai berikut (Weston dan Copeland, 1995 : 320) :

$$D = \frac{A}{TR} (\Delta TR) - \frac{L}{TR} (\Delta TR) - b \cdot c (TR_2)$$

Keterangan :

$D$  = Besarnya dana ekstern yang dibutuhkan.

$\frac{A}{TR}$  = Harta yang bertambah secara spontan sesuai dengan pendapatan atau penjualan total yang dinyatakan dalam presentase dari pendapatan atau penjualan total.

$\frac{L}{TR}$  = Hutang yang bertambah secara spontan sesuai dengan pendapatan total yang dinyatakan dalam persen dari pendapatan atau penjualan total.

$\Delta TR$  = Perubahan dalam pendapatan atau penjualan total.

$c$  = Margin laba terhadap penjualan.

$b$  = Rasio retensi laba .

$TR_2$  = Proyeksi pendapatan untuk tahun itu.

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.

#### 1. Analisis Pengukuran Efisiensi Terhadap Sumber Dana Yang Digunakan

Untuk mengetahui efisiensi terhadap modal asing yang digunakan sebagai alternatif sumber dana yang paling tepat dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan tambahan dana, maka digunakan analisis rentabilitas yang merupakan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba atau keuntungan. Adapun langkah-langkah dalam mengukur efisiensi terhadap modal asing yang digunakan sebagai alternatif sumber dana yang menguntungkan adalah sebagai berikut :



1. Menentukan laba bersih dari modal asing yang digunakan sebagai alternatif sumber dana dalam pemenuhan kebutuhan tambahan dana, digunakan rumus sebagai berikut ( Riyanto, 1995: 46 ) :

	Modal
	asing
Laba usaha sebelum bunga dan pajak	xxx
Bunga modal asing	xxx _
	<u>xxx</u>
Pajak penghasilan	xxx _
Laba bersih	<u><u>xxx</u></u>

2. Menghitung rentabilitas modal sendiri, digunakan rumus sebagai berikut ( Riyanto, 1995 : 44 ):

$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Modal sendiri}} \times 100\%$$

Dimana ketentuannya :

- Penambahan modal asing akan memberikan efek yang menguntungkan terhadap modal sendiri apabila rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing lebih besar daripada rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri.
- Penambahan modal asing akan memberikan efek yang merugikan terhadap modal sendiri apabila rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing lebih kecil daripada rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri.



### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian mengenai analisis pertumbuhan keuangan guna mengetahui tambahan dana dan alternatif pemenuhannya ini, dilakukan dengan metode survei, yaitu mencari data-data yang berhubungan dengan permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan Aini *Collection* di Dukun – Gresik guna menentukan besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan berdasarkan pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan dan menentukan alternatif pemenuhan kebutuhan tambahan dana. Karena penelitian yang dilakukan ini hanya pada perusahaan Aini *Collection* di Dukun - Gresik, maka kesimpulan dan analisis perhitungan nantinya hanya akan berlaku pada perusahaan yang bersangkutan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder selama kurun waktu penelitian yaitu mulai tahun 1997 sampai dengan tahun 2001.

#### 3.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, dimana didasarkan pada data-data historis perusahaan selama lima tahun terakhir yaitu tahun 1997 sampai dengan tahun 2001, yang diperoleh dari perusahaan Aini *Collection* di Dukun - Gresik. Data tersebut meliputi data perkembangan volume penjualan, tingkat produksi, tingkat persediaan, harga jual produk jadi, harga bahan baku, harga bahan penolong, biaya administrasi dan umum, biaya pemasaran, dan biaya-biaya lain dari tahun 1997 sampai dengan tahun 2001, serta laporan keuangan perusahaan yang meliputi data harga pokok penjualan variabel, laporan rugi laba dan neraca.

### 3.3 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini, meliputi :

#### a. Metode *Interview* ( wawancara )

Adalah metode pengumpulan data dengan mengadakan wawancara langsung dengan pihak perusahaan untuk mendapatkan data yang ada hubungannya dengan penelitian yang dilakukan.

#### b. Studi Literatur

Adalah metode yang dilakukan dengan mempelajari buku-buku yang ada hubungannya dengan masalah-masalah yang diteliti untuk memperoleh landasan teori dan formulasi pemecahan masalah.

### 3.4 Definisi Operasional Variabel

#### 1. Pertumbuhan Keuangan Maksimum

Merupakan batas maksimum keuangan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksi sesuai dengan anggaran penjualan. Pertumbuhan keuangan maksimum dapat diketahui dengan mencari batas laju pertumbuhan maksimum keuangan, yang merupakan metode untuk mengetahui seberapa jauh kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan pada masa yang akan datang sesuai dengan kondisi keuangannya (Kusrianto dalam Ghani, 1996 : 8). Adapun hal-hal yang mempengaruhi batas laju pertumbuhan maksimum keuangan antara lain :

#### a. Variabel harta atas penjualan

Merupakan rasio yang dihitung dari jumlah harta dibagi dengan jumlah penjualan, dimana dinyatakan dengan huruf "A" dan dirumuskan sebagai berikut (Kusrianto dalam Sugianto, 2000 : 62) :

$$A = \frac{\text{Harta}}{\text{Penjualan}}$$

## b. Variabel laba atas penjualan

Merupakan rasio yang dihitung dari besarnya laba bersih dibagi dengan jumlah penjualan, dimana dinyatakan dengan huruf "M" dan dirumuskan sebagai berikut (Kusrianto dalam Sugianto, 2000 : 62) :

$$M = \frac{\text{Lababersih}}{\text{Penjualan}}$$

## c. Variabel laba ditahan

Merupakan perbandingan antara laba ditahan (laba bersih dikurangi dividen) dengan laba bersih, dimana dinyatakan dengan huruf "R" dan dirumuskan sebagai berikut (Kusrianto dalam Sugianto, 2000 : 62) :

$$R = \frac{\text{Laba ditahan}}{\text{Laba bersih}}$$

## d. Variabel hutang atas modal sendiri

Merupakan rasio yang dihitung dari jumlah hutang dibagi dengan jumlah modal sendiri ditambah dengan satu, dimana dinyatakan dengan huruf "L" dan dirumuskan sebagai berikut (Kusrianto dalam Sugianto, 2000 : 62) :

$$L = \frac{\text{Hutang}}{\text{Modal Sendiri}}$$

## 2. Penentuan Kebutuhan Tambahan Dana

Dana eksternal merupakan dana yang diperoleh dari luar perusahaan, dimana dalam menentukan kebutuhan tambahan dana dapat dilakukan dengan cara menyusun proyeksi rugi laba dengan menggunakan variabel-variabel yang bersangkutan seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik, tingkat produksi, dan volume penjualan. Atau dapat juga dilakukan dengan cara menerapkan metode presentase penjualan, yaitu metode untuk menghitung besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan dalam membelanjai rencana operasional perusahaan yang akan datang (Weston dan Copeland, 1995 : 319).

### 3. Pengukuran Efisiensi Terhadap Modal Asing Yang Digunakan Sebagai Alternatif Sumber Dana Dalam Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana

Pengukuran efisiensi terhadap modal asing yang digunakan sebagai alternatif sumber dana untuk memenuhi kebutuhan tambahan dana dapat dilakukan setelah diketahui besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan oleh perusahaan. Dimana dapat dilakukan dengan menggunakan analisis rentabilitas, yang merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Riyanto, 1995 : 35).

Ada dua macam cara penilaian rentabilitas yaitu rentabilitas ekonomi dan rentabilitas modal sendiri, namun dalam hal ini analisa rentabilitas yang digunakan dalam pengukuran efisiensi suatu perusahaan adalah analisa rentabilitas modal sendiri. Dimana definisi rentabilitas modal sendiri adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal sendiri disatu pihak terhadap jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba dilain pihak. Dengan kata lain bahwa rentabilitas modal sendiri Merupakan kemampuan perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan laba (Riyanto, 1995 : 44). Adapun rumus rentabilitas modal sendiri adalah sebagai berikut :

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

### 3.5 Metode Analisis Data

- A. Untuk mengetahui tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan tahun yang akan datang, maka digunakan rumus sebagai berikut ( Kusriyanto dalam Sugianto, 2000 : 27 ) :

$$G = \frac{MxRxL}{A - (MxRxL)}$$

Dimana :

G = Laju pertumbuhan maksimum dari harta dan penjualan.

M = Rasio laba atas penjualan .

R = Rasio laba ditahan.

L = Rasio hutang atas modal sendiri + 1

A = Rasio harta atas penjualan.

Adapun kemampuan perusahaan dalam merealisasikan rencana penjualan sesuai dengan kemampuan keuangannya dapat diketahui dengan perhitungan sebagai berikut :

<i>Tingkat Penjualan Sebelumnya</i>	<i>XXX</i>
<i>Tingkat Pertumbuhan Keuangan</i>	<i>XXX +</i>
<i>Tingkat Penjualan Yang Mampu Dicapai</i>	<i>XXX</i>
<i>Oleh Kemampuan Keuangan Perusahaan Dari Tahun</i>	
<i>Sebelumnya Ke Tahun Yang Akan Datang</i>	

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.

Agar dapat menganalisis pertumbuhan keuangan perusahaan tersebut, maka yang perlu diperhitungkan terlebih dahulu adalah sebagai berikut :

1. Peramalan volume penjualan.

Untuk Meramalkan tingkat penjualan yang akan datang dengan menggunakan *trend linier* metode *Least Square*, dengan rumus sebagai berikut ( Adisaputro dan Asri, 1992 : 159 ) :

...

$Y = a + b X$ , dimana :

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

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

Keterangan :

Y = Besarnya penjualan yang diramalkan.

a = Nilai *trend* periode dasar.

b = Besarnya perubahan Y untuk suatu perubahan variabel .

X = Unit waktu.

n = Jumlah data.

2. Estimasi harga jual, harga bahan baku dan penolong.

Untuk menghitung estimasi harga jual produk jadi, harga bahan baku dan bahan penolong dimasa yang akan datang digunakan *Geometric Mean* (Dajan, 1983 : 154) :

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log} X_i}{N}$$

Dimana :

Gm = Prosentase perkembangan harga.

$X_i$  = Prosentase pertumbuhan harga pada  $t_0$  dihitung dari  $t_1$

N = Banyaknya  $X_i$ .

## 3. Menghitung rencana produksi.

a. Menentukan persediaan akhir dengan menggunakan tingkat perputaran persediaan dengan rumus sebagai berikut ( Adisaputro dan Asri, 1992 : 195) :

$$\text{Inventory Turn Over} = \frac{\text{Tingkat Penjualan}}{\text{Persediaan Rata-rata}}$$

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

Dengan asumsi tingkat perputaran persediaan tahun yang lalu sama dengan rata-rata tingkat perputaran tahun yang diramalkan.

b. Meramalkan tingkat barang yang harus diproduksi sesuai dengan tingkat penjualan yang diramalkan dapat dilakukan dengan cara ( Adisaputro dan Asri, 1992:182 ) :

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

## 4. Merencanakan biaya-biaya untuk periode yang akan datang.

Untuk merencanakan biaya variabel yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variabel serta biaya operasi variabel, dapat digunakan rumus sebagai berikut (Adisaputra da Asri, 1992 : 240) :

a. Menghitung biaya bahan baku.

$$\text{Biaya Bahan Baku} = \text{Volume Produksi} \times \text{Standard Penggunaan} \times \text{Harga Per Unit.}$$



b. Menghitung biaya tenaga kerja langsung.

$$\text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} = \text{Jumlah TKL} \times \text{Jumlah Hari Kerja} \times \text{Upah Per Hari.}$$

c. Menghitung biaya overhead pabrik dan biaya operasi variabel.

$$\text{Biaya Overhead Pabrik Variabel} = \text{Volume Produksi} \times \text{Biaya Overhead Variabel Per Unit.}$$

$$\text{Biaya Operasi Variabel} = \text{Volume Penjualan} \times \text{Biaya Operasi Variabel Per Unit.}$$

5. Pemisahan biaya semivariabel.

Dalam memisahkan biaya semivariabel digunakan metode kwadrat terkecil (*least square method*) dengan rumus sebagai berikut (Mulyadi, 2000 : 517) :

$$Y = a + bX$$

$$a = \frac{Y - b \sum X}{n} \qquad b = \frac{\sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Dimana :

Y = Jumlah biaya semivariabel.

a = Biaya tetap.

b = Biaya variabel.

X = Nilai setiap periode waktu.

n = Jumlah tahun data.

6. Menyusun proyeksi laporan rugi-laba.

Untuk menyusun proyeksi laporan rugi-laba digunakan konsep *Variabel Costing* sebagai berikut (Mulyadi, 2000 : 496) :

Hasil Penjualan		xxx
Marga Pokok Penjualan Variabel	xxx	
Biaya Administrasi dan Umum Variabel	xxx	
Biaya Pemasaran Variabel	xxx +	
Total Biaya Variabel	<u>          </u>	xxx _
Laba Kontribusi		xxx
Biaya tetap :		
Biaya <i>Overhead</i> Tetap	xxx	
Biaya Administrasi dan Umum Tetap	xxx	
Biaya Pemasaran tetap	xxx +	
Total Biaya tetap	<u>          </u>	xxx _
Laba Sebelum Bunga dan Pajak		xxx
Bunga		xxx _
Laba Sebelum Pajak		xxx
Pajak		xxx _
Laba bersih		<u>xxx</u>

- B. Untuk menentukan besarnya dana yang dibutuhkan pada tahun yang akan datang digunakan metode prosentase penjualan, dengan rumus sebagai berikut ( Weston dan Copeland, 1995 : 320) :

$$D = \frac{A}{TR} (\Delta TR) - \frac{L}{TR} (\Delta TR) - b \cdot c (TR_2)$$

Dimana :

D = Besarnya dana ekstern yang dibutuhkan.

$\frac{A}{TR}$  = Harta yang bertambah secara spontan sesuai dengan pendapatan atau penjualan total yang dinyatakan dalam presentase dari pendapatan atau penjualan total.

$\frac{L}{TR}$  = Hutang yang bertambah secara spontan sesuai dengan pendapatan total yang dinyatakan dalam persen dari pendapatan atau penjualan total.

$\Delta TR$  = Perubahan dalam pendapatan atau penjualan total.

c = Margin laba terhadap penjualan.

b = Rasio retensi laba .

$TR_2$  = Proyeksi pendapatan untuk tahun itu.

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.

C. Untuk mengukur efisiensi terhadap modal asing yang digunakan sebagai alternatif sumber dana dalam rangka pemenuhan kebutuhan tambahan dana eksternal, maka digunakan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Menentukan laba bersih dari modal asing yang digunakan sebagai alternatif sumber dana dalam pemenuhan kebutuhan tambahan dana eksternal, digunakan rumus sebagai berikut ( Riyanto, 1995 : 46 ) :

	Modal
	asing
Laba usaha sebelum bunga dan pajak	xxx
Bunga modal asing	xxx _
	xxx
Pajak penghasilan	xxx _
Laba bersih	xxx

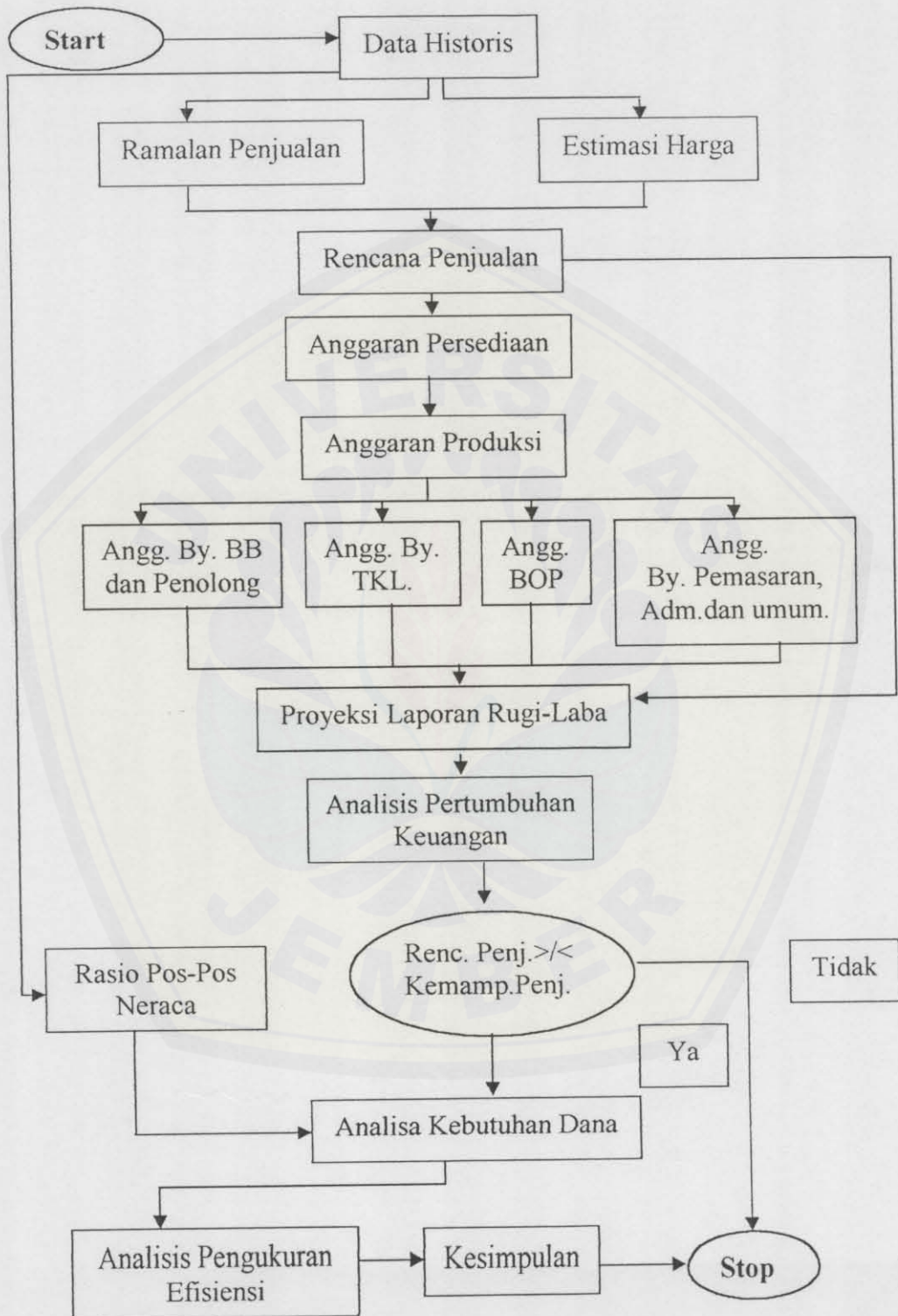
2. Menghitung rentabilitas modal sendiri, dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Riyanto, 1995 : 46 ) :

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

Dimana ketentuannya :

- Penambahan modal asing akan memberikan efek yang menguntungkan terhadap modal sendiri apabila rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing lebih besar daripada rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri.
- Penambahan modal asing akan memberikan efek yang merugikan terhadap modal sendiri apabila rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing lebih kecil daripada rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri.

