

**ANALISA PERTUMBUHAN MAKSIMAL KEUANGAN DALAM USAHA MEREALISASI RENCANA
PENJUALAN GUNA MENGETAHUI KEBUTUHAN TAMBAHAN DANA
PADA PT. SRI WAHANA ADITYA DI SUKOHARJO SOLO**

SKRIPSI



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

Asal	Hadiah	Klas 658-15 MIS 9
Terima Tgl:	24 OCT 2000	
No. Induk :	10 230 99 / 2000	

Oleh :

Ray Hanatul Misriyah

NIM : 960810201020

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2000**

JUDUL SKRIPSI

ANALISA PERTUMBUHAN MAKSIMAL KEUANGAN DALAM USAHA MEREALISASI
RENCANA PENJUALAN GUNA MENGETAHUI KEBUTUHAN TAMBAHAN DANA
PADA PT. SRI WAHANA ADITYA DI SUKOHARJO SOLO

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

N a m a : Ray Hanatul Misriyah

N. I. M. : 960810201020

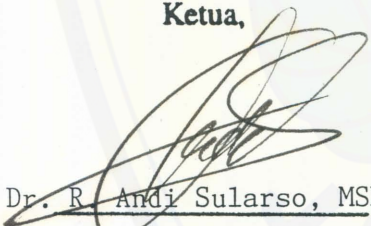
Jurusan : Manajemen

telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :


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

Susunan Panitia Penguji


Ketua,


Dr. R. Andi Sularso, MSM.
NIP. 131 624 475

Sekretaris,

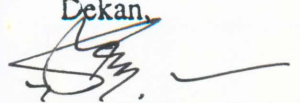

Drs. Didik Pudjo M., M.Si.
NIP. 131 627 513

Anggota,


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



Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,


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

TANDA PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisa Pertumbuhan Maksimal Keuangan Dalam Usaha Merealisasi Rencana Penjualan Guna Mengetahui Kebutuhan Tambahan Dana Pada PT. Sri Wahana Aditya di Sukoharjo solo.

Nama Mahasiswa : Ray Hanatul Misriyah

NIM : 960810201020

Jurusan : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Pembimbing I



Drs. IKM. Dwipayana, Ms

NIP. 130 781 341

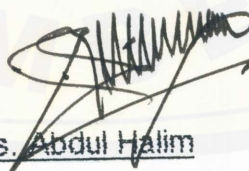
Pembimbing II



Drs. Imam Suroso, Msi

NIP. 131 759 836

Ketua Jurusan



Drs. Abdul Halim

NIP.130 674 838

Tanggal Persetujuan : 04 Agustus 2000

Skripsi ini kupersembahkan kepada:

- * Bapakku Ach Djufri dan ibuku Umi Salama yang selalu menyertaiku dengan doa-doanya dan kasih sayangnya.
- * Kakak-kakakku tersayang mas Feri, mbak Fida dan mbak Rini yang selalu memberiku motivasi.
- * Tante Ning dan Adikku Febri yang selalu mendoakanku.
- * Keponakan-keponakanku Firna dan Wilda yang selalu bikin kangen.
- * Almamaterku tercinta.

Motto

يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ
أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ

Artinya :

Niscaya Allah meninggikan orang-orang yang beriman diantaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat.

(Q.S. Al Mujadilah : 11)

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Artinya :

Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan

(Q.S. Alam Nasyrah : 6)

وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ

Artinya :

Dan diatas orang-orang yang berpengetahuan itu ada lagi yang Maha Mengetahui

(Q.S. Yusuf : 76)

ABSTRAKSI

Penelitian dengan judul " Analisa Pertumbuhan Maksimal Keuangan Dalam Usaha Merealisasi Rencana Penjualan Guna Mengetahui Kebutuhan Tambahan Dana Pada PT. Sri Wahana Aditya di Sukoharjo Solo " dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kebutuhan tambahan dana dengan menggunakan analisa pertumbuhan maksimal keuangan dalam usaha merealisasi rencana penjualan yang meningkat. Penelitian ini dilakukan selama dua bulan pada PT. Sri Wahana Aditya di Sukoharjo Solo.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dengan metode studi kasus. Untuk mengetahui besarnya tambahan kebutuhan dana terlebih dahulu dilakukan analisa pertumbuhan maksimal keuangan yang terdiri dari variabel dependen yaitu pertumbuhan maksimal dari harta dan penjualan dan variabel independen yaitu rasio laba bersih atas penjualan, rasio laba ditahan, rasio hutang atas modal sendiri +1, dan rasio harta atas penjualan. Sedangkan untuk meramalkan besarnya kebutuhan tambahan dana digunakan metode prosentase penjualan yang dinyatakan dalam prosentase penjualan tahunan yang diinvestasikan pada masing-masing rekening dalam neraca.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan maksimal keuangan pada PT. Sri Wahana Aditya adalah sebesar 2,29% yang berarti bahwa laju pertumbuhan dari harta perusahaan naik sebesar 2,29% dan volume penjualan pada tahun 2000 juga mampu meningkat sebesar 2,29% dari volume penjualan tahun 1999.