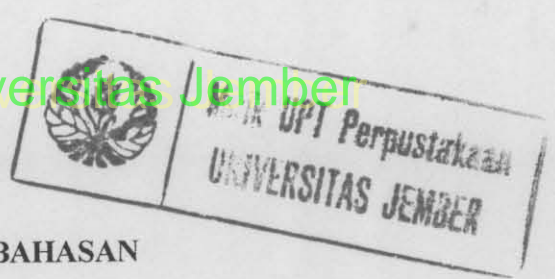
## 3.6 Kerangka Pemecahan Masalah



Gambar 3.1 : Kerangka pemecahan masalah

**Keterangan :**

1. Mengumpulkan data yang dibutuhkan, meliputi volume penjualan, biaya produksi, biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum, neraca dan laporan rugi-laba.
2. Melakukan peramalan terhadap volume penjualan dan estimasi harga jual.
3. Setelah ramalan volume penjualan dan estimasi harga jual diketahui, maka disusun rencana penjualan, anggaran persediaan dan anggaran produksi.
4. Melakukan pemisahan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel, yang merupakan dasar penyusunan anggaran biaya bahan baku dan penolong, anggaran biaya tenaga kerja langsung, anggaran biaya overhead pabrik dan anggaran biaya pemasaran, administrasi dan umum.
5. Menyusun proyeksi laporan rugi-laba dimasa yang akan datang berdasarkan rencana penjualan dan anggaran biaya-biaya.
6. Menentukan tingkat pertumbuhan keuangan maksimum perusahaan, hal ini dimaksudkan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualan dimasa yang akan datang.
7. Membandingkan rencana penjualan dimasa yang akan datang dengan tingkat penjualan yang mampu dicapai oleh perusahaan sesuai dengan pertumbuhan keuangan (kemampuan keuangannya). Jika rencana penjualan lebih besar atau melebihi kemampuan penjualan perusahaan, dengan melihat rasio pos-pos neraca maka dapat diketahui besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan dengan menggunakan metode presentase penjualan. Namun jika rencana penjualan lebih kecil dari kemampuan penjualan maka perusahaan tidak memerlukan tambahan dana eksternal dan dapat langsung mengambil suatu keputusan (kesimpulan dan stop).
8. Mengukur efisiensi terhadap modal asing yang digunakan sebagai alternatif sumber dana dalam pemenuhan kebutuhan tambahan dana, dapat dilakukan setelah diketahui besarnya tambahan dana eksternal yang dibutuhkan oleh perusahaan, dengan menggunakan analisis rentabilitas sehingga diketahui sumber dana mana yang akan dipakai dan menguntungkan bagi perusahaan serta dapat membuat suatu keputusan (kesimpulan).
9. Stop.



#### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### 4.1 Gambaran Umum Perusahaan

###### 4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan Aini *Collection*, Dukun – Gresik

Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik merupakan perusahaan perseorangan yang bergerak dalam bidang industri rumah tangga dan memproduksi mukena, kerudung dan jilbab, yang beralokasi di jalan Pahlawan No. 48 di Dukun – Gresik. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1983, pada awalnya perusahaan ini memproduksi dua macam produk yaitu kerudung dan jilbab, dengan tenaga kerja sebanyak 50 orang.

Pada saat itu perusahaan dalam memproduksi jilbab tidak seberapa banyak jumlahnya dibanding dengan jumlah produksi kerudung. Alasannya karena kerudung pada masa itu yaitu sekitar tahun 80-an, banyak digemari orang dibanding produk jilbab, sehingga permintaan konsumen akan produk kerudung meningkat jumlahnya.. Oleh karena itu perusahaan dalam memproduksi kerudung jumlahnya lebih banyak dibanding dengan jilbab. Adapun daerah pemasaran perusahaan Aini *Collection* pada permulaannya meliputi empat daerah yaitu Lamongan, Babat, Bojonegoro dan Ponorogo.

Namun dalam perkembangannya perusahaan Aini *Collection* menambah jumlah produksi jilbab. Karena sekitar tahun 90-an, jilbab telah dikenal dan digemari oleh banyak masyarakat, yang menganggap bahwa jilbab merupakan *trend* atau modenya pada masa itu. Akibatnya permintaan konsumen akan produk jilbab meningkat dibanding dengan produk kerudung, seiring dengan adanya penambahan jumlah yang diproduksi maka tenaga kerja dan daerah pemasaran juga bertambah.

Setelah produk-produk yang diproduksi mampu menghadapi persaingan dipasaran, maka pada tahun 1996 perusahaan Aini *Collection* mengembangkan usahanya dengan memproduksi satu macam produk lagi yaitu produk mukena, sesuai dengan selera dan permintaan konsumen yang semakin meningkat dari tahun ke tahun.

Adanya peningkatan permintaan konsumen setiap tahunnya, mengakibatkan perusahaan Aini *Collection* mengalami kesulitan, hal ini disebabkan karena disatu sisi perusahaan harus meningkatkan hasil produksinya dan disisi lain perusahaan

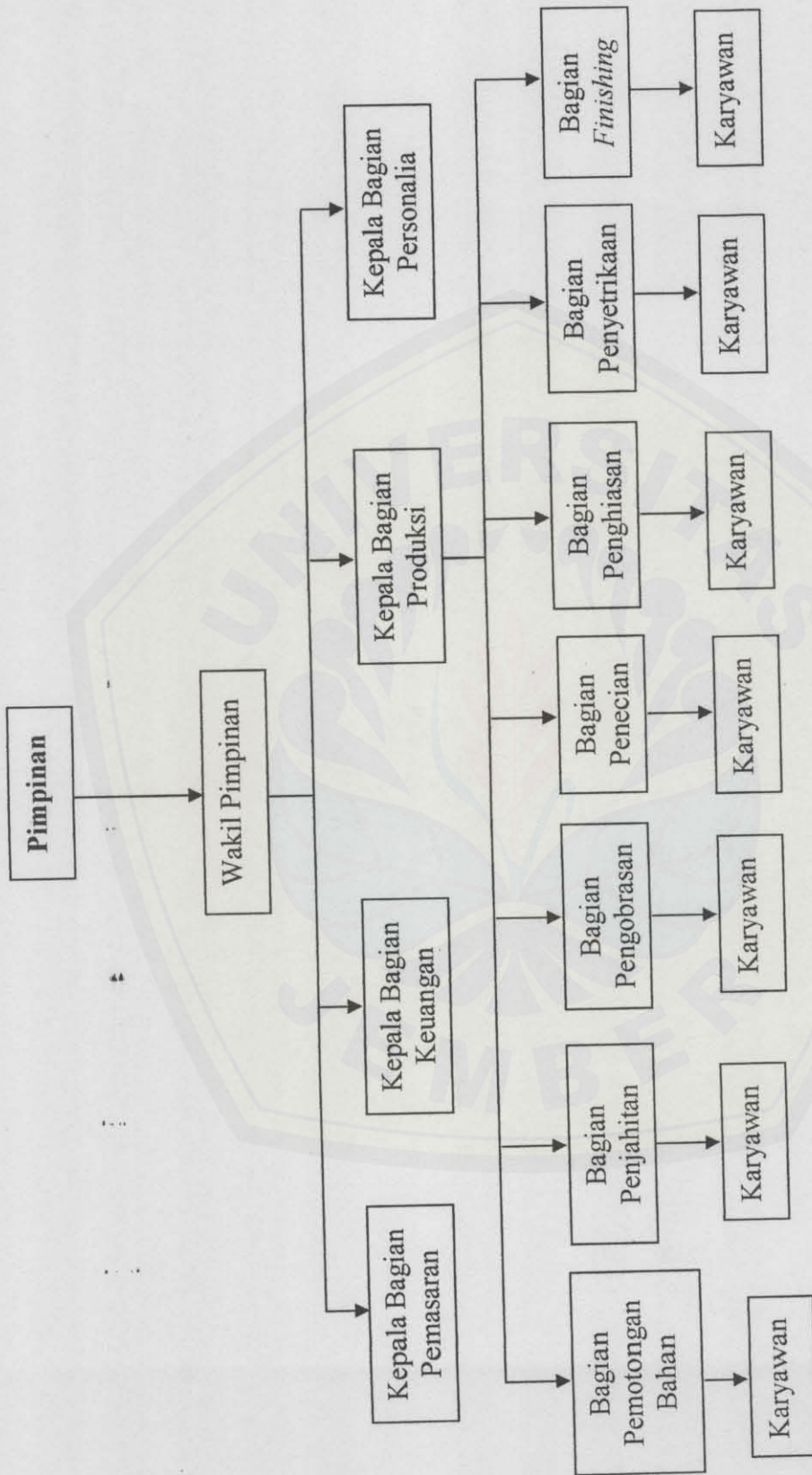
tidak mempunyai cukup tenaga kerja untuk menunjang kenaikan jumlah produksi dan untuk memasarkan produk yang telah diproduksinya. Untuk itulah perusahaan perlu meningkatkan jumlah tenaga kerja untuk menunjang kenaikan jumlah produksi dan untuk memasarkan produk-produk yang telah diproduksinya serta memperluas daerah pemasarannya.

#### 4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik

Struktur organisasi merupakan kerangka yang menunjukkan tugas, hubungan fungsi - fungsi serta wewenang dan tanggungjawab dari setiap anggota organisasi yang telah ditetapkan. Ditinjau dari hubungan wewenang dan tanggungjawabnya, struktur organisasi perusahaan Aini *Collection* berbentuk struktur organisasi garis atau *lini*, karena ada pembagian wewenang, tugas serta tanggungjawab yang bertingkat dan berjalan lurus dari atas ke bawah. Dengan adanya struktur organisasi garis atau *lini* akan membantu, mengatur dan mengarahkan usaha - usaha organisasi sehingga terkoordinir dan sejalan dengan tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Untuk lebih jelasnya maka garis wewenang tersebut dapat dilihat pada gambar 4.1 berikut :





Gambar 4.1 : Struktur Organisasi Perusahaan Aini Collection di Dukun – Gresik.

Sumber : Perusahaan Aini Collection di Dukun – Gresik.

Penjelasan mengenai tugas dan tanggungjawab tentang masing - masing bagian dalam struktur organisasi adalah sebagai berikut :

a. Pimpinan

Tugas pimpinan adalah :

1. Memimpin dan mengelola perusahaan sesuai dengan rencana perusahaan ;
2. Mengatur dan mengadakan pembagian kerja agar tercapai kerjasama dan kesatuan demi tercapainya efisiensi ;
3. Menentukan kebijaksanaan perusahaan baik yang bersifat umum maupun khusus mengenai keuangan, produksi, personalia dan pemasaran ;
4. Mengadakan hubungan dengan pihak ketiga bila terdapat hal - hal yang menyangkut perusahaan ;
5. Bertanggungjawab atas kemajuan dan kemunduran atau kelangsungan hidup perusahaan secara keseluruhan atas segala usahanya.

b. Wakil Pimpinan

Tugas wakil pimpinan adalah :

1. Memimpin dan mengelola perusahaan sesuai dengan kebijaksanaan yang ditentukan oleh pimpinan;
2. Membantu pimpinan dalam mengatur dan mengadakan pembagian kerja ;
3. Membantu pimpinan dalam merencanakan pengembangan kegiatan demi tercapainya perluasan kegiatan perusahaan ;
4. Mewakili pimpinan apabila pimpinan berhalangan tugas ;
5. Bertanggungjawab langsung kepada pimpinan terhadap aktivitas yang menjadi tugasnya.

c. Kepala Bagian Keuangan

Tugas kepala bagian keuangan adalah :

1. Memahami dan melaksanakan kebijakan pimpinan dalam bidang ekonomi dan keuangan ;
2. Membantu direktur dalam mengadakan perencanaan keuangan dan anggaran belanja perusahaan ;

3. Membuat laporan keuangan kepada pimpinan ;
4. Bertanggungjawab kepada pimpinan atas segala hal yang berhubungan dengan masalah keuangan.

d. Kepala Bagian Produksi

Tugas kepala bagian produksi adalah :

1. Menentukan rencana pembelian bahan baku dan bahan penolong yang diperlukan untuk produksi ;
2. Mengawasi jalannya proses produksi ;
3. Membuat laporan mengenai aktivitas produksi ;
4. Bertanggungjawab kepada pimpinan atas kontinuitas produksi.

e. Kepala Bagian Pemasaran

Tugas kepala bagian pemasaran adalah :

1. Sebagai koordinator dan pengawas atas pelaksanaan rencana dan membuat laporan hasil penjualan secara rutin ;
2. Mencari daerah pemasaran baru untuk memasarkan produk perusahaan ;
3. Melaksanakan pengiriman dan pencatatan hasil produksi yang akan dan telah dikirim ;
4. Bertanggungjawab kepada pimpinan mengenai segala hal yang berhubungan dengan pemasaran produk.

f. Kepala Bagian Personalia

Tugas kepala bagian personalia adalah :

1. Sebagai koordinator dan pengawas tenaga kerja yang ada dalam perusahaan ;
2. Menentukan rencana kebutuhan tenaga kerja ;
3. Bertanggungjawab kepada pimpinan mengenai segala hal yang berhubungan dengan masalah ketenagakerjaan.

g. Bagian Pemotongan Bahan

Tugas bagian pemotongan bahan adalah :

1. Memperoleh bahan baku dan membuat pola jilbab, kerudung dan mukena yang akan diproduksi ;

2. Memotong kain sesuai dengan pola yang sudah dibuat ;
3. Bertanggungjawab kepada kepala bagian produksi mengenai segala hal yang berhubungan dengan masalah pemotongan bahan.

#### h. Bagian Penjahitan

Tugas bagian penjahitan adalah :

1. Menerima dan melanjutkan hasil pekerjaan dari bagian pemotongan bahan;
2. Menjahit kain yang sudah dipotong sesuai dengan model yang sudah ditentukan ;
3. Bertanggungjawab kepada kepala bagian produksi mengenai segala hal yang berhubungan dengan masalah penjahitan.

#### i. Bagian Pengobrasan

Tugas bagian pengobrasan adalah :

1. Menerima dan melanjutkan hasil pekerjaan dari bagian penjahitan ;
2. Mengobras pola mukena dan kerudung yang sudah dijahit ;
3. Bertanggungjawab kepada kepala bagian produksi mengenai segala hal yang berhubungan dengan masalah pengobrasan.

#### j. Bagian Penecian

Tugas bagian penecian adalah :

1. Menerima dan melanjutkan hasil pekerjaan dari bagian penjahitan ;
2. Meneci tepi kerudung dan jilbab yang sudah dijahit agar tampak rapi ;
3. Bertanggungjawab kepada kepala bagian produksi mengenai segala hal yang berhubungan dengan masalah penecian.

#### k. Bagian Penghiasan

Tugas bagian penghiasan adalah :

1. Menerima dan melanjutkan hasil pekerjaan dari bagian pengobrasan dan bagian penecian ;
2. Menghias kerudung, jilbab dan mukena dengan renda atau aksesori lainnya, agar tampak indah dan dapat menarik minat konsumen ;
3. Bertanggungjawab kepada kepala bagian produksi mengenai segala hal yang berhubungan dengan masalah penghiasan.

#### l. Bagian Penyetrikaan

Tugas bagian penyetrikaan adalah :

1. Menerima dan melanjutkan hasil pekerjaan dari bagian penghiasan ;
2. Menyetrika dan melipat produk yang sudah jadi ;
3. Bertanggungjawab kepada kepala bagian produksi mengenai segala hal yang berhubungan dengan masalah penyetrikaan.

#### m. Bagian Finishing

Tugas bagian finishing adalah :

1. Menerima dan melanjutkan hasil pekerjaan dari bagian setrika ;
2. Memasukkan produk yang sudah disetrika ke dalam bungkus plastik dan memberikan label merek pada produk yang sudah jadi ;
3. Memisahkan produk yang sudah dibungkus menurut macamnya ;
4. Bertanggungjawab kepada kepala bagian produksi mengenai segala hal yang berhubungan dengan masalah finishing.

#### 4.1.3 Aspek Tenaga kerja

Tenaga kerja merupakan faktor yang penting dalam perusahaan, karena bagaimanapun canggihnya mesin yang dioperasikan oleh perusahaan akan tetap saja membutuhkan manusia yang merupakan tenaga kerja sebagai operatornya. Perusahaan harus dapat mengatur tenaganya untuk ditempatkan pada posisi yang sesuai dengan pendidikan, ketrampilan dan pengalaman dari masing-masing tenaga kerja sehingga perusahaan dapat bekerja secara efektif dan efisien.

##### a. Jenis dan Jumlah Tenaga kerja

Jenis tenaga kerja pada perusahaan *Aini Collection* dikelompokkan menjadi dua yaitu :

##### 1. Tenaga kerja Langsung

Yaitu tenaga kerja yang ada dalam perusahaan yang secara langsung terlibat dalam proses produksi mulai dari bahan baku sampai menjadi barang jadi. Yang termasuk pada bagian ini adalah seluruh tenaga kerja yang ada pada bagian produksi sebanyak 215 orang. Adapun jumlah tenaga kerja langsung pada perusahaan *Aini Collection* dapat dilihat pada tabel 4.1 sebagai berikut :

Tabel 4.1 : Jumlah Tenaga kerja Langsung Pada Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik Tahun 2001.

No.	Bagian Pekerjaan	Jumlah Orang
1.	Bagian Pematangan Bahan	50
2.	Bagian Penjahitan	69
3.	Bagian Pengobrasan	25
4.	Bagian Penecian	18
5.	Bagian Penghiasan	17
6.	Bagian Penyetrikaan	18
7.	Bagian <i>Finishing</i>	18
<b>Jumlah</b>		<b>215</b>

Sumber Data : Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik.

## 2. Tenaga kerja Tidak Langsung

Yaitu tenaga kerja yang ada pada perusahaan yang tidak secara langsung terlibat dalam proses produksi, yang meliputi pimpinan, wakil pimpinan dan kepala bagian - bagian. Adapun jumlah tenaga kerja tidak langsung dan gaji per bulan dapat dilihat pada tabel 4.2 sebagai berikut :

Tabel 4.2 : Jumlah Tenaga kerja Tidak Langsung dan Gaji Per Bulan Pada Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik Tahun 2001.

No.	Jabatan	Jumlah Orang	Gaji Per Bulan
1.	Pimpinan	1	Rp 1.150.000,00
2.	Wakil Pimpinan	1	Rp950.000,00
3.	Kepala Bagian Pemasaran	1	Rp750.000,00
4.	Kepala Bagian Personalia	1	Rp750.000,00
5.	Kepala Bagian Keuangan	1	Rp750.000,00
6.	Kepala Bagian Produksi	1	Rp750.000,00
<b>Jumlah</b>		<b>6</b>	<b>Rp5.100.000,00</b>

#### b. Sistem Kompensasi (Pengupahan)

Upah merupakan suatu balas jasa yang diberikan kepada tenaga kerja atas jasanya yang diberikan oleh perusahaan dimana jasa yang diberikan oleh tenaga kerja tersebut. Upah dalam perjanjian kerja merupakan hak pokok setiap tenaga kerja dalam konteks hubungan kerja. Disisi lain upah bagi tenaga kerja merupakan sumber penerimaan dari perusahaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Sistem pengupahan yang berlaku pada perusahaan Aini *Collection* adalah berdasarkan pada klasifikasi dan golongan yang telah ditetapkan oleh perusahaan, yaitu :

1. Sistem pengupahan bulanan adalah sistem pengupahan yang berlaku pada tenaga kerja tidak langsung. Tenaga kerja yang mendapat gaji setiap bulan diberikan pada awal bulan dan besarnya gaji setiap bulan dibedakan menurut golongannya.
2. Sistem pengupahan harian adalah sistem pengupahan yang berlaku pada tenaga kerja langsung. Tenaga kerja yang mendapat upah harian dibayarkan seminggu sekali dan diberikan tiap akhir pekan yaitu pada hari sabtu. Dimana upah yang diberikan perusahaan Aini *Collection* sebesar Rp 10.500,00 per hari. Dengan asumsi bahwa kemampuan tenaga kerja itu sama.

#### c. Hari dan Jam Kerja Tenaga kerja

Waktu kerja setiap perusahaan tidak selalu sama, hal ini mengingat kondisi masing - masing perusahaan juga berbeda. Demikian pula pada perusahaan Aini *Collection*. Tenaga kerja langsung pada perusahaan ini bekerja 6 hari kerja per minggu yaitu hari senin sampai dengan sabtu. Adapun waktu kerja dan waktu istirahat adalah sebagai berikut :

Hari Senin sampai dengan Sabtu : Pkl. 07.30 sampai dengan 16.00 WIB.

Waktu istirahat : Pkl. 12.00 sampai dengan 13.00 WIB.

#### 4.1.4 Aspek Produksi

Kegiatan produksi merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk menghasilkan barang yang menyangkut bahan baku, bahan penolong, proses produksi dan peralatan produksi.

##### a. Bahan Baku

Bahan baku merupakan faktor produksi utama dalam proses produksi baik mengenai mutu maupun jenisnya. Perusahaan *Aini Collection* dalam melakukan proses produksi menggunakan bahan baku yang terdiri dari kain super spon, kain parasit, kain TC bordir, kain babat dan kain haikom. Adapun harga beli bahan baku yang digunakan dalam produksi dapat dilihat pada tabel 4.3 sebagai berikut :

Tabel 4.3 : Daftar Perkembangan Harga Beli Bahan Baku Pada Perusahaan *Aini Collection* Dukun – Gresik Tahun 1997 – 2001.

No.	Nama Bahan Baku	Harga Beli Per Meter				
		1997	1998	1999	2000	2001
1.	Kain Super Spon	13.000	14.000	14.500	14.750	15.000
2.	Kain Parasit	10.500	11.000	11.250	11.500	12.000
3.	Kain TC Bordir	11.500	12.000	12.500	13.000	13.500
4.	Kain Haikom	10.000	10.750	11.250	11.500	11.750
5.	Kain Babat	8.750	9.000	9.500	9.750	10.000

Sumber Data : Perusahaan *Aini Collection* Dukun – Gresik.

##### b. Bahan Penolong

Bahan penolong merupakan bahan yang meskipun menjadi bagian dari produk tetapi nilainya relatif kecil. Bahan penolong yang digunakan terdiri dari pita, manik atau merci, benang kapas, benang katun, renda dan benang jahit. Dimana perkembangan harga beli bahan penolong dari tahun 1997 sampai dengan tahun 2001



Tabel 4.4 : Daftar Perkembangan Harga Beli Bahan Penolong Pada Perusahaan Aini Collection Tahun 1997 – 2001.

No.	Nama Bahan Penolong	Harga Beli Per Kilogram				
		1997	1998	1999	2000	2001
1.	Pita	6.500	6.750	7.000	7.150	7.250
2.	Manik atau Merci	5.750	6.250	6.750	6.950	7.000
3.	Renda	7.950	8.150	8.250	8.500	8.7500
4.	Benang kapas	3.950	4.150	4.250	4.500	4.650
5.	Benang Katun	4.500	4.950	5.150	5.500	5.750
6.	Benang Jahit	2.250	2.750	3.150	3.450	3.500

Sumber Data : Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik.

Adapun standard pemakaian bahan baku dan bahan penolong untuk memproduksi barang jadi pada perusahaan Aini Collection dapat dilihat pada tabel 4.5 sebagai berikut :

Tabel 4.5 : Rekapitulasi Standard Pemakaian Bahan Baku dan Bahan Penolong Pada Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik.

Jenis Bahan	Standard Pemakaian		
	Mukena	Jilbab	Kerudung
• Bahan Baku :			
1. Kain Super Spon	0,18	0,08	-
2. Kain Parasit	0,20	-	-
3. Kain TC Bordir	0,22	-	-
4. Kain Haikom	-	-	0,11
5. Kain Babat	-	0,12	0,09
• Bahan Penolong :			
1. Pita	0,046	0,025	0,038
2. Merci atau Manik-manik	0,015	0,058	0,033
3. Renda	0,043	0,024	0,037
4. Benang Kapas	0,068	0,039	0,053
5. Benang Katun	0,077	0,017	0,021
6. Benang Jahit	0,089	0,036	0,075

### c. Peralatan Produksi

Peralatan produksi merupakan segala peralatan atau mesin - mesin yang digunakan untuk proses produksi. Peralatan produksi yang digunakan harus disesuaikan dengan kebutuhan proses produksi itu sendiri, sehingga dapat dihasilkan produk dengan jumlah dan kualitas yang sesuai serta dapat diselesaikan tepat waktu dengan biaya yang efisien.

Beberapa peralatan produksi yang digunakan oleh perusahaan *Aini Collection* untuk memproduksi suatu produk dapat dilihat pada tabel 4.6 sebagai berikut :

Tabel 4.6 : Daftar Mesin dan Peralatan Produksi yang Digunakan oleh Perusahaan *Aini Collection* Tahun 2001.

No.	Peralatan atau Mesin	Fungsi	Jumlah
1.	Mesin Jahit	Untuk menjahit kain yang telah dipotong dengan pola yang sudah ditentukan.	69
2.	Mesin Obras	Untuk mengobras tepi kain pada produk mukena dan kerudung yang telah dijahit agar rapi.	25
3.	Mesin Neci	Untuk meneci tepi kain pada produk kerudung dan jilbab yang telah dijahit agar tampak rapi.	18
4.	Setrika	Untuk menyetrika atau menghaluskan kain produk jadi.	18
5.	Gunting Potong	Untuk memotong kain dan membantu pekerjaan bagian yang lain .	80
6.	Jarum Jahit	Untuk menjahit hiasan pada produk yang hampir jadi agar tampak menarik.	50

Sumber Data : Perusahaan *Aini Collection* Dukun – Gresik.

### d. Proses Produksi

Proses produksi merupakan kegiatan pengolahan bahan baku dan penolong sampai menjadi barang jadi melalui proses pemecahan atau pembuatan. Perusahaan *Aini Collection* dalam memproduksi kerudung, jilbab dan mukena menggunakan proses produksi secara terus menerus (*continuous*) dan diproduksi secara massal

Untuk lebih jelasnya mengenai tahap – tahap pengerjaan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Proses Pemotongan

Proses ini terdapat pada bagian pemotongan, dimana sebelum kain dipotong dibuat terlebih dahulu pola sesuai dengan model yang akan diproduksi dan ditempatkan pada tumpukan paling atas. Pada proses ini kain untuk mukena dan kerudung jadi akan dipotong sesuai pola yang sudah dibentuk.

2. Proses Penjahitan

proses ini merupakan proses lanjut dari proses pemotongan, pada proses ini kain-kain yang telah dipotong akan dijahit dengan menggunakan benang jahit yang warnanya sesuai dengan warna kain yang akan dijahit. Label merek dan ukuran dari masing-masing produk mukena jadi juga dijahitkan pada bagian dalam pada proses ini.

3. Proses Pengobrasan

Proses ini merupakan proses untuk merapikan bagian tepi mukena yang sudah setengah jadi, proses ini berfungsi untuk merapikan hasil jahitan dan sangat menentukan kerapian hasil jahitan.

4. Proses Penecian

Proses ini merupakan proses untuk merapikan tepi kerudung dan jilbab yang sudah setengah jadi, proses ini berfungsi untuk memberikan tepian pada kerudung dan jilbab agar tampak rapi.

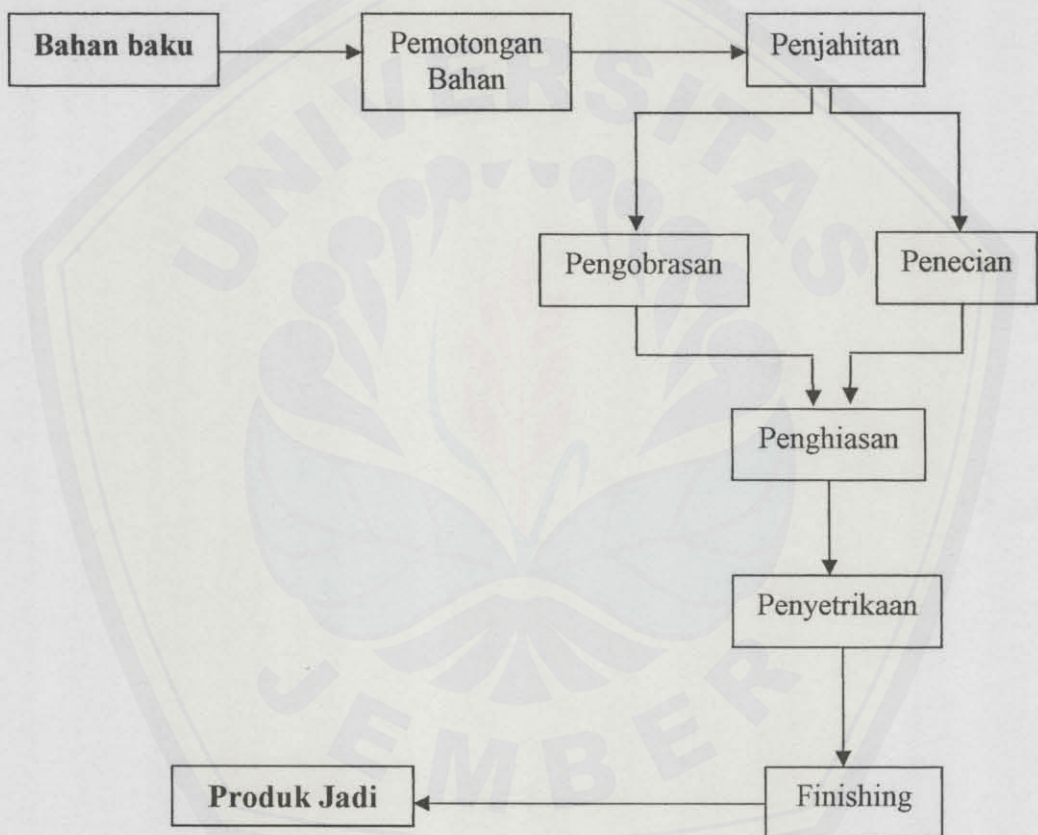
5. Proses Penyetrikaan

Proses ini merupakan proses untuk menyetrika mukena, kerudung dan jilbab yang sudah jadi dan telah selesai pada bagian pengobrasan dan bagian penecian. Pada proses ini produk - produk tersebut hanya disetrika kemudian dilipat saja.

6. Proses *Finishing*

proses ini merupakan proses akhir dari semua proses diatas. Pada proses ini semua produk jadi (jilbab, kerudung dan mukena) yang sudah dilipat dimasukkan ke dalam kantong plastik dan dipisahkan menurut macam produknya.

Untuk lebih jelasnya mengenai proses produksi pembuatan mukena, kerudung dan jilbab pada perusahaan Aini *Collection*, dapat dilihat pada gambar 4.2 berikut ini :



Gambar 4.2 : Proses Produksi Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik.

Sumber Data : Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik.

#### 4.1.5 Aspek Pemasaran

Pemasaran hasil produksi meliputi usaha - usaha perusahaan untuk memasarkan hasil produksi yang meliputi daerah pemasaran, saluran distribusi, penentuan harga jual dan hasil penjualan.