Kesimpulan dari hasil penelitian dan analisa data menunjukkan bahwa rencana penjualan tahun 2000 melebihi tingkat kemampuan penjualan tahun 2000 sehingga perusahaan memerlukan tambahan dana sebesar Rp128.944.450

KATA PENGANTAR

Puji syukur yang tak terhingga penulis sampaikan kahadirat Allah SWT atas karunia dan rahmat-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mendapat gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Dengan selesainya skripsi ini penulis mengucapkan banyak terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat :

1. Bapak Drs. H. Sucusni, M.Sc. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Drs. IKM. Dwipayana, MS. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan pengarahan-pengarahan hingga terselesainya skripsi ini.
3. Bapak Drs. Imam Suroso, MS. selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan petunjuk dan saran kepada penulis.
4. Bapak dan ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Jember yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis serta seluruh staf dan karyawan yang telah membantu kelancaran penyusunan skripsi ini.
5. Pimpinan, staf dan seluruh karyawan PT. Sri Wahana Aditya yang telah berkenan memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.
6. Sahabat-sahabatku, mbak Nunung, mbak Lila, mbak Ida, Neneng, Tya, Ita, Sigin, Maya, Elli, Indri, Rike dan semua teman-teman di Gang kelinci 34.
7. Teman-teman Damage 96 yang selalu kompak.
8. Teman-teman seperjuangan.

Mengingat kemampuan yang terbatas, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, sehingga dengan penuh kerendahan hati penulis sangat mengharapkan saran, kritik dan segala bentuk pengarahannya dari semua pihak guna perbaikan skripsi ini.

Akhirnya penulis mengharapkan semoga Allah SWT senantiasa memberikan rahmat dan hidayahnya kepada kita sekalian dan semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi almamater dan pembaca sekalian.

Jember, Agustus 2000

Penulis



DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan.....	ii
Halaman Pengesahan.....	iii
Halaman Persembahan.....	iv
Halaman Motto.....	v
Abstraksi.....	vi
Kata Pengantar.....	vii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Gambar.....	xiv
Daftar Lampiran.....	xv
BAB I . PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Pokok Permasalahan.....	3
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	4
1.3.2 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Penelitian Terdahulu.....	5
2.2 Pertumbuhan Keuangan Perusahaan	
2.2.1 Pengertian Pertumbuhan Keuangan Perusahaan.....	6
2.2.2 Rasio-Rasio Dalam Pertumbuhan Keuangan Perusahaan.....	7

2.3 Kebutuhan Dana

- 2.3.1 Sumber-Sumber Dana Menurut Asalnya..... 8
- 2.3.2 Sumber-Sumber Dana Menurut Cara Terjadinya.....11
- 2.3.3 Metode Penentuan Besarnya Kebutuhan Dana.....13

2.4 Langkah-Langkah Analisa Kebutuhan Besarnya Tambahan Dana

- 2.4.1 Ramalan Penjualan..... 14
- 2.4.1 Anggaran Produksi.....14
- 2.4.3 Anggaran Biaya Bahan Baku.....15
- 2.4.4 Anggaran Biaya Tenaga Kerja..... 17
- 2.4.5 Anggaran BOP & Anggaran Biaya Operasional..... 18
- 2.4.6 Anggaran Biaya Administrasi & umum..... 18
- 2.4.7 Anggaran Biaya Pemasaran..... 19
- 2.4.8 Pemisahan Biaya Semi Variabel.....20
- 2.4.9 Penyusunan Proyeksi Rugi Laba..... 21
- 2.4.10 Analisa Pertumbuhan Keuangan..... 21
- 2.4.11 Analisa Besarnya TambahanKebutuhan Dana..... 23

BAB III. METODE PENELITIAN

- 3.1 Rancangan penelitian.....25
- 3.2 Prosedur Pengumpulan Data..... 25
- 3.3 Definisi Operasional Variabel.....26
- 3.4 Metode Analisa Data..... 28

BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

- 4.1 Gambaran Umum Perusahaan
- 4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....35
- 4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....36

4.1.3 Sumber Daya manusia	
4.1.3.1 Jumlah karyawan.....	40
4.1.3.2 Hari dan Jam kerja.....	41
4.1.3.3 Sistem pengupahan.....	42
4.1.4 Aspek Produksi	
4.1.4.1 Bahan Baku & Bahan penolong.....	42
4.1.4.2 Proses Produksi.....	45
4.1.4.3 Hasil Produksi.....	48
4.1.5 Penjualan	
4.1.5.1 Daerah Pemasaran & Saluran Distribusi.....	48
4.1.5.2 Biaya Pemasaran.....	49
4.1.5.3 Hasil Penjualan.....	50
4.2 Analisa Data	
4.2.1 Menghitung Ramalan Penjualan.....	52
4.2.2 Menentukan Rencana persediaan.....	53
4.2.3 Menghitung Anggaran Produksi.....	53
4.2.4 Anggaran Biaya	
4.2.4.1 Anggaran Biaya Bahan Baku.....	54
4.2.4.2 Anggaran Biaya Tenaga kerja langsung.....	55
4.2.4.3 Anggaran Biaya Overhead Pabrik.....	56
4.2.4.4 Anggaran Biaya Administrasi & umum serta Pemasaran.....	58
4.2.5 Proyeksi Laporan Rugi laba.....	59
4.2.6 Analisa Pertumbuhan Keuangan.....	62
4.2.7 Analisa Kebutuhan Dana Dari Luar.....	64