## a. Daerah Pemasaran

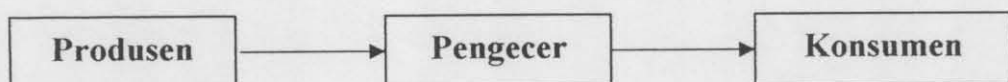
Penentuan daerah pemasaran sangat menentukan dalam melakukan penjualan produk yang dihasilkan, dimana sejalan dengan tujuan jangka pendek perusahaan yang berkaitan dengan usaha meningkatkan volume penjualan.

Perusahaan *Aini Collection* di Dukun – Gresik dalam memasarkan produknya lebih banyak menerima pesanan daripada memasarkan langsung kepada distributor. Adapun daerah pemasaran perusahaan *Aini Collection* meliputi Gresik, Lamongan, Surabaya, Pasuruan, Jombang, Babat, Bojonegoro, Ponorogo, Bandung dan Tulung agung.

## b. Saluran Distribusi

Setiap perusahaan mempunyai alasan yang berbeda dalam menentukan saluran yang akan digunakan untuk mendistribusikan hasil produksinya, hal ini disebabkan karena besar kecilnya suatu perusahaan, produk yang dihasilkan dan daerah pemasaran yang akan dicapai tidak sama antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain.

Dalam menyalurkan hasil produksinya kepada konsumen perusahaan ini menggunakan saluran distribusi tidak langsung atau menggunakan perantara sebagai penyalurnya. Adapun saluran distribusi yang digunakan perusahaan agar produknya sampai ketangan konsumen, dapat dilihat pada gambar 4.3 sebagai berikut :



Gambar 4.3 : Saluran Distribusi yang Digunakan Perusahaan *Aini Collection*  
Dukun - Gresik.

## c. Penentuan Harga Jual

Setiap perusahaan mempunyai kebijaksanaan sendiri dalam menetapkan

perusahaan Aini *Collection* selama 5 tahun terakhir dapat dilihat pada tabel 4.7 sebagai berikut :

Tabel 4.7 : Perkembangan Harga Jual Per Unit Untuk Masing – masing Produk Perusahaan Aini *Collection* Tahun 1997 - 2001.

Tahun	Harga Jual Per Unit (Rupiah)		
	Mukena	Jilbab	Kerudung
1997	50.000,00	20.000,00	15.000,00
1998	52.000,00	22.500,00	17.500,00
1999	55.000,00	25.000,00	20.000,00
2000	57.000,00	27.500,00	22.500,00
2001	60.000,00	30.000,00	25.000,00

Sumber Data : Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik.

d. Volume Penjualan

Dalam kegiatan pemasaran perusahaan ini dikatakan berhasil. Penjualan produk yang dihasilkan perusahaan Aini *Collection* mengalami kenaikan yang terus menerus, hal ini tercermin dari hasil penjualan yang selalu meningkat setiap tahunnya. Berdasarkan kenaikan penjualan yang terus menerus tersebut diperkirakan untuk penjualan tahun yang akan datang akan lebih besar dari penjualan tahun sebelumnya. Adapun volume penjualan yang dicapai selama 5 tahun terakhir dapat dilihat pada tabel 4.8, 4.9 dan 4.10 sebagai berikut :

Tabel 4.8 : Rekapitulasi Tingkat Persediaan, Tingkat Produksi, dan Volume Penjualan Untuk Produk Mukena Pada Perusahaan Aini *Collection* Tahun 1997 – 2001.

Tahun	Persediaan Awal (unit)	Produksi (unit)	Persediaan Akhir (unit)	Penjualan (unit)
1997	580	10.620	643	10.557
1998	643	11.199	562	11.280
1999	562	12.458	625	12.395
2000	625	12.743	715	12.653
2001	715	13.235	675	13.275

Sumber Data : Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik.

Tabel 4.9 : Rekapitulasi Tingkat Persediaan, Tingkat Produksi, dan Volume Penjualan Untuk Produk Jilbab Pada Perusahaan Aini *Collection* Tahun 1997 – 2001.

Tahun	Persediaan Awal (unit)	Produksi (unit)	Persediaan Akhir (unit)	Penjualan (unit)
1997	620	16.415	589	16.446
1998	589	17.864	563	17.890
1999	563	18.115	524	18.154
2000	524	19.450	490	19.484
2001	490	20.258	526	20.222

Sumber Data : Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik.

Tabel 4.10 : Rekapitulasi Tingkat Persediaan, Tingkat Produksi, dan Volume Penjualan Untuk Produk Kerudung Pada Perusahaan Aini *Collection* Tahun 1997 – 2001.

Tahun	Persediaan Awal (unit)	Produksi (unit)	Persediaan Akhir (unit)	Penjualan (unit)
1997	681	14.380	615	14.446
1998	615	14.950	627	14.938
1999	627	15.335	594	15.368
2000	594	16.115	575	16.134
2001	575	16.872	583	16.864

Sumber Data : Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik.

#### 4.1.6 Aspek Keuangan

Fungsi utama manajemen keuangan adalah merencanakan, memperoleh dan menggunakan dana untuk menghasilkan kontribusi yang maksimum terhadap operasi yang efisien dari perusahaan. Manajemen keuangan menyangkut keputusan investasi dan pembiayaan, hal ini memerlukan pemahaman tentang pasar - pasar keuangan darimana dana ditarik.

Perusahaan Aini *Collection* membuat suatu kebijakan yang menetapkan bahwa 35 % dari laba bersih akan digunakan sebagai laba ditahan atau laba yang tidak dibagikan dalam perusahaan. Sedangkan 65 % dari laba bersih akan dibagikan pada pemilik modal dan kebijakan ini akan tetap diberlakukan untuk tahun 2002 atau masa yang akan datang. Tingkat suku Bank yang berlaku sebesar 27 % dari jumlah pinjaman (hutang) yang diberikan.

Adapun perhitungan harga pokok penjualan variabel pada perusahaan Aini *Collection* untuk tahun 2001 dapat dilihat pada tabel 4.11 sebagai berikut :



Tabel 4.11 : Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Pada Perusahaan Aini *Collection* Pada Tahun 2001.

Persediaan Awal Barang Jadi		Rp 71.975.000
Biaya Produksi :		
Bahan Baku dan Penolong	Rp 715.984.250	
Tenaga kerja Langsung	Rp 169.959.100	
<i>Overhead</i> Pabrik Variabel	Rp 44.769.162 +	
Harga Pokok Produk Yang Diproduksi		Rp 930.712.512 +
Harga Pokok Produk Siap Dijual		Rp 1.002.687.512
Persediaan Akhir Barang Jadi		Rp 70.855.000 _
Harga Pokok Penjualan Variabel		<b>Rp 931.832.512</b>

Sumber Data : Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik

Adapun laporan rugi laba pada perusahaan Aini *Collection* untuk tahun 2001 dapat dilihat pada tabel 4.12 sebagai berikut :

Tabel 4.12 : Laporan Rugi Laba Pada Perusahaan Aini *Collection* Untuk Tahun 2001.

Hasil Penjualan		Rp1.824.760.000,00
Harga Pokok Penjualan Variabel	Rp 931.832.512,00	
Biaya Adm. dan Umum Variabel	Rp 18.496.950,00	
Biaya Pemasaran Variabel	Rp 110.182.412,00 +	
Jumlah Biaya Variabel		Rp1.060.511.874,00_
Laba Kontribusi		Rp 764.248.126,00
Biaya Tetap :		
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap	Rp159.177.463,00	
Biaya Adm. dan Umum Tetap	Rp186.466.650,00	
Biaya Pemasaran Tetap	Rp102.514.028,00 +	
Jumlah Biaya Tetap		Rp 448.158.141,00_
Laba Sebelum Bunga dan Pajak		Rp 316.089.985,00
Bunga (27 % x 150.650.000,00)		Rp 40.675.500,00_
Laba Sebelum Pajak		Rp 275.414.485,00
Pajak :		
10 % x Rp 25.000.000,00	Rp 2.500.000,00	
15 % x Rp 25.000.000,00	Rp 3.750.000,00	
30 % x Rp 225.414.485,00	Rp 67.624.346,00 +	
Jumlah Pajak		Rp 73.874.346,00_
Laba Bersih		<b>Rp 201.540.139,00</b>

Sumber Data : Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik

Sedangkan neraca untuk tahun 2001 pada perusahaan Aini *Collection* dapat dilihat pada tabel 4.13 sebagai berikut :

Tabel 4.13 : Neraca Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik Tahun 2001.

AKTIVA	JUMLAH	PASIVA	JUMLAH
<b>Aktiva Lancar :</b>		<b>Hutang Lancar :</b>	
Kas	698.816.250,00	Hutang Usaha	595.156.700,00
Bank	336.588.000,00	Hutang Pajak	30.895.450,00
Piutang	389.516.650,00	<b>Total Hutang</b>	
Persediaan	419.095.000,00	<b>Lancar</b>	<b>626.052.150,00</b>
<b>Total Aktiva</b>	<b>1.844.015.900,00</b>		
Lancar		<b>Hutang Jangka</b>	
<b>Aktiva Tetap :</b>		<b>Panjang :</b>	
Tanah	94.731.000,00	Hutang Bank	150.650.000,00
Bangunan	127.140.900,00		
Mesin dan		<b>Modal :</b>	
Peralatan	43.822.500,00	Modal Saham	1.119.937.550,00
Kendaraan	100.575.950,00	Laba Ditahan	328.772.300,00
Inventaris	15.125.750,00		
<b>Total Aktiva</b>		<b>Total Modal</b>	<b>1.448.709.850,00</b>
<b>Tetap</b>	<b>381.396.100,00</b>		
<b>Total Aktiva</b>	<b>2.225.412.000,00</b>	<b>Total Pasiva</b>	<b>2.225.412.000,00</b>

Sumber Data : Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik.

## 4.2 Analisis Data

### 4.2.1 Ramalan Volume Penjualan

Ramalan volume penjualan merupakan dasar dalam menentukan rencana peningkatan penjualan tahun yang akan datang. Berdasarkan ramalan volume penjualan dapat dianalisis biaya dan laba yang akan terjadi serta kebutuhan tambahan dana eksternal yang dibutuhkan.

Untuk meramalkan volume penjualan digunakan *trend linear* metode *least square*, sehingga diperlukan data historis sebagai dasar penentuan anggaran periode yang akan datang. Berdasarkan perhitungan ramalan volume penjualan tahun 2002 pada lampiran 1, dimana diperoleh hasil sebagai berikut : Untuk produk mukena sebesar 14.075 unit, produk jilbab sebesar 21.183 dan untuk produk kerudung sebesar 17.360 unit.

### 4.2.2 Estimasi Harga Jual

Dalam menentukan harga jual per unit tahun 2002 untuk masing-masing produk, digunakan metode rata-rata ukur atau geometric mean dengan mengukur tingkat perubahan (*rate of change*). Berdasarkan perhitungan pada lampiran 2, diketahui estimasi harga jual tahun 2002 untuk masing-masing produk. Untuk produk mukena sebesar Rp 62.799,00, produk jilbab sebesar Rp 33.206,00 dan produk kerudung sebesar Rp 28.406,00.

Sedangkan besarnya rencana penjualan tahun 2002 untuk masing - masing produk pada perusahaan Aini *Collection*, dapat dilihat pada tabel 4.14 sebagai berikut :

Tabel 4.14 Rencana Penjualan Pada perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik Tahun 2002.

Macam Produk	Volume Penjualan (unit)	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Rp)	Penjualan (%)
Mukena	14.075	62.799	883.895.925	42,4863
Jilbab	21.183	33.206	703.402.698	33,8105
Kerudung	17.360	28.406	493.128.160	23,7032
<b>Jumlah</b>	<b>52.618</b>		<b>2.080.426.783</b>	<b>100</b>

Sumber Data : Lampiran 1 dan 2.

#### 4.2.3 Penentuan Tingkat Persediaan Akhir

Untuk mengetahui tingkat persediaan akhir tahun 2002, maka dihitung tingkat perputaran persediaan atau ITO (*Inventory Turn Over*) tahun 2002, dengan asumsi bahwa tingkat perputaran persediaan tahun yang akan datang sama dengan rata - rata tingkat perputaran persediaan selama 5 (lima) tahun sebelumnya.

Berdasarkan perhitungan pada lampiran 3, maka dapat diketahui besarnya tingkat persediaan akhir tahun 2002 pada masing - masing produk sebagai berikut : Untuk produk mukena sebesar 809 unit, produk jilbab sebesar 720 unit dan produk kerudung 768 unit.

#### 4.2.4 Penyusunan Anggaran Produksi

Anggaran produksi dapat dijadikan dasar dalam penyusunan anggaran bahan baku, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Penyusunan anggaran produksi mempertimbangkan volume penjualan, persediaan awal dan persediaan akhir. Hasil perhitungan besarnya anggaran produksi untuk tahun 2002 dapat dilihat pada tabel 4.15 sebagai berikut :

Tabel 4.15 Anggaran Produksi Pada perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

Keterangan	Macam Produk (unit)		
	Mukena	Jilbab	Kerudung
Tingkat Penjualan	14.075	21.183	17.360
Tingkat Persediaan Akhir	809 +	720 +	768 +
<b>Jumlah</b>	<b>14.884</b>	<b>21.903</b>	<b>18.128</b>
Tingkat Persediaan Awal	675 -	526 -	583 -
<b>Tingkat Produksi</b>	<b>14.209</b>	<b>21.377</b>	<b>17.545</b>

Sumber Data : Lampiran 1 dan 3.

#### 4.2.5. Anggaran Biaya Bahan Baku dan Bahan penolong

Anggaran bahan baku dan bahan penolong dapat diketahui berdasarkan rencana produksi tahun 2002. Besarnya anggaran biaya bahan baku tahun 2002 dapat dilihat pada tabel 4.16 sebagai berikut :

Tabel 4.16 Anggaran Biaya Bahan Baku Pada Perusahaan Aini Collection Dukun - Gresik Tahun 2002.

No.	Macam Produk	Volume Produksi (unit)	Biaya Bahan Baku (Rp) dibulatkan.
1.	Mukena	14.209	118.945.244,00
2.	Jilbab	21.377	53.110.729,00
3.	Kerudung	17.545	39.934.525,00
	<b>Jumlah</b>	<b>53.131</b>	<b>211.990.498,00</b>

Sumber Data : Tabel 4.15 dan Lampiran 6.

Adapun besarnya anggaran biaya bahan penolong pada perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik tahun 2002 , dapat dilihat pada tabel 4.17 sebagai berikut :

Tabel 4.17 Anggaran Biaya Bahan Penolong Pada Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik Tahun 2002.

No.	Macam Produk	Volume Produksi (unit)	Biaya Bahan Penolong (Rp) dibulatkan.
1.	Mukena	14.209	28.225.511,00
2.	Jilbab	21.377	32.827.932,00
3.	Kerudung	17.545	22.131.263,00
<b>Jumlah</b>		<b>53.131</b>	<b>83.184.706,00</b>

Sumber Data : Tabel 4.15 dan Lampiran 7.

#### 4.2.6 Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung

Pengertian tenaga kerja langsung pada prinsipnya terbatas pada tenaga kerja dipabrik yang mempunyai jasa langsung terhadap jumlah produksi.

Besarnya anggaran biaya tenaga kerja langsung tahun 2002 dapat dihitung sebagai berikut :

$$24 \text{ hari} \times 215 \times \text{Rp } 10.500,00 \times 12 = \text{Rp } 650.160.000,00.$$

Jadi besarnya biaya tenaga kerja langsung tahun 2002 yang dianggarkan adalah sebesar Rp 650.160.000,00, dengan asumsi tenaga kerja langsung masuk terus.

#### 4.2.7 Anggaran Biaya Overhead Pabrik.

Pada dasarnya biaya overhead pabrik merupakan biaya - biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka proses produksi selain biaya bahan

Besarnya anggaran biaya *overhead* pabrik yang dikeluarkan oleh perusahaan Aini *Collection* pada tahun 2002 dapat dilihat pada tabel 4.18 sebagai berikut :

Tabel 4.18 Anggaran Biaya *Overhead* Pabrik Pada perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik Tahun 2002.

Keterangan	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)
Biaya Air dan Listrik	10.601.278,00	18.987.927,00
Biaya Bahan Bakar dan Pelumas	17.794.273,00	83.042.120,00
Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin	17.959.990,00	44.975.944,00
Biaya Penyusutan Mesin-mesin	-	4.275.000,00
Biaya Gaji Kepala Bagian Produksi	-	9.000.000,00
<b>Jumlah</b>	<b>46.355.541,00</b>	<b>160.280.991,00</b>

Sumber Data : Lampiran 8, 9, 10, 11 dan 18.

#### 4.2.8 Anggaran Biaya Pemasaran

Manfaat anggaran biaya pemasaran untuk tujuan pengendalian biaya pemasaran, sehingga diharapkan dapat menunjang kegiatan perusahaan.

Besarnya anggaran biaya pemasaran pada perusahaan Aini *Collection* tahun 2002 dapat dilihat pada tabel 4.19 sebagai berikut :



Tabel 4.19 Anggaran Biaya Pemasaran Pada Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik tahun 2002.

Keterangan	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)
Biaya Komisi Penjualan	24.694.042,00	-
Biaya Transportasi	5.494.999,00	76.238.971,00
Biaya Pengemasan	64.926.082,00	-
Biaya Penyusutan Kendaraan	-	10.057.595,00
Biaya Penjualan	20.031.129,00	15.385.115,00
Biaya Gaji Kepala Bagian Pemasarn	-	9.000.000,00
<b>Jumlah</b>	<b>115.146.252,00</b>	<b>110.681.681,00</b>

Sumber Data : Lampiran 8, 12, 14, 16,17 dan 18.

#### 4.2.9 Anggaran Biaya Administrasi dan Umum.

Pada dasarnya biaya administrasi dan umum merupakan biaya - biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selain biaya produksi dan biaya pemasaran.

Adapun besarnya biaya administrasi dan umum pada perusahaan Aini *Collection* tahun 2002 dapat dilihat pada tabel 4.20 sebagai berikut :

Tabel 4.20 Anggaran Biaya Administrasi dan Umum Pada Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

Keterangan	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)
Biaya Asuransi	-	16.232.500,00
Biaya Telephone	11.344.410,00	53.300.235,00
Biaya Penyusutan Bangunan	-	4.238.000,00
Biaya Penyusutan Inventaris	-	1.512.575,00
Biaya Administrasi dan Umum Lain-lain	7.600.641,00	68.073.959,00
Biaya Gaji :		
Pimpinan	-	13.800.000,00
Wakil Pimpinan	-	11.400.000,00
Kepala Bagian Keuangan	-	9.000.000,00
Kepala Bagian Personalia	-	9.000.000,00
<b>Jumlah</b>	<b>18.945.051,00</b>	<b>186.557.269,00</b>

Sumber Data : Lampiran 13, 15 dan 18.

#### 4.2.10 Penyusunan Laporan Rugi Laba

Dalam menyusun laporan rugi laba terlebih dahulu perlu diketahui harga pokok penjualan variabel dan besarnya biaya tetap dan biaya variabel.

*Variable costing* merupakan konsep yang digunakan dalam penyusunan laporan rugi laba ini, karena biaya - biaya yang mempunyai unsur variabel sangat menentukan besarnya kontribusi margin. Adapun perhitungan harga pokok penjualan variabel pada Perusahaan Aini Collection tahun 2002 dapat dilihat pada

tabel 4.21 sebagai berikut :

Tabel 4.21 : Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Pada Perusahaan Aini  
*Collection* Dukun – Gresik Tahun 2002.

<b>Persediaan Awal Barang Jadi :</b>		
Mukena	: 679 x Rp 62.799,00 = Rp 42.389.325,00	
Jilbab	: 526 x Rp 33.206,00 = Rp 17.466.356,00	
Kerudung	: 583 x Rp 28.406,00 = Rp 16.560.698,00 +	
<b>Total Persediaan Awal Barang Jadi</b>		<b>Rp 76.416.379,00</b>
<b>Biaya Produksi :</b>		
Bahan Baku dan Penolong	Rp 295.175.204,00	
Tenaga kerja Langsung	Rp 650.160.000,00	
<i>Overhead</i> Pabrik Variabel	Rp 46.355.541,00 +	
Harga Pokok Produk Yang Diproduksi		Rp 991.690.745,00 +
<b>Harga Pokok Produk Siap Dijual</b>		<b>Rp1.068.107.124,00</b>
<b>Persediaan Akhir Barang Jadi :</b>		
Mukena	: 809 X Rp 62.799,00 = Rp 50.804.391,00	
Jilbab	: 720 x Rp 33.206,00 = Rp 23.908.320,00	
Kerudung	: 768 x Rp 28.406,00 = Rp 21.815.808,00 +	
<b>Total Persediaan Barang Jadi</b>		<b>Rp 96.528.519,00</b>
<b>Harga Pokok Penjualan Variabel</b>		<b>Rp 971.578.605,00</b>

Sumber Data : tabel 4.15, 4.16, 4.17, 4.18 dan Lampiran 2, 3.

Besarnya rekapitulasi penjualan, biaya variabel dan biaya tetap pada perusahaan Aini *Collection* tahun 2002 dapat dilihat pada tabel 4.22 sebagai berikut :

Tabel 4.22 : Rekapitulasi Penjualan, Biaya Variabel dan Biaya Tetap Pada Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik Tahun 2002.

<b>Penjualan Produk :</b>	
Mukena	Rp 883.895.925,00
Jilbab	Rp 703.402.698,00
Kerudung	Rp 493.128.160,00 +
<b>Total Penjualan Produk</b>	<b>Rp 2.080.426.783,00</b>
<b>Biaya Variabel :</b>	
Harga Pokok Penjualan Variabel	Rp 971.578.605,00
Administrasi dan Umum Variabel	Rp 18.945.051,00
Pemasaran Variabel	Rp 115.429.814,00 +
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>Rp 1.105.953.470,00</b>
<b>Biaya Tetap :</b>	
<i>Overhead</i> Pabrik Tetap	Rp 160.280.991,00
Administrasi dan Umum Tetap	Rp 186.557.269,00
Pemasaran Tetap	Rp 110.681.681,00 +
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>Rp 457.519.941,00</b>

Sumber Data : Tabel 4.14, 4.18, 4.19, 4.20 dan 4.21.

Berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan variabel dan rekapitulasi penjualan, biaya variabel dan biaya tetap, maka dapat disusun proyeksi laporan rugi laba pada perusahaan Aini *Collection* tahun 2002 sebagaimana terlihat pada tabel 4.23 sebagai berikut :

Tabel 4.23 : Laporan Rugi Laba Pada Perusahaan Aini *Collection* Untuk Tahun 2002.

Hasil Penjualan	Rp 2.080.426.783,00
<b>Biaya Variabel :</b>	
Harga Pokok Penjualan Variabel	Rp 971.578.605,00
Biaya Adm. dan Umum Variabel	Rp 18.945.051,00
Biaya Pemasaran Variabel	Rp 115.429.814,00 +
<b>Total Biaya Variabel</b>	<u>Rp 1.105.953.470,00</u> _
<b>Laba Kontribusi</b>	Rp 974.473.313,00
<b>Biaya Tetap :</b>	
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap	Rp 160.280.991,00
Biaya Administrasi dan Umum Tetap	Rp 186.557.269,00
Biaya pemasaran Tetap	Rp 110.681.681,00 +
<b>Total Biaya Tetap</b>	<u>Rp 457.519.941,00</u> _
<b>Laba Sebelum Bunga dan Pajak</b>	<u>Rp 516.953.372,00</u> ✓
Bunga *)	Rp 40.675.500,00 _
<b>Laba Sebelum Pajak</b>	<u>Rp 476.277.872,00</u>
<b>Pajak :</b>	
10 % x Rp 25.000.000,00 = Rp	2.500.000,00
15 % x Rp 25.000.000,00 = Rp	3.750.000,00
30 % x Rp 426.277.872,00 = <u>Rp</u>	<u>127.883.362,00</u> +
<b>Total Pajak</b>	<u>Rp 134.133.362,00</u> _
<b>Laba Bersih</b>	<u><u>Rp 342.144.510,00</u></u>

Sumber Data : Tabel 4.21 dan 4.22.

\*) Berdasarkan prediksi perusahaan besarnya biaya bunga untuk tahun 2002 diasumsikan sama dengan biaya bunga tahun 2001, dimana tingkat suku bunga bank yang berlaku sebesar 27 %.

#### 4.2.11 Analisis Pertumbuhan Keuangan

Untuk mengetahui seberapa besar kemampuan keuangan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan pada periode yang akan datang sesuai dengan kondisi keuangannya, maka dihitung dengan menggunakan rumus batas laju pertumbuhan keuangan sebagai berikut :

$$G = \frac{MxRxL}{A - (MxRxL)}$$

Dari data keuangan laporan rugi laba dan neraca perusahaan tahun 2001 yang terlihat pada tabel 4.12 dan tabel 4.13 maka dapat diketahui :

Penjualan	= Rp 1.824.760.000,00
Jumlah Harta	= Rp 2.225.412.000,00
Jumlah Hutang	= Rp 776.702.150,00
Modal Sendiri	= Rp 1.448.709.850,00
Laba Bersih	= Rp 201.540.139,00

sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan yaitu 35 % merupakan laba yang tidak dibagikan (laba ditahan) dari laba bersih tersebut diatas. Kebijakan ini tetap dipertahankan pada tahun yang akan datang, sehingga besarnya laba ditahan tahun 2001 sebesar :

$$= 35 \% \times \text{Rp } 201.540.139,00 = \text{Rp } 70.539.048,65$$

Dari data tersebut diatas maka tingkat pertumbuhan keuangan dapat dihitung sebagai berikut :

$$M = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} = \frac{201.540.139}{1.824.760.000} = 0,1104$$

$$R = \frac{\text{Laba Ditahan}}{\text{Laba Bersih}} = \frac{70.539.048,65}{201.540.139} = 0,35$$

$$L = \frac{\text{Hutang}}{\text{Modal Sendiri}} + 1 = \frac{776.702.150}{1.448.709.850} + 1 = 1,5361.$$

$$A = \frac{\text{Harta}}{\text{Penjualan}} = \frac{2.225.412.000}{1.824.760.000} = 1,2196.$$

$$G = \frac{(0,1104 \times 0,35 \times 1,5361)}{1,2196 - (0,1104 \times 0,35 \times 1,5361)}$$

$$= \frac{0,059355}{1,160245}$$

$$= 0,051157 \text{ atau } 5,1157 \%$$

Berdasarkan perhitungan diatas diketahui bahwa tingkat pertumbuhan keuangan perusahaan adalah sebesar 5,1157 %. Hal ini berarti bahwa kemampuan keuangan (finansial) perusahaan untuk meningkatkan volume penjualannya dari tahun 2001 ke tahun 2002 adalah sebesar 5,1157 %. Adapun kemampuan keuangan perusahaan untuk meningkatkan penjualannya dari tahun 2001 ke tahun 2002 adalah sebagai berikut :

Tingkat Penjualan Tahun 2001	= Rp 1.824.760.000,00
Tingkat Pertumbuhan	
(5,1157 % x Rp 1.824.760.000,00)	= Rp <u>93.349.247,00</u> +
Tingkat Penjualan Yang Mampu Dicapai	
Oleh Kemampuan Keuangan Perusahaan .	= <b>Rp 1.918.109.247,00.</b>

Berdasarkan perhitungan anggaran rencana penjualan tahun 2002 adalah sebesar Rp 2.080.426.783,00, sedangkan kemampuan keuangan perusahaan untuk meningkatkan penjualannya dari tahun 2001 ke tahun 2002 adalah sebesar Rp 1.918.109.247,00. Hal ini menunjukkan bahwa anggaran rencana penjualan tahun 2002 melebihi batas kemampuan keuangan perusahaan yaitu sebesar Rp 162.317.536,00 (Rp 2.080.426.783,00 – Rp 1.918.109.247,00). Sehingga

anggaran penjualan tersebut. Dimana kebutuhan dana eksternal dalam usaha merealisasikan rencana penjualan tersebut dapat dihitung dengan metode presentase penjualan.

4.2.12 Analisis Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal

Dalam menganalisis kebutuhan tambahan dana eksternal metode yang digunakan adalah metode presentase penjualan dengan cara membandingkan pos-pos neraca dengan penjualan akan diketahui nantinya berapa tambahan dana eksternal yang dibutuhkan untuk merealisasikan rencana penjualan yang dianggarkan.

Adapun bentuk neraca dalam presentase penjualan terlihat pada tabel 4.24 sebagai berikut :

Tabel 4.24 : Perbandingan Pos-pos Neraca Dengan Penjualan Pada Perusahaan Aini Collection Tahun 2001

AKTIVA	JUMLAH	PASIVA	JUMLAH
Aktiva Lancar :		Hutang Lancar :	
Kas	38,2963 %	Hutang Usaha	32,6156 %
Bank	18,4456 %	Hutang Pajak	1,6931 % +
Piutang	21,3462 %	Total Hutang Lancar	34,3087 %
Persediaan	22,9671 % +		
Total Aktiva Lancar	101,0552 %		
Aktiva Tetap :		Hutang Jangka Panjang :	
Tanah	5,1914 %	Hutang Bank	na*
Bangunan	6,9675 %		
Mesin dan Peralatan	2,4015 %	Modal :	
Kendaraan	5,5117 %	Modal Saham	na*
	0,8289 %		
Inventaris	+	Laba Ditahan	na*
Total Aktiva Tetap	20,901 %	Total Modal	na*
<u>A</u>	<u>121,9562 %</u>	<u>B</u>	<u>34,3087 %</u>
TR		TR	



Aktiva sebagai presentase penjualan	121,9562 %
Kenaikan spontan dalam hutang	( 34,3087 %)
Presentase tambahan yang harus dibelanjai untuk setiap kenaikan penjualan.	<u>87,6475 %</u>

Adapun besarnya kebutuhan dana eksternal untuk merealisasikan rencana anggaran penjualan tahun 2002 adalah :

$$D = \frac{A}{TR} (\Delta TR) - \frac{B}{TR} (\Delta TR) - b.c (TR_2)$$

Dimana :

$$\begin{aligned} \Delta TR &= TR_2 - TR_1 \\ &= \text{Rp } 2.080.426.783 - 1.824.760.000 \\ &= \text{Rp } 255.666.783,00 \end{aligned}$$

$$\frac{A}{TR} = 121,9562 \% = 1,219562.$$

$$\frac{B}{TR} = 34,3087 \% = 0,343087.$$

$$b = 0,35.$$

$$c^{**} = \frac{\text{Laba Bersih Tahun 2002}}{\text{Penjualan Tahun 2002}}$$

$$c = \frac{342.343.004,00}{2.080.426.783,00}$$

$$c = 0,164554.$$

Sehingga :

$$\begin{aligned}
 D &= 1,219562 (255.666.783) - 0,343087 (255.666.783) - 0,35 \times 0,164554 \\
 &\quad (2.080.426.783,00) \\
 &= 311.801.493,2 - 87.715.949,58 - 119.819.892,1 \\
 &= 224.085.543,6 - 119.819.892,1 \\
 &= 104.265.651,5 \\
 &= \mathbf{104.265.652} \text{ (pembulatan).}
 \end{aligned}$$

Jadi besarnya kebutuhan tambahan dana eksternal adalah sebesar Rp 104.265.652,00.

#### 4.2.13 Analisis Pengukuran Efisiensi Terhadap Modal Asing Yang Digunakan Sebagai Alternatif Sumber Dana Dalam Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal

Setiap perusahaan membutuhkan dana yang cukup untuk melakukan kegiatan operasionalnya, dimana dana dapat diperoleh dari dalam atau luar perusahaan itu sendiri. Oleh karena itu untuk mengukur efisiensi terhadap modal asing yang digunakan sebagai alternatif sumber dana yang paling tepat, dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan tambahan dana maka perlu perhitungan yang cermat. Adapun perhitungan dalam mengukur efisiensi terhadap modal asing yang digunakan sebagai alternatif sumber dana adalah sebagai berikut :

- a. Perhitungan laba bersih dari modal asing yang digunakan sebagai alternatif sumber dana, dimana perhitungannya adalah sebagai berikut :

Laba Usaha (EBIT) Rp 517.236.934,00

Bunga :

Lama : 27 % x Rp 150.650.000 = Rp 40.675.500,00

Baru : 27 % x Rp 104.265.652 = Rp 28.151.726,00 +

Rp 68.827.226,00 \_

Laba Sebelum Pajak (EBIT)

Rp 448.409.708,00

Pajak

Rp 125.772.912,00 \_

- b. Perhitungan rentabilitas modal sendiri, dimana rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$\text{Rentabilitas Modal Sendiri} = \frac{\text{Earning After Tax (EAT)}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100 \%$$

Rentabilitas modal sendiri untuk alternatif pemenuhan dana dengan modal asing :

$$\begin{aligned} \text{Rentabilitas Modal Sendiri} &= \frac{\text{Rp } 322.636.796,00}{\text{Rp } 1.448.709.850,00} \times 100 \% \\ &= 22,2706 \% \end{aligned}$$

### 4.3 Pembahasan

#### 4.3.1 Ramalan Volume Penjualan Tahun 2002

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan dengan menggunakan data volume penjualan per unit produk selama lima (5) tahun terakhir yaitu dari tahun 1997 sampai dengan 2001, dimana rumus yang digunakan adalah *Trend Linier* metode *Least Square* maka diketahui ramalan anggaran volume penjualan tahun 2002 untuk masing - masing produk yang mengalami peningkatan. Volume penjualan tahun 2002 untuk produk Mukena sebesar 14.075 unit, produk Jilbab sebesar 21.183 unit dan produk Kerudung sebesar 17.360 unit.