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Perincian Jumlah karyawan.....	40
Tabel 2. Jam Kerja Karyawan Staf.....	41
Tabel 3. Jam Kerja Karyawan Operasional.....	41
Tabel 4. Bahan Baku Utama.....	42
Tabel 5. Komposisi & Harga Bahan baku &Penolong P. Cones.....	43
Tabel 6. Komposisi & Harga Bahan baku & Penolong P. Tube.....	43
Tabel 7. Daftar Mesin Proses Produksi P. Cones.....	44
Tabel 8. Daftar Mesin Proses Produksi P. Tube.....	44
Tabel 9. Data Produksi Tahun 1995 - 1999.....	48
Tabel 10. Data Biaya Pemasaran tahun 1995 - 1999.....	49
Tabel 11. Volume Penjualan Tahun 1995 - 1999.....	50
Tabel 12. Persediaan Awal Barang Jadi Tahun 1995 - 1999.....	50
Tabel 13. Persediaan Akhir Barang jadi Tahun 1995 - 1999.....	51
Tabel 14. Ramalan Penjualan Tahun 2000.....	52
Tabel 15. Anggaran Penjualan Tahun 2000.....	52
Tabel 16. Tingkat Persediaan Akhir Tahun 2000.....	53
Tabel 17. Anggaran Produksi Tahun 2000.....	54
Tabel 18. Anggaran Biaya Bahan Baku Tahun 2000.....	54
Tabel 19. Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 2000.....	55
Tabel 20. Anggaran Biaya Overhead Pabrik Tahun 2000.....	56
Tabel 21. Alokasi Biaya Overhead Pabrik Variabel.....	56
Tabel 22. Anggaran Biaya Administrasi & umum serta Pemasaran.....	58

Tabel 23. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Paper Cones Tahun 2000.....	59
Tabel 24. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Paper Tube Tahun 2000.....	60
Tabel 25. Proyeksi Laporan Rugi Laba Tahun 2000.....	61
Tabel 26. Proyeksi Neraca per 31 Desember Tahun 2000.....	62
Tabel 27. Rasio Pos-Pos neraca Terhadap Penjualan Tahun 2000.....	65



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Sri Wahana Aditya.....37
Gambar 2. Skema Proses Produksi PT. Sri Wahana Aditya.....47



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Ramalan Penjualan P. Cones Tahun 2000.....	69
Lampiran 2. Ramalan Penjualan P. Tube Tahun 2000.....	70
Lampiran 3. Perhitungan Persediaan Akhir P. Cones Tahun 2000.....	71
Lampiran 4. Perhitungan Persediaan Akhir P. Tube Tahun 2000.....	72
Lampiran 5. Jumlah TKTL dan Jumlah Gaji.....	73
Lampiran 6. Perhitungan Biaya Penyusutan.....	74
Lampiran 7. Perhitungan Biaya pemakaian Bahan Bakar Tahun 2000.....	76
Lampiran 8. Perhitungan Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2000.....	77
Lampiran 9. Perhitungan Kebutuhan Bahan Penolong Tahun 2000.....	85
Lampiran 10. Perhitungan Rasio Pos Neraca Tahun 1995-1999.....	86
Lampiran 11. Perhitungan Rasio Pos Neraca Tahun 2000.....	87

BAB I PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Pada umumnya tujuan perusahaan adalah sama hanya prioritasnya yang berbeda. Dimana perusahaan yang profit motif bertujuan untuk mencapai keuntungan yang maksimal atau menekan biaya seminimal mungkin. Sedangkan perusahaan yang non profit motif bertujuan untuk memberi pelayanan yang memuaskan. Kedua-duanya menghadapi tuntutan kesinambungan usaha sebagai jaminan kelangsungan hidup perusahaan.

Meskipun memaksimalkan keuntungan sering disebut sebagai tujuan perusahaan dalam pengertian mikro ekonomi, tetapi itu belum cukup disebut sebagai tujuan apabila ditinjau dari sudut keuangan. Tujuan memaksimalkan keuntungan memang menekankan penggunaan segenap dana yang tersedia secara efisien, namun hal itu mengabaikan berbagai kerumitan yang ada dalam praktek pengambilan keputusan sehari-hari (John D. Martin dkk, 1994 :5)

Untuk merealisasi tujuan tersebut diperlukan adanya kerja sama dan koordinasi diberbagai bidang yang ada dalam perusahaan, antara lain : bidang personalia, bidang pembelanjaan, bidang produksi dan bidang pemasaran. Tujuan masing-masing bidang tidak boleh bertentangan dengan tujuan yang telah ditetapkan perusahaan. Dalam hal ini tuntutan kecakapan dan kemampuan manajer dalam mengelola perusahaan, hal ini merupakan faktor mutlak yang harus ada untuk mencapai tujuan perusahaan.

Efektifitas merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan untuk mencapai sukses dalam jangka panjang. Sukses perusahaan dapat diukur melalui pencapaian sasaran-sasaran (*goals*) perusahaan. Manajemen dapat didefinisikan sebagai proses menentukan sasaran-sasaran perusahaan dan melaksanakan kegiatan-kegiatan untuk mencapai sasaran-sasaran tersebut dengan menggunakan berbagai sumber daya (manusia, material dan modal) secara efisien (Y. Supriyanto, 1994 : 4).