#### 4.3.2 Estimasi Harga Jual Tahun 2002.

Berdasarkan perhitungan data harga jual per unit produk dari tahun 1997 sampai dengan 2001 yang telah dilakukan dengan menggunakan metode *Geometric Mean*, maka diketahui estimasi harga jual per unit produk tahun 2002 mengalami peningkatan, yaitu untuk produk Mukena sebesar Rp 62.799,00 per unit, produk Jilbab sebesar Rp 33.206,00 per unit dan produk kerudung sebesar Rp 28.406,00 per unit.

Dari hasil perhitungan ramalan volume penjualan dan harga jual tahun 2002 tersebut, dapat diketahui besarnya total rencana penjualan untuk tahun 2002 sebesar Rp 2.080.426.783,00 dengan volume penjualan sebesar 52.618 unit. Hal ini berarti ramalan penjualan tahun 2002 mengalami peningkatan dari penjualan tahun 2001.

#### 4.3.3 Anggaran Produksi Tahun 2002

Dari perhitungan ITO tahun 2002 yang telah dilakukan, dimana mengasumsikan bahwa ITO tahun 2001 sama dengan rata - rata ITO tahun

1997 – 2001, maka diketahui 110 masing – masing produk adalah untuk produk Mukena 94,8565 kali, produk Jilbab 169,9741 kali dan produk Kerudung 128,25 kali. Berdasarkan perhitungan estimasi tingkat persediaan akhir tahun 2002 pada masing - masing produk diketahui bahwa tingkat persediaan akhir untuk produk Mukena sebesar 809 unit, produk Jilbab sebesar 720 unit dan produk Kerudung 768 unit .

Berdasarkan tingkat persediaan akhir masing – masing produk tahun 2002 tersebut, dapat diketahui rencana anggaran produksi tahun 2002 yaitu tingkat produksi untuk produk Mukena sebesar 14.209 unit, produk Jilbab sebesar 21.377 unit dan produk Kerudung sebesar 17.545 unit.

#### 4.3.4 Anggaran Biaya Tahun 2002

Dari hasil perhitungan rencana produksi tahun 2002, maka anggaran biaya – biaya dapat dihitung sekaligus dapat diketahui hasil perhitungannya. Biaya bahan baku dan biaya bahan penolong pada tahun 2002 masing – masing sebesar Rp 211.990.498,00 dan Rp 83.184.706,00. Anggaran biaya tenaga kerja langsung pada tahun 2002 sebesar Rp 650.160.000,00. Anggaran biaya *overhead* pabrik tahun 2002 sebesar Rp 206.636.532,00, yang terbagi menjadi 2 (dua) macam biaya yaitu biaya variabel sebesar Rp 46.355.541,00 dan biaya tetap sebesar Rp 160.280.991,00. Anggaran biaya pemasaran tahun 2002 sebesar Rp 225.827.933,00. Anggaran biaya pemasaran ini terbagi menjadi dua macam biaya yaitu biaya pemasaran variabel sebesar Rp 115.146.252,00 dan biaya pemasaran tetap sebesar Rp 110.681.681,00. Adapun anggaran biaya administrasi dan umum tahun 2002 sebesar Rp 205.502.320,00, dimana terbagi dalam dua biaya yaitu biaya variabel sebesar Rp 18.945.051,00 dan biaya tetap sebesar Rp 186.557.269,00.

#### 4.3.5 Proyeksi Laporan Rugi - Laba Tahun 2002

Dari rencana penjualan tahun 2002 dan anggaran biaya – biaya tahun 2002 yang telah diketahui, maka besarnya laba bersih tahun 2002 dapat diketahui dengan menggunakan konsep *variable costing* yaitu sebesar Rp 342.343.004,00. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat menghasilkan laba bersih sebesar

#### 4.3.6 Analisis Pertumbuhan

Dari data keuangan yang meliputi laporan rugi laba dan neraca tahun 2001, maka dapat diketahui besarnya penjualan, jumlah harta, jumlah hutang, modal sendiri dan laba bersih yang masing - masing sebesar Rp 1.824.760.000,00, Rp 2.225.412.000,00, Rp 776.702.150,00, Rp 1.448.709.850,00 dan Rp 201.540.139,00. Dimana dari laba bersih tersebut, yang 35 % merupakan laba ditahan dan kebijaksanaan ini akan tetap diberlakukan pada tahun yang akan datang yaitu tahun 2002.

Dengan menggunakan metode batas laju pertumbuhan keuangan, dapat diketahui besarnya pertumbuhan keuangan perusahaan (G) sebesar 5,1157 %. Sehingga kemampuan keuangan perusahaan untuk meningkatkan penjualannya dari tahun 2001 ke tahun 2002 adalah sebesar Rp 1.918.109.247,00, sedangkan rencana penjualan tahun 2002 sebesar Rp 2.080.426.783,00. Hal ini berarti rencana penjualan tahun 2002 melebihi batas kemampuan penjualan perusahaan yaitu sebesar Rp 162.317.536 (Rp2.080.426.783 – Rp1.918.109.247). Sehingga untuk memenuhi rencana penjualan tersebut dibutuhkan tambahan dana eksternal.

#### 4.3.7 Analisis Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal

Berdasarkan analisis perhitungan yang dilakukan dengan menggunakan metode presentase penjualan, dapat diketahui besarnya kebutuhan dana keseluruhan sebesar Rp 224.085.544,00 dan kebutuhan dana ini sebagian dapat dipenuhi dengan laba ditahan sebesar Rp 119.819.892,00 sehingga perusahaan masih membutuhkan tambahan dana eksternal sebesar Rp 104.265.652,00.

#### 4.3.8 Analisis Pengukuran Efisiensi Terhadap Modal Asing Yang Digunakan Sebagai Alternatif Sumber Dana Dalam Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana

Berdasarkan analisis perhitungan yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal asing sebesar 22,2706

% . Hal ini menunjukkan bahwa tambahan dana eksternal sebesar Rp 104.265.652,00 akan lebih efektif apabila dipenuhi dengan modal asing karena dengan menggunakan modal asing sebagai alternatif sumber dana dalam pemenuhan kebutuhan tambahan dana maka perusahaan dapat menjalankan operasionalnya secara efisien yaitu sebesar 22,2706 %.

## V. SIMPULAN DAN SARAN



### 5.1 Simpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka dapat diperoleh suatu kesimpulan sebagai berikut :

#### 1. Pertumbuhan Maksimum Keuangan Perusahaan

Berdasarkan analisis laju pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan yang telah dilakukan, maka diketahui besarnya tingkat pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan sebesar 5,1157 %. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan untuk merealisasikan rencana penjualan tahun 2002 sebesar Rp 1.918.109.247,00, sedangkan rencana penjualan tahun 2002 sebesar Rp 2.080.426.783,00. Jadi rencana penjualan tahun 2002 melebihi batas kemampuan perusahaan yaitu sebesar Rp 162.317.536,00 (Rp 2.080.426.783,00 – Rp 1.918.109.247,00). Untuk merealisasikan rencana penjualan tersebut, perusahaan masih membutuhkan tambahan dana eksternal.

#### 2. Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal Untuk Merealisasikan Rencana Penjualan

Berdasarkan analisis kebutuhan tambahan dana eksternal dengan menggunakan metode presentase penjualan untuk mengetahui kebutuhan tambahan dana eksternal dalam usaha merealisasikan rencana penjualan tahun 2002, maka diketahui besarnya kebutuhan tambahan dana keseluruhan sebesar Rp 224.085.544,00 dan kebutuhan dana tersebut sebagian dipenuhi oleh laba ditahan sebesar Rp 119.819.892,00, sehingga masih dibutuhkan tambahan dana eksternal sebesar Rp 104.265.652,00 (Rp 224.085.544,00 – Rp 119.819.892,00).

3. Pengukuran Efisiensi Terhadap Modal Asing Yang Digunakan Sebagai Alternatif Sumber Dana Dalam Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana

Berdasarkan analisis Pengukuran efisiensi terhadap modal asing yang digunakan sebagai alternatif kebutuhan tambahan dana, yang telah dilakukan maka dapat diketahui bahwa rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal

asing adalah sebesar 22,2706 %. Hal ini berarti bahwa tambahan dana eksternal sebesar Rp 104.265.652,00, akan lebih efektif apabila dipenuhi dengan modal asing karena dengan menggunakan modal asing sebagai alternatif sumber dana dalam pemenuhan kebutuhan tambahan dana maka perusahaan dapat menjalankan operasionalnya secara efisien yaitu sebesar 22,2706 %.

## 5.2 Saran

Berdasarkan analisis diatas, maka diajukan saran yang diharapkan dapat membantu dan bermanfaat bagi perusahaan Aini *Collection* di Dukun – Gresik, yaitu untuk merealisasikan rencana penjualan berdasarkan pertumbuhan maksimum keuangannya, perusahaan masih membutuhkan tambahan dana eksternal. Tambahan dana eksternal tersebut dapat dipenuhi dengan pinjaman (hutang), dimana pinjaman yang digunakan sebagai sumber dana untuk memenuhi tambahan dana tersebut, sebaiknya perusahaan menggunakan modal asing sebagai tambahan sumber dana. Karena perusahaan dapat menjalankan operasionalnya secara efisien yaitu sebesar 22,2706 %. Sehingga perusahaan akan lebih efektif dan menguntungkan bila menggunakan modal asing sebagai sumber dana untuk tambahan dana eksternal. Adapun sistem pengupahan harian yang ditentukan sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan, tidak bisa memotivasi karyawan atau tenaga kerja untuk berprestasi yang lebih tinggi. Oleh karena itu perusahaan sebaiknya mengubah kebijaksanaan mengenai sistem pengupahan harian agar dapat memotivasi karyawan untuk berprestasi yang lebih tinggi, sehingga perusahaan dapat mengembangkan usahanya sekaligus dapat mencapai tujuan perusahaan yang telah ditentukan.



**DAFTAR PUSTAKA**

- Adisaputro, G dan Marwan, A. 1992. **Anggaran Perusahaan**. Cetakan kesembilan. BPFE. Yogyakarta.
- Dajan, A. 1983. **Pengantar Metode Statistik I**. LP3ES. Jakarta.
- Ghani, A. 1996. **Analisis Pemenuhan Kebutuhan Tambahan Dana Ditinjau Dari Batas Laju Pertumbuhan Keuangan dalam Upaya Mencapai Laba Yang Direncanakan Pada PT. Behaestex di Gresik**. FE Unej. Jember.
- Mulyadi. 2000. **Akuntansi Biaya, Peranan Biaya Dalam Pangambilan Keputusan**. BPFE. UGM. Yogyakarta.
- Munawir, S. 1992. **Analisa Laporan Keuangan**. Cetakan Pertama. Liberty. Yogyakarta.
- Purwandari, Y. 1998. **Analisis Perencanaan Laba Bersih dan Pertumbuhan Keuangan Guna Mengetahui Kebutuhan Tambahan Dana Dari Luar Pada PT. Industri Sandang II Unit Patal di Malang**. FE UNEJ. Jember.
- Riyanto, B. 1995. **Dasar-dasar Pembelanjaan Keuangan**. BPFE. Yogyakarta.
- Siregar. 1996. **Akuntansi Pemerintahan Dengan Sistem Dana**. Cetakan Pertama. STIE. YKPN. Yogyakarta.
- Sugianto, U. 2000. **Analisis Penentuan Kebutuhan Tambahan Dana Eksternal Berdasarkan Pertumbuhan Maksimum Keuangan Dalam Usaha Merealisasikan Rencana Penjualan Pada PT. Industri Sandang Simpang di Probolinggo**. FE UNEJ. Jember.
- Weston, J. Fred dan Thomas. E. Copeland. 1995. **Manajemen Keuangan**. Edisi Kesembilan. Binarupa Aksara. Jakarta.



Lampiran 1 Ramalan Penjualan Masing-masing Produk Pada Perusahaan Aini  
Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

a. Produk Mukena

Tahun	Y	X	$X^2$	XY
1997	10.557	-2	4	-21.114
1998	11.280	-1	1	-11.280
1999	12.395	0	0	0
2000	12.653	1	1	12.653
2001	13.275	2	4	26.550
<b>Jumlah</b>	<b>60.160</b>		<b>10</b>	<b>6.809</b>

Sumber Data : Tabel 4.8, diolah.

$$Y = a + b X$$

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

$$a = \frac{60.160}{5} = 12.032$$

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

$$b = \frac{6.809}{10} = 680,9$$

$$Y = 12.032 + 680,9 X$$

$$Y_{2002} = 12.032 + 680,9 (3)$$

$$= 14.074,7$$

b. Produk Jilbab

Tahun	Y	X	X <sup>2</sup>	XY
1997	16.446	-2	4	-32892
1998	17.890	-1	1	-17890
1999	18.154	0	0	0
2000	19.484	1	1	19484
2001	20.222	2	4	40444
<b>Jumlah</b>	<b>92.196</b>		<b>10</b>	<b>9146</b>

Sumber Data : Tabel 4.9, diolah.

$$Y = a + b X$$

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

$$a = \frac{92.196}{5} = 18.439,2$$

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

$$b = \frac{9.146}{10} = 914,6$$

$$Y = 18.439,2 + 914,6 (X)$$

$$Y_{2002} = 18.439,2 + 914,6 (3)$$

$$= 18.439,2 + 2.743,8$$

$$= \mathbf{21.183 \text{ unit.}}$$

c. Produk Kerudung

Tahun	Y	X	$X^2$	XY
1997	14.446	-2	4	-28892
1998	14.938	-1	1	-14938
1999	15.368	0	0	0
2000	16.134	1	1	16134
2001	16.864	2	4	33728
<b>Jumlah</b>	<b>77.750</b>		<b>10</b>	<b>6032</b>

Sumber Data : Tabel 4.10, diolah.

$$Y = a + b X$$

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

$$a = \frac{77.750}{5} = 15.550$$

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

$$b = \frac{6.032}{10} = 603,2$$

$$Y = 15.550 + 603,2 (X)$$

$$Y_{2002} = 15.550 + 603,2 (3)$$

$$= 15.550 + 1.809,6$$

$$= 17.359,6$$

Lampiran 2 Estimasi Harga Jual Masing-masing Produk Pada Perusahaan Aini  
Collection Tahun 2002.

a. Produk Mukena

Tahun	Harga jual (Rp)	$X_i$	Log $X_i$
1997	50.000,00	-	-
1998	52.500,00	105,0000	2,0212
1999	55.000,00	104,7619	2,0202
2000	57.500,00	104,5455	2,0193
2001	60.000,00	104,3478	2,0185
Jumlah			<b>8,0792</b>

Sumber Data : Tabel 4.7, diolah.

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log} X_i}{N}$$

$$= \frac{8,0792}{4} = 2,0198$$

$$\text{Gm} = 104,6646 \% \text{ atau } 4,6646 \%$$

Estimasi harga jual untuk produk Mukena tahun 2002 :

$$= \text{Gm} \times \text{Harga Jual Tahun 2001}$$

$$= 1,046646 \times 60.000$$

Digital Repository Universitas Jember

$$= \text{Rp } 62.799 \text{ (pembulatan).}$$

b. Produk Jilbab

Tahun	Harga jual (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	20.000,00	-	-
1998	22.500,00	112,50000	2,0512
1999	25.000,00	111,1111	2,0458
2000	27.500,00	110,0000	2,0414
2001	30.000,00	109,0909	2,0378
Jumlah			<b>8,1762</b>

Sumber Data : Tabel 4.7, diolah.

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log} X_i}{N}$$

$$= \frac{8,1762}{4} = 2,0441$$

$$\text{Gm} = 110,6879 \% \text{ atau } 10,6879 \%$$

Estimasi harga jual untuk produk Jilbab tahun 2002 :

$$= \text{Gm} \times \text{Harga Jual Tahun 2001}$$

$$= 1,106879 \times 30.000$$

= Rp 33.206 (pembulatan)

c. Produk Kerudung

Tahun	Harga jual (Rp)	$X_i$	Log $X_i$
1997	15.000,00	-	-
1998	17.500,00	116,6667	2,0669
1999	20.000,00	114,2857	2,0580
2000	22.500,00	112,5000	2,0512
2001	25.000,00	111,1111	2,0458
Jumlah			<b>8,2219</b>

Sumber Data : Tabel 4.7, diolah.

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log} X_i}{N}$$

$$= \frac{8,2219}{4} = 2,0555$$

Gm = 113,6253 % atau 13,6253 %.

Estimasi harga jual untuk produk Kerudung tahun 2002 :

$$= \text{Gm} \times \text{Harga Jual Tahun 2001}$$

$$= 1,136253 \times 25.000$$



Lampiran 3 Perhitungan ITO (*Inventory Turn Over*) Pada Perusahaan Aini  
*Collection Dukun – Gresik* Pada Tahun 1997 – 2001.

a. Produk Mukena

Tahun	Penjualan (unit)	Persediaan awal (unit)	Persed. akhir (unit)	Persediaan rata - rata (unit)	ITO (kali)
1997	10.557	580	643	611,5	17,264105
1998	11.280	643	562	602,5	18,721992
1999	12.395	562	625	593,5	20,884583
2000	12.653	625	715	670	18,885075
2001	13.275	715	675	695	19,100719
<b>Jumlah</b>					<b>94,856474</b>

Sumber Data : Tabel 4.8 dan Lampiran 1, diolah.

- $$\text{Rata - rata ITO} = \frac{\text{Jumlah ITO}}{n} = \frac{94,856474}{5} = 18,971295$$

- $$\begin{aligned} \text{Persediaan Rata - rata Tahun 2002} &= \frac{\text{Volume Penjualan Tahun 2002}}{\text{ITO Tahun 2002}} \\ &= \frac{14.075}{18,971295} \\ &= 741,910344. \end{aligned}$$

- Estimasi Persediaan Akhir Tahun 2002 :

$$\begin{aligned}
 &= (2 \times \text{Persediaan rata-rata}) - \text{Persediaan awal} \\
 &= (2 \times 741,910344) - 675 \\
 &= 808,820688 \\
 &= \mathbf{809 \text{ unit. (pembulatan)}}
 \end{aligned}$$

b. Produk Jilbab

Tahun	Penjualan (unit)	Persediaan awal (unit)	Persed. akhir (unit)	Persediaan rata - rata (unit)	ITO (kali)
1997	16.446	620	589	604,5	27,205955
1998	17.890	589	563	576	31,059028
1999	18.154	563	524	543,5	33,402024
2000	19.484	524	490	507	38,499980
2001	20.222	490	526	508	39,807087
<b>Jumlah</b>					<b>169,974074</b>

Sumber Data : Tabel 4.9 dan Lampiran 1, diolah.

- $$\text{Rata - rata ITO} = \frac{\text{Jumlah ITO}}{n} = \frac{169,974074}{5} = 33,994815$$

- $$\begin{aligned}
 \text{Persediaan Rata - rata Tahun 2002} &= \frac{\text{Volume Penjualan Tahun 2002}}{\text{ITO Tahun 2002}} \\
 &= \frac{21.183}{33,994815} \\
 &= 623,124438.
 \end{aligned}$$

- Estimasi Persediaan Akhir Tahun 2002 :

$$\begin{aligned}
 &= (2 \times \text{Persediaan rata-rata}) - \text{Persediaan awal} \\
 &= (2 \times 623,124438) - 526 \\
 &= 720,248876 \\
 &= \mathbf{720 \text{ unit. (pembulatan)}}
 \end{aligned}$$

c. produk Kerudung

Tahun	Penjualan (unit)	Persediaan awal (unit)	Persed. akhir (unit)	Persediaan rata - rata (unit)	ITO (kali)
1997	14.446	681	615	648	22,2932
1998	14.938	615	627	621	24,0548
1999	15.368	627	594	610,5	25,1728
2000	16.134	594	575	584,5	27,6031
2001	16.864	575	583	579	29,1261
<b>Jumlah</b>					<b>128,2500</b>

Sumber Data : Tabel 4.8 dan Lampiran 1, diolah.

$$\bullet \text{ Rata - rata ITO} = \frac{\text{Jumlah ITO}}{n} = \frac{128,2500}{5} = 25,6905$$

$$\begin{aligned}
 \bullet \text{ Persediaan Rata - rata Tahun 2002} &= \frac{\text{Volume Penjualan Tahun 2002}}{\text{ITO Tahun 2002}} \\
 &= \frac{17.360}{25,6905} \\
 &= 675,7362.
 \end{aligned}$$

• Estimasi Persediaan Akhir Tahun 2002 :

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

$$= (2 \times 675,7362) - 583$$

$$= 768,4724$$

$$= 768 \text{ unit. (pembulatan)}$$

Lampiran 4 : Estimasi Harga Beli Bahan Baku Per Meter Pada Perusahaan Aini Collection Tahun 2002.

a. Kain Super Spon

Tahun	Harga Beli per Meter (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	13.000,00	-	-
1998	14.000,00	107,6923	2,0322
1999	14.500,00	103,5714	2,0152
2000	14.750,00	101,7253	2,0074
2001	15.000,00	101,6949	2,0073
<b>Jumlah</b>			<b>8,0621</b>

Sumber Data : Tabel 4.3 diolah.

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log } X_i}{N} \\ &= \frac{8,0621}{4} = 2,0155 \end{aligned}$$

$$\text{Gm} = 103,6394 \% \text{ atau } 3,6394 \%$$

Estimasi harga beli Kain Super Spon per meter tahun 2002 :

Digital Repository Universitas Jember

$$\begin{aligned} &= 1,036394 \times 15.000 \\ &= 15.545,91 \\ &= \mathbf{Rp\ 15.546} \text{ (pembulatan)} \end{aligned}$$

93

b. Kain Parasit

Tahun	Harga Beli per Meter (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	10.500,00	-	-
1998	11.000,00	104,7619	2,0202
1999	11.250,00	102,2727	2,0098
2000	11.500,00	102,2222	2,0095
2001	12.000,00	104,3478	2,0185
Jumlah			<b>8,058</b>

Sumber Data : Tabel 4.3 diolah.

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log } X_i}{N} \\ &= \frac{8,058}{4} = 2,0145 \end{aligned}$$

$$\text{Gm} = 103,3951 \% \text{ atau } 3,3951 \%$$

Estimasi harga beli Kain Parasit per meter tahun 2002 :

$$= \text{Gm} \times \text{Harga Beli Tahun 2001}$$

= 1,03395 x 12.000  
 = 12.407,412  
 = Rp 12.407 (pembulatan)

c. Kain TC Bordir

Tahun	Harga Beli per Meter (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	11.500,00	-	-
1998	12.000,00	104,3478	2,0185
1999	12.500,00	104,1667	2,0177
2000	13.000,00	104,0000	2,0170
2001	13.500,00	103,8462	2,0164
..	Jumlah		<b>8,0696</b>

Sumber Data : Tabel 4.3 diolah.

$$\begin{aligned}
 \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log } X_i}{N} \\
 &= \frac{8,0696}{4} = 2,0174
 \end{aligned}$$

$$\text{Gm} = 104,0878 \% \text{ atau } 4,0878 \%$$

Estimasi harga beli kain TC Bordir per meter tahun 2002 :

$$= \text{Gm} \times \text{Harga Beli Tahun 2001}$$

d. Kain Haikom

Tahun	Harga Beli per Meter (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	10.000,00	-	-
1998	10.750,00	107,5000	2,0314
1999	11.250,00	104,6512	2,0197
2000	11.500,00	102,2222	2,0095
2001	11.750,00	102,1739	2,0093
Jumlah			8,0699

Sumber Data : Tabel 4.3 diolah.

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log } X_i}{N} \\ &= \frac{8,0699}{4} = 2,0175 \end{aligned}$$

$Gm = 104,1058 \% \text{ atau } 4,1058 \%$ .

Estimasi harga beli Kain Haikom per meter tahun 2002 :

$= Gm \times \text{Harga Beli Tahun 2001}$

e. Kain Babat

Tahun	Harga Beli per Meter (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	8.750,00	-	-
1998	9.000,00	102,8571	2,0122
1999	9.500,00	105,5556	2,0235
2000	9.750,00	102,6316	2,0113
2001	10.000,00	102,5641	2,0110
<b>Jumlah</b>			<b>8,0580</b>

Sumber Data : Tabel 4.3 diolah.

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log } X_i}{N}$$

$$= \frac{8,058}{4} = 2,0145$$

$$\text{Gm} = 103,3951 \% \text{ atau } 3,3951 \%$$

Estimasi harga beli Kain Babat per meter tahun 2002 :

$$= \text{Gm} \times \text{Harga Beli Tahun 2001}$$



Lampiran 5 Estimasi Harga Beli Bahan Penolong Per Kilogram Pada Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

a. Pita

Tahun	Harga Beli (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	6.500,00	-	-
1998	6.750,00	103,8462	2,0164
1999	7.000,00	103,7037	2,0158
2000	7.150,00	102,1429	2,0092
2001	7.250,00	101,3986	2,0060
Jumlah			<b>8,0474</b>

Sumber Data : Tabel 4.4, diolah.

$$\begin{aligned}
 \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log } X_i}{N} \\
 &= \frac{8,0474}{4} = 2,0119
 \end{aligned}$$

$$\text{Gm} = 102,7780 \% \text{ atau } 2,778\%.$$

Estimasi harga beli Pita per kilogram tahun 2002 :

$$= \text{Gm} \times \text{Harga Beli Tahun 2001}$$

$$= 1,02778 \times 7.250$$

$$= \text{Rp } 7.451 \text{ (pembulatan)}$$

b. Mercı atau Manik-manik

Tahun	Harga Beli (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	5.750,00	-	-
1998	6.250,00	108,6957	2,0362
1999	6.750,00	108,0000	2,0334
2000	6.950,00	102,9630	2,0127
2001	7.000,00	100,7194	2,0031
Jumlah			<b>8,0854</b>

Sumber Data : Tabel 4.4, diolah.

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log } X_i}{N} \\ &= \frac{8,0854}{4} = 2,0214 \end{aligned}$$

$$\text{Gm} = 105,0389 \% \text{ atau } 5,0389 \%$$

Estimasi harga beli Mercı atau Manik-manik per kilogram tahun 2002 :

$$\begin{aligned} &= \text{Gm} \times \text{Harga Beli Tahun 2001} \\ &= 1,050389 \times 7.000 \end{aligned}$$

= Rp 7.353 (pembulatan)

c. Renda

Tahun	Harga Beli (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	7.950,00	-	-
1998	8.150,00	102,5157	2,0108
1999	8.250,00	101,2270	2,0053
2000	8.500,00	103,0303	2,0130
2001	8.750,00	102,9412	2,0126
Jumlah			8,0417

Sumber Data : Tabel 4.4, diolah.

$$\begin{aligned}\text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log } X_i}{N} \\ &= \frac{8,0417}{4} = 2,0104\end{aligned}$$

Gm = 102,4295 % atau 2,4295 %.

Estimasi harga beli Renda per kilogram tahun 2002 :

$$\begin{aligned}&= \text{Gm} \times \text{Harga Beli Tahun 2001} \\ &= 1,050389 \times 8.750\end{aligned}$$

= Rp 8.963 (pembulatan)

d. Benang Kapas

Tahun	Harga Beli (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	3.950,00	-	-
1998	4.150,00	105,0633	2,0215
1999	4.250,00	102,4096	2,0103
2000	4.500,00	105,8824	2,0248
2001	4.650,00	103,3333	2,0142
Jumlah			<b>8,0708</b>

Sumber Data : Tabel 4.4, diolah.

$$\begin{aligned}\text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log } X_i}{N} \\ &= \frac{8,0708}{4} = 2,0177\end{aligned}$$

$$\text{Gm} = 104,1598 \% \text{ atau } 4,1598 \%$$

Estimasi harga beli Benang Kapas per kilogram tahun 2002 :

$$\begin{aligned}^{**} &= \text{Gm} \times \text{Harga Beli Tahun 2001} \\ &= 1,041598 \times 4.650\end{aligned}$$

... = Rp 4.843 (pembulatan)

e. Benang Katun

Tahun	Harga Beli (Rp)	$X_i$	$\text{Log } X_i$
1997	4.500,00	-	-
1998	4.950,00	110,0000	2,0414
1999	5.150,00	104,0404	2,0172
2000	5.500,00	106,7961	2,0286
2001	5.750,00	104,5455	2,0193
Jumlah			<b>8,1065</b>

Sumber Data : Tabel 4.3, diolah.

$$\begin{aligned}\text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log } X_i}{N} \\ &= \frac{8,1065}{4} = 2,0266\end{aligned}$$

$$\text{Gm} = 106,3225 \% \text{ atau } 6,3225 \%$$

Estimasi harga beli Benang Katun per kilogram tahun 2002 :

$$= \text{Gm} \times \text{Harga Beli Tahun 2001}$$

$$= 1,063225 \times 5.750$$

$$= 6.113,5438$$

$$= \text{Rp } 6.114 \text{ (pembulatan)}$$

f. Benang Jahit

Tahun	Harga Beli (Rp)	$X_i$	Log $X_i$
1997	2.250,00	-	-
1998	2.750,00	122,2222	2,0871
1999	3.150,00	114,5455	2,0590
2000	3.450,00	109,5238	2,0395
2001	3.500,00	101,4493	2,0062
Jumlah			<b>8,1918</b>

Sumber Data : Tabel 4.4, diolah.

$$\begin{aligned} \text{Log Gm} &= \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log} X_i}{N} \\ &= \frac{8,1919}{4} = 2,048 \end{aligned}$$

$$\text{Gm} = 111,6767 \% \text{ atau } 11,6767 \%$$

Estimasi harga beli Benang Jahit per kilogram tahun 2002 :

$$\begin{aligned} &= \text{Gm} \times \text{Harga Beli Tahun 2001} \\ &= 1,116767 \times 3.500 \end{aligned}$$

Anggaran Biaya Bahan Baku Pada Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

duk	Bahan Baku	SUR	Volume : Produksi (unit)	Jumlah Kebutuhan (unit)	Harga per meter (Rp)	Jumlah Biaya (Rp)
	Kain Super Spon	0,18	14.209	2.557,62	15.546,00	39.760.760,52
	Kain Parasit	0,2		2.841,8	12.407,00	35.258.212,6
	Kain TC Bordil	0,22		3.125,98	14.052,00	43.926.270,96
	Jumlah					<b>118.945.244,1</b>
	Kain Super Spon	0,08	21.377	1.710,16	15.546,00	26.586.147,36
	Kain Babat	0,12		2.565,24	10.340,00	26.524.581,6
	Jumlah					<b>53.110.728,96</b>
	Kain Haiikom	0,11	17.545	1.929,95	12.232,00	23.607.148,4
	Kain Babat	0,09		1.579,05	10.340,00	16.327.377
	Jumlah		<b>53.131</b>			<b>39.934.525,4</b>
						<b>211.990.498,5</b>

Tabel 4.5, Tabel 4.15, Lampiran 4, diolah.

Bahan Penolong	Volume Produksi (unit)	SUR	Jumlah Kebutuhan (kg)	Harga (Rp)	Jumlah Kebutuhan (Rp)
	14.209	0,046	653,614	7.451	4.870.077,914
Manik-manik	14.209	0,015	213,135	7.353	1.567.181,655
	14.209	0,043	610,987	8.963	5.476.276,481
Kapas	14.209	0,068	966,212	4.843	4.679.364,716
Katun	14.209	0,077	1094,093	6.114	6.689.284,602
ahit	14.209	0,089	1264,601	3.909	4.943.325,309
					<b>28.225.510,68</b>

Tabel 4.5, Tabel 4.15, Lampiran 5, diolah.



Bahan Penolong	Volume Produksi (unit)	SUR	Jumlah Kebutuhan (kg)	Harga (Rp)	Jumlah Kebutuhan (Rp)
	21.377	0,038	812,326	7.451	6.052.641,026
Manik-manik	21.377	0,033	705,441	7.353	5.187.107,673
	21.377	0,037	790,949	8.963	7.089.275,887
Kapas	21.377	0,053	1.132,981	4.843	5.487.026,983
Katun	21.377	0,021	448,917	6.114	2.744.678,538
Jahit	21.377	0,075	1.603,275	3.909	6.267.201,975
					<b>32.827.932,080</b>

Soal 4.5, Tabel 4.15, Lampiran 5, diolah.

a. Mutuena

No.	Macam	Jumlah
1.	Pita	
2.	Meri ata	
3.	Renda	
4.	Benang	
5.	Benang	
6.	Benang	
	Jumlah	

Sumber Data : T

b. Jilbab

Bahan Penolong	Volume Produksi (unit)	SUR	Jumlah Kebutuhan (kg)	Harga (Rp)	Jumlah Kebutuhan (Rp)
	17.545	0,025	438,625	7.451	3.268.194,875
Manik-manik	17.545	0,058	1.017,61	7.353	7.482.486,33
	17.545	0,024	421,08	8.963	3.774.140,04
apas	17.545	0,039	684,255	4.843	3.313.846,965
atun	17.545	0,017	298,265	6.114	1.823.592,21
ahit	17.545	0,036	631,62	3.909	2.469.002,58
					22.131.263,00

bel 4.5, Tabel 4.15, Lampiran 5, diolah.