Pada umumnya perkembangan suatu perusahaan berjalan secara bertahap dari tahun ketahun, bila prospek perusahaan tersebut baik. Permintaan yang tinggi dari konsumen menuntut perusahaan untuk meningkatkan hasil produksi dimana harapan perusahaan dengan meningkatkan hasil produksi dapat meningkatkan volume penjualan, sehingga laba perusahaan semakin meningkat pula. Untuk meningkatkan hasil produksi sangat tergantung pada sumber keuangan perusahaan, jika keuangan perusahaan memenuhi hasil produksi dapat ditingkatkan dan diharapkan volume penjualan juga meningkat agar laba perusahaan dapat meningkat. Tetapi bila keuangan perusahaan terbatas, perusahaan tidak dapat meningkatkan hasil produksi sehingga volume penjualan juga tidak meningkat dan laba juga tidak meningkat.

Dengan adanya keterbatasan dana pada perusahaan sering timbul masalah kekurangan dana dalam usaha merealisasi rencana penjualan. Dalam hal ini manajer keuangan dihadapkan pada permasalahan berapa besar dana yang dibutuhkan untuk dapat merealisasi rencana penjualan. Karena dana yang cukup dapat menjamin lancarnya proses produksi. Oleh karena itu perlu sekali rencana yang matang dalam menentukan dana sehingga terhindar dari masalah kekurangan dana serta rencana penjualan dapat terealisasi.

Jika perusahaan mempunyai keinginan untuk merencanakan peningkatan penjualan maka harus dilihat potensi pertumbuhan keuangannya, dalam arti bagaimana perusahaan memeperbesar keuangannya, yang harus diperhatikan oleh perusahaan bahwa sumber keuangan itu bukannya tanpa batas, tetapi dibatasi oleh pinjaman, modal saham dan laba ditahan. Serta dari mana sumber pemenuhan dana itu diperoleh.

Perusahaan Sri Wahana Aditya adalah perusahaan yang memproduksi karton, yang berlokasi di jalan Samanhudi Jetis Sukoharjo Solo. Dimana permintaan konsumen terhadap produk tersebut terus meningkat dari tahun ke tahun, Untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat tersebut dibutuhkan tambahan biaya sedangkan perusahaan dihadapkan pada keterbatasan dana.

1.2 POKOK PERMASALAHAN

Permasalahan yang dihadapi oleh PT. Sri Wahana Aditya pada prinsipnya adalah adanya permintaan yang terus meningkat sedangkan perusahaan mengalami kesulitan dalam memenuhi jumlah permintaan yang terus meningkat tersebut. Hal ini disebabkan karena jika perusahaan memenuhi semua permintaan maka dibutuhkan tambahan dana, sementara perusahaan dihadapkan pada keterbatasan dana dalam perusahaan. Dalam usahanya untuk memenuhi permintaan tersebut, perusahaan harus mengetahui berapa jumlah dana yang dimiliki perusahaan atau kemampuan keuangan perusahaan dalam membiayai kenaikan penjualan tersebut. Sehingga nantinya akan diketahui seberapa besar perusahaan mampu membiayai kenaikan penjualan dan berapa besar tambahan dana yang dibutuhkan dari luar perusahaan.

Bertitik tolak dari permasalahan tersebut, maka penelitian ini diberi judul: "Analisa Pertumbuhan Maksimal Keuangan Dalam Usaha Merealisis Rencana Penjualan Guna Mengetahui Kebutuhan Tambahan Dana Pada PT. Sri Wahana Aditya".

1.3 TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tingkat pertumbuhan maksimal keuangan
2. Untuk manentukan besarnya tambahan kebutuhan dana dalam usaha merealisasi rencana penjualan

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran pada pimpinan perusahaan dalam mengambil kebijaksanaan yang berkaitan dengan penentuan kebutuhan tambahan dana dalam usaha merealisasi rencana penjualan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian terdahulu

Penelitian terdahulu dilakukan oleh Martua Frisland Sitomurang dengan judul, " Analisis Perencanaan Laba dan Pertumbuhan Keuangan Guna Mengetahui Kebutuhan Tambahan Dana dari Luar Pada PT. South Pasific Viscose di Purwakarta ", dimana tujuan penelitian terdahulu ini adalah untuk mengetahui besarnya laba sebelum bunga dana pajak dan untuk mengetahui tingkat pertumbuhan maksimal keuangan serta untuk menentukan besarnya tambahan dana yang dibutuhkan. Kesimpulan yang diperoleh pada penelitian terdahulu adalah :

- a. Dengan menggunakan data perkembangan penjualan dari tahun 1989 - 1994, besarnya laba sebelum bunga dan pajak yang direncanakan untuk tahun 1995 adalah Rp 23.818.717.764.
- b. Dengan analisis batas pertumbuhan maksimal keuangan, maka diketahui tingkat pertumbuhan maksimal keuangan pada PT. South Pasific Viscose di Purwakarta adalah sebesar 5,3880289%
- c. Dengan analisa metode prosentase penjualan , diketahui untuk merealisasi anggaran penjualan tahun 1995 sebesar Rp 151.040.610.000 dan dibutuhkan tambahan dana sebesar Rp 1.721.577.377.

Sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan Penelitian sekarang adalah objek penelitian, dimana penelitian yang terdahulu dilakukan di PT. South Pasific Viscose di Purwakarta dan penelitian sekarang dilakukan di PT. Sri Wahana Aditya.

2.2 Pertumbuhan Keuangan Perusahaan

Kondisi keuangan perusahaan pada saat tertentu mencerminkan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam operasinya. Dengan mengadakan analisis pada pos-pos yang ada pada neraca dan laporan laba rugi dapat diketahui pertumbuhan operasional dan pertumbuhan investasi. Pertumbuhan operasional dapat diukur berdasarkan volume penjualan yang dapat dicapai oleh perusahaan. Sedangkan pertumbuhan investasi dapat diukur dari besarnya harta yang dimiliki perusahaan.

Apabila perusahaan tidak sedang mengalami kelebihan harta, maka setiap pertumbuhan harta atau pertumbuhan investasi memerlukan tambahan dana baik yang berasal dari pinjaman maupun dana sendiri. Sehingga setiap perusahaan bermaksud melakukan peningkatan operasional perusahaannya, haruslah mengetahui bagaimana potensi pertumbuhan keuangannya dalam arti bagaimana perusahaan dalam meningkatkan operasi perusahaannya tersebut.

Dalam usaha merealisasi laba yang direncanakan perusahaan seringkali mengalami kekurangan dana, maka perusahaan memerlukan tambahan dana. Perusahaan harus mengetahui kemampuan keuangannya dalam membiayai peningkatan operasional perusahaan dalam merealisasi laba yang direncanakan.

2.2.1 Pengertian Pertumbuhan Keuangan Perusahaan

Pertumbuhan keuangan adalah batas maksimum keuangan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksi sesuai dengan anggaran penjualan.

Kondisi keuangan perusahaan sangat menentukan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksinya. Apabila dana yang tersedia didalam perusahaan tidak mencukupi untuk membiayai peningkatan produksi maka anggaran produksi tidak akan terealisasi.

Oleh karena itu perusahaan harus mengetahui apakah kondisi keuangan perusahaan akan mampu membiayai kenaikan produksi tersebut atau tidak. Apabila kondisi keuangan perusahaan mampu, maka perlu adanya tambahan dana agar anggaran produksi dapat terealisasi sehingga rencana penjualannya terealisasi juga.

2.2.2 Rasio-Rasio Dalam Analisis Pertumbuhan Keuangan Perusahaan

Rasio-rasio yang perlu diperhatikan dalam menganalisis pertumbuhan keuangan perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Rasio harta atas penjualan

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

2. Rasio laba atas penjualan

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

3. Rasio laba ditahan

Merupakan perbandingan antara laba ditahan dengan laba bersih. Dana sendiri dapat dihimpun dengan cara :

- a. Penjualan saham baru
- b. Laba ditahan

Pada umumnya perusahaan cukup sulit untuk menerbitkan saham baru, maka seringkali sumber dananya hanya terbatas pada laba yang ditahan saja, yang merupakan salah satu sumber dana bagi perusahaan. Akan tetapi 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 perusahaan

4. Rasio hutang atas modal sendiri

Rasio ini mengukur seberapa jauh perusahaan dibelanjai dari para kreditur. Makin tinggi rasio ini semakin besar dana yang diambil dari luar. Ditinjau dari sudut solvabilitas rasio yang tinggi relatif kurang baik bagi perusahaan karena kalau dilikuidasi perusahaan akan mengalami kesulitan.

2.3 Kebutuhan Dana

2.3.1 Sumber-sumber dana menurut asalnya

Sumber-sumber dana ditinjau dari asalnya pada dasarnya dibedakan menjadi dua yaitu : (Bambang Riyanto; 1995: 162)

1. Sumber Intern (Internal Sources)

Sumber intern adalah modal atau dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri dalam perusahaan yang berarti suatu pembelanjaan dengan kekuatan sendiri. Sumber intern atau sumber dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri dalam perusahaan adalah :

a. Laba ditahan

Besarnya laba yang dimasukkan dalam cadangan atau laba ditahan, selain tergantung pada besarnya laba yang diperoleh selama periode tertentu juga tergantung pada deviden policy dan plowing back policy

yang dijalankan oleh perusahaan yang bersangkutan. Pada umumnya pelaksanaan plow back policy atau kebijaksanaan penanaman kembali dalam perusahaan didasarkan pada pedoman-pedoman sebagai berikut:

- 1) Plow back hendaknya dijalankan selama dapat diinvestasikan dengan rate of return yang lebih tinggi dari pada cost of capitalnya.
- 2) Plow back hendaknya dapat menstabilisir deviden
- 3) Plow back hendaknya merupakan persiapan untuk menghadapi keadaan darurat atau untuk investasi

Jadi makin besar cadangan yang disediakan berarti makin besar sumber intern dari dana yang ada dalam perusahaan yang bersangkutan.

b. Depresiasi

Selain berasal dari laba atau cadangan juga berasal dari akumulasi depresiasi. Besarnya akumulasi depresiasi yang dibentuk dari depresiasi setiap tahunnya adalah tergantung pada metode yang digunakan oleh perusahaan yang bersangkutan. Sementara sebelum akumulasi depresiasi tersebut digunakan untuk mengganti aktiva tetap yang akan diganti, dapat digunakan untuk membelanjai perusahaan meskipun waktunya terbatas sampai saat penggantian tersebut. Selama waktu itu akumulasi depresiasi merupakan sumber penawaran modal atau dana di dalam perusahaan itu sendiri. Makin besar jumlah akumulasi depresiasi berarti makin besar sumber intern dari dan yang dihasilkan di dalam perusahaan yang bersangkutan