No.	Macam
1.	Pita
2.	Meri at
3.	Renda
4.	Benang
5.	Benang
6.	Benang
	Jumlah

Sumber Data : T

gambar Gaji Tanaga Kerja Tidak Langsung Pada Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

c. Kerudung

Jabatan	Jumlah Tng. kerja (orang)	Gaji Per Bulan (Rp)	Gaji Per Tahun (Rp)
an	1	1.150.000,00	13.800.000,00
Pimpinan	1	950.000,00	11.400.000,00
Bagian Pemsaran	1	750.000,00	9.000.000,00
Bagian Keuangan	1	750.000,00	9.000.000,00
Bagian Personalia	1	750.000,00	9.000.000,00
Bagian Produksi	1	750.000,00	9.000.000,00
	<b>6</b>	<b>5.100.000,00</b>	<b>61.200.000,00</b>

bel 4.2, diolah.

No.	Pimp	Waki	Kepa	Kepa	Kepa	Kepa	Juml
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							

Sumber Data : T

Lampiran 9 Perhitungan Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi Biaya tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Air dan Listrik Pada Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

Tahun	Volume Produksi (unit) X	Biaya (Rp) Y	X <sup>2</sup>	XY
1997	41.415	26.846.390,00	1.715.202.225	1,11184E+12
1998	44.013	27.997.980,00	1.937.144.169	1,23228E+12
1999	45.908	28.615.450,00	2.107.544.464	1,31368E+12
2000	48.308	28.672.275,00	2.333.662.864	1,3851E+12
2001	50.365	28.701.450,00	2.536.633.225	1,44555E+12
Jumlah	<b>230.009</b>	<b>140.833.545,00</b>	<b>10.630.186.947</b>	<b>6,48845E+12</b>

Sumber Data : Tabel 4.8, Tabel 4.9, Tabel 4.10 dan Lampiran 18, diolah.

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = \text{biaya variabel.} \quad a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n} = \text{biaya tetap.}$$

$$b = \frac{5(6,48845E+12) - (230.009 \times 140.833.545)}{5(10.630.186.947) - (230.009)^2}$$

$$b = \frac{49.243.168.795}{246.794.654}$$

$$b = \mathbf{199, 530938.}$$

$$a = \frac{140.833.545 - 199,530938(230.009)}{5}$$

$$a = 18.987.926,7 = 18.987.927 \text{ (pembulatan).}$$

## Digital Repository Universitas Jember

Total biaya variabel =  $b \times \text{Volume Produksi tahun 2002.}$

$$= 199,530938 \times 53.131 = 10.601.278,27$$

$$= \mathbf{10.601.278,00} \text{ (pembulatan).}$$

Lampiran 10 : Perhitungan Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi Biaya tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Reparasi dan Pemeliharaan Mesin Pada Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik Tahun 2002.

Tahun	Volume Produksi (unit)	Biaya (Rp)	$X^2$	XY
**	X	Y		
1997	41.415	58.897.750,00	1.715.202.225	2,43925E+12
1998	44.013	59.950.350,00	1.937.144.169	2,63859E+12
1999	45.908	60.643.250,00	2.107.544.464	2,78401E+12
2000	48.308	61.023.150,00	2.333.662.864	2,94791E+12
2001	50.365	62.115.675,00	2.536.633.225	3,12846E+12
Jumlah	<b>230.009</b>	<b>302.630.175,00</b>	<b>10.630.186.947</b>	<b>1,39382E+13</b>

Sumber Data : Tabel 4.8, Tabel 4.9, Tabel 4.10 dan Lampiran 18, diolah.

$$Y = a + b X$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = \text{biaya variabel.} \quad a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n} = \text{biaya tetap.}$$

$$b = \frac{5(1,39382E+13) - (230.009 \times 302.630.175)}{5(10.630.186.947) - (230.009)^2}$$

$$b = \frac{83.424.545.300}{246.794.654}$$

$$b = 338,032222$$

$$a = \frac{302.630.175 - 338,032222(230.009)}{5}$$

$$a = 44.975.944,32 = 44.975.944 \text{ (pembulatan).}$$

## Digital Repository Universitas Jember

$$\text{Total biaya variabel} = b \times \text{Volume Produksi tahun 2002.}$$

$$= 338,032222 \times 53.131 = 17.959.989,99$$

$$= 17.959.990 \text{ (pembulatan).}$$

Lampiran 11 : Perhitungan Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi Biaya tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Bahan Bakar dan Pelumas Pada Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik Tahun 2002.

Tahun	Volume Produksi (unit) X	Biaya (Rp) Y	X <sup>2</sup>	XY
1997	41.415	96.914.950,00	1.715.202.225	4,01373E+12
1998	44.013	97.580.700,00	1.937.144.169	4,29482E+12
1999	45.908	98.732.820,00	2.107.544.464	4,53263E+12
2000	48.308	99.150.680,00	2.333.662.864	4,78977E+12
2001	50.365	99.864.500,00	2.536.633.225	5,02968E+12
Jumlah	<b>230.009</b>	<b>492.243.650,00</b>	<b>10.630.186.947</b>	<b>2,26606E+13</b>

Sumber Data : Tabel 4.8, Tabel 4.9, Tabel 4.10 dan Lampiran 18, diolah.

$$Y = a + b X$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = \text{biaya variabel.} \quad a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n} = \text{biaya tetap.}$$

$$b = \frac{5(2,26606E+13) - (230.009 \times 492.243.650)}{5(10.630.186.947) - (230.009)^2}$$

$$b = \frac{82.654.786.400}{246.794.654}$$

$$b = 334,9131963$$

$$a = \frac{492.243.650 - 334,9131963(230.009)}{5}$$

$$a = 83.042.120,13 = 83.042.120 \text{ (pembulatan)}$$

## Digital Repository Universitas Jember

Total biaya variabel =  $b \times \text{Volume Produksi tahun 2002}$ .

$$= 334,9131963 \times 53.131 = 17.794.273,03$$

$$= 17.794.273 \text{ (pembulatan).}$$

Lampiran 12 : Perhitungan Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi Biaya tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Transportasi Pada Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

Tahun	Volume Produksi (unit) X	Biaya (Rp) Y	X <sup>2</sup>	XY
1997	41.415	80.112.470,00	1.715.202.225	3,31786E+12
1998	44.013	81.754.880,00	1.937.144.169	3,59828E+12
1999	45.908	80.549.275,00	2.107.544.464	3,69786E+12
2000	48.308	80.989.870,00	2.333.662.864	3,91246E+12
2001	50.365	81.576.720,00	2.536.633.225	4,10861E+12
<b>Jumlah</b>	<b>230.009</b>	<b>404.983.215,00</b>	<b>10.630.186.947</b>	<b>1,86351E+13</b>

Sumber Data : Tabel 4.8, Tabel 4.9, Tabel 4.10 dan Lampiran 18, diolah.

$$Y = a + b X$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = \text{biaya variabel.} \quad a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n} = \text{biaya tetap.}$$

$$b = \frac{5(1,86351E+13) - (230.009 \times 404.983.215)}{5(10.630.186.947) - (230.009)^2}$$

$$b = \frac{25.524.390.815}{246.794.654}$$

$$b = 103,4235969.$$

$$a = \frac{404.983.215 - 103,4235969(230.009)}{5}$$

$$a = 76.238.971,38 = 76.238.971 \text{ (pembulatan).}$$

## Digital Repository Universitas Jember

Total biaya variabel =  $b \times \text{Volume Produksi tahun 2002.}$

$$= 103,4235969 \times 53.131 = 5.494.999,127$$

$$= 5.494.999 \text{ (pembulatan).}$$

Lampiran 13 Perhitungan Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi Biaya tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Telephone Pada Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

Tahun	Volume Produksi (unit) X	Biaya (Rp) Y	$X^2$	XY
1997	41.415	61.954.571,00	1.715.202.225	2,56585E+12
1998	44.013	62.721.385,00	1.937.144.169	2,76056E+12
1999	45.908	63.754.945,00	2.107.544.464	2,92686E+12
2000	48.308	62.948.275,00	2.333.662.864	3,04091E+12
2001	50.365	64.233.000,00	2.536.633.225	3,2351E+12
Jumlah	<b>230.009</b>	<b>315.612.176,00</b>	<b>10.630.186.947</b>	<b>1,45293E+13</b>

Sumber Data : Tabel 4.8, Tabel 4.9, Tabel 4.10 dan Lampiran 18, diolah.

$$Y = a + bX$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = \text{biaya variabel.} \quad a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n} = \text{biaya tetap.}$$

$$b = \frac{5(1,45293E+13) - (230.009 \times 315.612.176)}{5(10.630.186.947) - (230.009)^2}$$

$$b = \frac{52.695.034.066}{246.794.654}$$

$$b = 213,5177291$$

$$a = \frac{315.612.176 - 213,5177291(230.009)}{5}$$



$$a = 53,300.235,33 = 53.300.235 \text{ (pembulatan).}$$

## Digital Repository Universitas Jember

$$\text{Total biaya variabel} = b \times \text{Volume Produksi tahun 2002.}$$

$$= 213,5177291 \times 53.131 = 11.344.410,46$$

$$= 11.344.410 \text{ (pembulatan).}$$

Lampiran 14 Perhitungan Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi Biaya tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Penjualan Pada Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

Tahun	Volume Produksi (unit) X	Biaya (Rp) Y	X <sup>2</sup>	XY
1997	41.415	30.756.750,00	1.715.202.225	1,27379E+12
1998	44.013	32.045.950,00	1.937.144.169	1,41044E+12
1999	45.908	32.945.625,00	2.107.544.464	1,51247E+12
2000	48.308	33.897.480,00	2.333.662.864	1,63752E+12
2001	50.365	33.996.375,00	2.536.633.225	1,71223E+12
Jumlah,	<b>230.009</b>	<b>163.642.180,00</b>	<b>10.630.186.947</b>	<b>7,54644E+12</b>

Sumber Data : Tabel 4.8, Tabel 4.9, Tabel 4.10 dan Lampiran 18, diolah.

$$Y = a + b X$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = \text{biaya variabel.} \quad a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n} = \text{biaya tetap.}$$

$$b = \frac{5(7,54644E+12) - (230.009 \times 163.642.180)}{5(10.630.186.947) - (230.009)^2}$$

$$b = \frac{93.045.029.455}{246.794.654}$$

$$b = 377,0139586$$

$$a = \frac{163.642.180 - (377,0139586 \times 230.009)}{5}$$

Total biaya variabel =  $b \times \text{Volume Produksi tahun 2002}$ .

$$= 377,0139586 \times 53.131 = 20.031.128,63$$

$$= \mathbf{20.031.129} \text{ (pembulatan).}$$

Lampiran 15 Perhitungan Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi Biaya tetap dan Biaya Variabel Untuk Biaya Administrasi dan Umum Pada Perusahaan Aini *Collection* Dukun – Gresik Tahun 2002.

Tahun	Volume Produksi (unit) X	Biaya (Rp) Y	X <sup>2</sup>	XY
1997	41.415	73.995.380,00	1.715.202.225	3,06452E+12
1998	44.013	74.154.660,00	1.937.144.169	3,26377E+12
1999	45.908	75.289.620,00	2.107.544.464	3,4564E+12
2000	48.308	74.259.485,00	2.333.662.864	3,58733E+12
2001	50.365	75.574.525,00	2.536.633.225	3,80631E+12
Jumlah	<b>230.009</b>	<b>373.273.670,00</b>	<b>10.630.186.947</b>	<b>1,71783E+13</b>

Sumber Data : Tabel 4.8, Tabel 4.9, Tabel 4.10 dan Lampiran 18, diolah.

$$Y = a + b X$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \cdot \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} = \text{biaya variabel.} \quad a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n} = \text{biaya tetap.}$$

$$b = \frac{5(1,71783E+13) - (230.009 \times 373.273.670)}{5(10.630.186.947) - (230.009)^2}$$

$$b = \frac{35.305.143.195}{246.794.654}$$

$$b = 143,0547324.$$

$$a = \frac{373.273.670 - 143,0547324(230.009)}{5}$$

$$a = 68.073.958,81 = 68.073.959 \text{ (pembulatan).}$$

## Digital Repository Universitas Jember

Total biaya variabel =  $b \times \text{Volume Produksi tahun 2002.}$

$$= 143,0547324 \times 53.131 = 7.600.640,987$$

$$= 7.600.641 \text{ (pembulatan).}$$

Lampiran 16 Ramalan Biaya Pengemasan Pada perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik Tahun 2002.

Tahun	By. Pengemasan Per Unit (Rp)	$X_i$	Log $X_i$
1997	Rp1115,00	—	—
1998	Rp 1130,00	101,3453	2,0058
1999	Rp 1175,00	103,9823	2,0169
2000	Rp 1185,00	100,5811	2,0037
2001	Rp 1200,00	101,2658	2,0055
Jumlah			<b>8,0319</b>

Sumber Data : Lampiran 18, diolah.

$$\text{Log Gm} = \frac{\sum_{i=1}^N \text{Log} X_i}{N}$$

$$= \frac{8,0319}{4} = 2,008$$

$$\text{Gm} = 101,8591 \% \text{ atau } 1,8591 \%$$

Estimasi biaya pengemasan per unit tahun 2002 :

$$= \text{Gm} \times \text{Biaya pengemasan per unit tahun 2001}$$

$$= 1,018591 \times 1200$$

$$= 1.222,3092$$

= Estimasi biaya pengemasan per unit tahun 2002 x Volume produksi tahun 2002  
 = Rp 1.222 x 53.131 unit = **Rp 64.926.082,00.**

Ramalan Biaya Komisi Penjualan Pada perusahaan Aini Collection, Dukun – Gresik Tahun 2002.

Biaya (Rp)	Penjualan (Rp)	% Biaya komisi Penjualan (X <sub>i</sub> )	Log X <sub>i</sub>
15.951.600,00	1.073.460.000,00	1,486	0,172
16.357.950,00	1.250.500.000,00	1,308	0,1166
16.987.650,00	1.442.935.000,00	1,177	0,0708
17.275.750,00	1.620.046.000,00	1,066	0,0278
17.627.750,00	1.824.760.000,00	0,966	-0,015
<b>Jumlah</b>		<b>6,003</b>	<b>0,3722</b>

: Lampiran 18, diolah.

$$g Gm = \frac{\sum_{i=1}^N Log X_i}{N} = \frac{0,3722}{5} = 0,07444$$

Gm = 1,18697 %.

a komisi penjualan tahun 2002 :

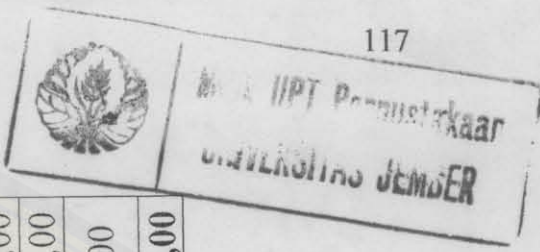
= 1,18697 % x 2.080.426.783,00  
 = 24.694.041,79  
 = **Rp 24.694.042,00 (pembulatan).**

macam – macam Biaya Pada Perusahaan Aini Collection Pada Tahun 1997 – 2001.

Lampiran 1

Biaya	1997	1998	1999	2000	2001
Perawatan	58.897.750,00	59.950.350,00	60.643.250,00	61.023.150,00	62.115.675,00
	26.846.390,00	27.997.980,00	28.615.450,00	28.672.275,00	28.701.450,00
Permesin	4.275.000,00	4.275.000,00	4.275.000,00	4.275.000,00	4.275.000,00
Perpelumas	96.414.950,00	97.580.700,00	98.732.820,00	99.150.680,00	99.864.500,00
	15.951.600,00	16.357.950,00	16.987.650,00	17.275.750,00	17.627.750,00
	80.112.470,00	81.754.880,00	80.549.275,00	80.989.870,00	81.576.720,00
	46.177.725,00	49.734.690,00	53.941.900,00	57.244.980,00	60.438.000,00
Perawatan	10.057.595,00	10.057.595,00	10.057.595,00	10.057.595,00	10.057.595,00
Perbaikan	30.756.750,00	32.045.950,00	32.945.625,00	33.897.480,00	33.996.375,00
	16.232.500,00	16.232.500,00	16.232.500,00	16.232.500,00	16.232.500,00
	61.954.571,00	62.721.385,00	63.754.945,00	62.948.275,00	64.233.000,00
Perbaikan	4.238.000,00	4.238.000,00	4.238.000,00	4.238.000,00	4.238.000,00
Perawatan	1.512.575,00	1.512.575,00	1.512.575,00	1.512.575,00	1.512.575,00
Jumlah umum	73.995.380,00	74.154.660,00	75.289.620,00	74.259.485,00	75.547.525,00
	<b>527.423.256,00</b>	<b>538.614.215,00</b>	<b>547.776.205,00</b>	<b>551.777.615,00</b>	<b>560.416.665,00</b>

Perusahaan Aini Collection Dukun – Gresik.



Tahun
1997
1998
1999
2000
2001

Sumber Data

Rata-rata

Estimasi