2. Sumber Ekstern (External sources)

Sumber ekstern adalah sumber yang berasal dari luar perusahaan, dimana usaha pemenuhan kebutuhan modalnya diambilkan dari sumber-sumber modal yang berada diluar perusahaan. Sumber ekstern utama antara lain :
(Bambang Riyanto, 1995: 219)

a. Supplier

Supplier memberikan dana kepada suatu perusahaan dalam bentuk penjualan barang secara kredit, baik untuk jangka pendek (kurang dari 1 tahun) maupun untuk jangka menengah (lebih dari 1 tahun dan kurang dari 10 tahun).

b. Bank-bank

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

Pada umumnya pemberian kredit oleh bank adalah berdasarkan hasil penilaian dari bank tersebut terhadap pemohon kredit mengenai berbagai aspek yaitu antara lain meliputi segi pribadi, keahlian dan kemampuan pimpinan perusahaan dalam mengelola perusahaannya, rencana penggunaan kredit yang diminta beserta rencana pembayaran kembali kredit tersebut, besarnya jaminan yang dapat diberikan kepada bank, posisi dan perkembangan finansial dari perusahaan pemohon kredit diwaktu-waktu yang lalu, prospek dari perusahaan yang bersangkutan beserta prospek industri dimana perusahaan tersebut

tergolong didalamnya diwaktu yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

c. Pasar Modal

Pasar modal (capital market) adalah suatu pengertian abstrak yang mempertemukan dua kelompok yang saling berhadapan tetapi yang kepentingannya yang saling mengisi, yaitu calon pemodal (investor) di satu pihak dan emiten yang membutuhkan dana jangka menengah atau jangka panjang dilain pihak.

Fungsi dari pasar modal adalah mengalokasikan secara efisien arus dana dari unit ekonomi yang mempunyai surplus surplus tabungan kepada unit ekonomi yang defisit tabungan.

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

2.3.2 Sumber Dana Menurut Cara Terjadinya

Sumber penawaran modal atau sumber dana menurut cara terjadinya terdiri atas: (Bambang Riyanto, 1995: 170)

1. Tabungan

Tabungan dapat digunakan untuk keperluan konsumsi dan dapat pula digunakan untuk investasi. Investasi dapat dilakukan oleh penabung sendiri atau dapat dilakukan oleh pihak lain dimana penabung baik secara langsung maupun tidak menyerahkan tabungannya kepada pihak

lain yang membutuhkannya. Setiap subyek ekonomi dapat mengadakan tabungan misalnya perseorangan ataupun perusahaan.

Adapun tabungan yang memang digunakan untuk investasi merupakan tabungan yang sifatnya permanen, yaitu tabungan yang harus digunakan untuk keperluan investasi, sehingga dengan demikian akan memperbesar jumlah alat-produksi didalam masyarakat. Suatu perusahaan dikatakan menngadakan tabungan apabila perusahaan tersebut menyisihkan sebagian dari keuntungan yang diperolehnya untuk pembentukan cadangan yang bertujuan antara lain untuk memperkuat basis finansial atau untuk membelanjai ekspansi dikemudian hari.

2. Penciptaan atau kreasi uang atau kredit oleh bank

Sebagai sumber kedua dari penawaran modal adalah penciptaan atau kreasi uang atau kredit oleh bank. Yang dapat menciptakan uang itu hanya bank sirkulasi tapi juga bank-bank dagang dengan menciptakan uang giral.

3. Intensifikasi penggunaan uang

Cara ini dapat dilakukan oleh bank dengan meminjamkan kembali uang-uang yang dipercayakan atau disimpan oleh masyarakat di bank. Perusahaan-perusahaan produksipun dapat mengintensifkan penggunaan uang yang sementara menganggur misalnya dengan meminjamkan kepada perusahaan-perusahaan lain yang membutuhkan atau untuk digunakan sendiri didalam perusahaan untuk memperluas usahanya.

2.3.3 Metode Penentuan Besarnya Kebutuhan Dana

Ada beberapa metode yang digunakan untuk menentukan besarnya kebutuhan dana, salah satunya yaitu metode prosentase penjualan (Suad Husnan, 1994: 262). Dalam metode ini variabel yang sangat penting yang mendukung perhitungan besarnya kebutuhan dana adalah proyeksi penjualan. Metode ini menganggap bahwa rekening-rekening neraca tertentu bervariasi secara langsung dengan penjualan yaitu bahwa perbandingan rekening tertentu dengan penjualan adalah konstan.

2.4 Langkah-langkah Analisis dalam Menentukan Besarnya Tambahan Dana

Untuk memperjelas metode analisis data yang dipergunakan serta memecahkan masalah yang ada pada perusahaan, maka perlu adanya beberapa pembahasan mengenai metode analisis data yang antara lain :

1. Ramalan penjualan
2. Penyusunan anggaran produksi
3. Penyusunan anggaran biaya bahan baku
4. Penyusunan anggaran biaya tenaga kerja
5. Penyusunan anggaran biaya overhead pabrik
6. Penyusunan anggaran biaya administrasi dan umum serta pemasaran
7. Pemisahan biaya semi variabel
8. Penyusunan laporan rugi laba dengan konsep variabel costing
9. Analisis pertumbuhan keuangan
10. Analisis besarnya tambahan kebutuhan dana

2.4.1 Ramalan Penjualan

Forecast penjualan adalah proyek teknis daripada permintaan langganan potensial untuk suatu waktu tertentu dengan berbagai asumsi. Pemilihan cara yang dipakai untuk pembuatan forecast penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti sifat produk yang kita jual, metode distribusi yang dipakai, besarnya perusahaan dibanding pesaingnya, tingkat persaingan yang dihadapi dan data historie yang tersedia. Sehingga dapat dikatakan bahwa forecast penjualan dapat dikatakan sebagai 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 moment yaitu :(Gunawan Adi Saputro, 1996:156)

$$y = a + bx$$

$$\sum y = na + bx$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

Dimana : y = Ramalan penjualan periode yang akan datang

a = Nilai trend pada periode dasar

b = Tingkat perkembangan yang diramal

x = Unit tahun yang dihitung dari periode dasar

n = Banyaknya data

2.4.2 Anggaran Produksi

Anggaran produksi adalah suatu perencanaan tingkat atau volume barang yang harus diproduksi oleh perusahaan agar sesuai dengan volume atau tingkat penjualan yang telah direncanakan. Tujuan disusunnya anggaran ini adalah : (Gunawan Adi Saputro, 1996 : 183)

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

Secara garis besar anggaran produksi disusun dengan menggunakan rumus :

Tingkat penjualan	xxx
Tingkat persediaan akhir	xxx +
	xxx
Tingkat persed. awal	xxx -
Tingkat produksi	xxx

Sedangkan sebagai dasar untuk menentukan tingkat persediaan , banyak perusahaan yang menggunakan tingkat perputaran persediaan dengan rumus:

$$\text{Tingkat perputaran} = \frac{\text{Rencana penjualan pertahun}}{\text{Persediaan rata - rata}}$$

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

2.4.3 Anggaran Biaya Bahan Baku

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

1. Memperkirakan jumlah kebutuhan bahan baku.
2. Memperkirakan jumlah pembelian bahan baku yang diperlukan.

3. Sebagai dasar untuk memperkirakan kebutuhan dana yang diperlukan untuk melaksanakan pembelian bahan baku.
4. Sebagai dasar penyusunan product costing, yaitu memperkirakan komponen harga pokok pabrik karena penggunaan bahan baku dalam proses produksi.
5. Sebagai dasar melaksanakan fungsi pengawasan bahan baku.
Anggaran bahan baku terdiri dari :
Anggaran kebutuhan bahan baku.
 1. Anggaran ini disusun sebagai perencanaan jumlah bahan baku yang dibutuhkan
 2. Anggaran pembelian bahan baku.
Anggaran pembelian bahan baku sebagai perencanaan jumlah bahan baku yang harus dibeli pada periode mendatang. Bahan baku yang harus dibeli diperhitungkan dengan mempertimbangkan faktor-faktor persediaan dan kebutuhan bahan baku.
 3. Anggaran persediaan bahan baku.
Jumlah bahan baku yang dibeli tidak harus sama dengan jumlah bahan baku yang dibutuhkan, karena adanya faktor persediaan. Anggaran ini merupakan perencanaan yang terperinci atas kuantitas bahan baku yang disimpan sebagai persediaan.
 4. Anggaran biaya bahan baku yang habis digunakan dalam produksi.
Anggaran ini merencanakan nilai bahan mentah yang digunakan untuk proses produksi dalam satuan uang.

2.4.4 Anggaran Biaya Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang utama dan yang selalu ada dalam perusahaan, meskipun perusahaan telah mempunyai mesin-mesin. Tenaga kerja dikelompokkan menjadi dua yaitu tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang secara langsung terlibat pada proses produksi sedangkan tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang tidak terlibat secara langsung pada proses produksi. Dalam anggaran tenaga kerja hanya merencanakan unsur tenaga kerja langsung. (Gunawan Adi Saputro, 1996 : 259).

Tenaga kerja langsung mempunyai sifat-sifat :

1. Besar kecilnya biaya untuk tenaga kerja ini berhubungan secara langsung dengan tingkat kegiatan produksi.
2. Biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja jenis ini merupakan biaya variabel.

Umumnya dikatakan bahwa tenaga kerja jenis ini merupakan tenaga kerja yang kegiatannya langsung dapat dihubungkan dengan produk akhir.

Sedangkan tenaga kerja tidak langsung mempunyai sifat-sifat :

1. Besar kecilnya biaya untuk tenaga kerja jenis ini tidak berhubungan secara langsung dengan tingkat kegiatan produksi.
2. Biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja jenis ini merupakan biaya yang semi fixed atau semi variabel, artinya biaya-biaya yang mengalami perubahan tetapi tidak secara sebanding dengan perubahan tingkat kegiatan produksi.
3. Tempat kerja dari tenaga kerja jenis ini tidak harus selalu didalam pabrik tetapi dapat diluar pabrik.

2.4.5 Anggaran Biaya Overhead Pabrik dan Anggaran Biaya Operasional

Yang dikategorikan sebagai biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka proses produksi, kecuali biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung (Gunawan Adi Saputro, 1996: 291)

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan jumlah anggaran adalah :

1. Berdasarkan sifatnya biaya dibagi tiga macam, yakni biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Sehingga ada biaya yang jumlahnya sudah jelas. Lain halnya dengan biaya variabel, jumlahnya berbeda dari waktu ke waktu sesuai dengan tingkat aktivitas yang direncanakan.
2. Berdasarkan wewenang untuk menentukan anggaran. Ada biaya yang wewenang menentukannya terletak dibagian itu sendiri, ada pula biaya yang dihitung atas dasar ketentuan yang wewenangnya terletak diluar atau dibagian itu sendiri.

2.4.6 Anggaran Biaya Administrasi dan Umum

Biaya-biaya yang dikategorikan sebagai biaya administrasi adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatannya selain biaya pabrik dan biaya pemasaran. Anggaran biaya administrasi secara keseluruhan mencakup : (Gunawan Adi Saputro, 1996 : 317)

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

2.4.7 Anggaran Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memasarkan barang atau menyampaikan barang ke konsumen. Termasuk didalamnya adalah : (Gunawan Adi Saputro, 1996 : 313)

1. Biaya tenaga kerja bagian penjualan, yang terdiri dari :
 - a. Pengawas penjualan (supervisor)
 - b. Tenaga penjual (salesman)
 - c. Pegawai kantor penjualan
2. Biaya angkut (freigh), dalam hal ini biaya pengangkutan barang dari pabrik ke pasar
3. Biaya perjalanan yang terdiri dari :
 - a. Biaya transport petugas penjualan
 - b. Biaya penginapan petugas penjualan
 - c. Biaya konsumsi petugas penjualan
4. Biaya telepon, dalam hal ini biaya telepon yang dikeluarkan untuk kepentingan penjualan barang.
5. Komisi yaitu uang yang diberikan kepada orang-orang tertentu yang telah ikut berjasa dalam transaksi jual beli barang, mungkin juga para salesman sendiri dan pihak-pihak lain.
6. Penyusutan alat-alat kantor bagian penjualan.
7. Biaya administrasi penjualan.
8. Biaya asuransi
9. Pajak
10. Biaya administrasi dan promosi

2.4.8 Pemisahan Biaya Semi Variabel

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

Konsep biaya semi variabel merupakan konsep yang penting, karena biaya semi variabel adalah biaya yang lazim terdapat pada setiap perusahaan. Adapun metode yang digunakan untuk memisahkan biaya ini ada beberapa metode yang salah satunya adalah metode kuadrat terkecil, yaitu dengan formulasi sebagai berikut : (Mulyadi, 1996 : 517)

$$y = a + bx$$

Untuk memperoleh nilai a dan b digunakan rumus :

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

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n} \qquad \bar{y} = \frac{\sum y}{n}$$

Dimana : y = biaya semi variabel

a = Jumlah biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

x = Tingkat kegiatan perusahaan (unit)

n = Jumlah data yang digunakan

2.4.9 Penyusunan Proyeksi Rugi Laba dengan Konsep Variabel Costing

Dalam konsep variabel costing, biaya-biaya yang mempunyai unsur variabel sangat menentukan besarnya kontribusi margin. Setelah diketahui unsur variabel cost maka selanjutnya dapat diketahui berapa besarnya kontribusi margin. Perhitungannya adalah sebagai berikut : (RA Supriyono, 1990 :294)

Penjualan		Rp xxx
Harga pokok penjualan		<u>Rp xxx -</u>
Kontribusi margin (kotor)		Rp xxx
Biaya komersial variabel		
Pemasaran variabel	Rp xxx	
Adm & umum variabel	<u>Rp xxx +</u>	
		<u>Rp xxx-</u>
Kontribusi margin (bersih)		Rp xxx
Biaya tetap		
Overhead	Rp xxx	
Pemasaran	Rp xxx	
Adm & umum	<u>Rp xxx +</u>	
		<u>Rp xxx -</u>
Laba bersih		Rp xxx

2.4.10 Analisa Pertumbuhan Keuangan

Untuk dapat memperoleh gambaran tentang perkembangan finansial suatu perusahaan maka perlu diadakan interpretasi atau analisa terhadap data finansial dari perusahaan yang bersangkutan. Data finansial akan tercermin dari laporan keuangan pada :

1. Neraca

Yaitu laporan yang mencerminkan nilai aktiva, hutang dan modal pada saat tertentu.

2. Laporan rugi laba

Yaitu laporan yang mencerminkan hasil-hasil yang dicapai selama periode tertentu, biasanya selama satu tahun.

Dalam mengadakan analisa diperlukan suatu ukuran tertentu. Ukuran yang sering digunakan dalam menganalisa finansial adalah analisa rasio. Dengan menggunakan empat rasio sederhana maka dapat diketahui kemampuan atau batas pertumbuhan keuangan. Keempat rasio tersebut adalah :(B. Kusrianto dan B. Suwartojo, 1983 : 143)

a. Rasio laba ditahan atas penjualan(M)

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

b. Rasio laba ditahan (R)

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

c. Rasio hutang atas dana sendiri (L)

$$L = \frac{\text{Jumlah hutang}}{\text{Dana sendiri}} + 1$$

d. Rasio harta atas penjualan (A)

$$A = \frac{\text{Jumlah harta}}{\text{Penjualan}}$$

$$\text{Rumus : } G = \frac{MXRXL}{A - (MXRXL)}$$

2.4.11 Analisa Besarnya Tambahan Kebutuhan Dana

Untuk meramalkan kebutuhan dana yang dinyatakan dalam prosentase penjualan tahunan yang diinvestasikan pada masing-masing rekening dalam neraca digunakan prosedur sebagai berikut : (Suad Husnan, 1996 : 590)

1. Tentukan rekening-rekening yang bervariasi langsung dengan penjualan. Dalam hal ini semua aktiva bisa diharapkan meningkat dengan adanya peningkatan penjualan. Penjualan yang semakin tinggi memerlukan kas yang semakin besar untuk transaksi, piutang yang lebih besar, tingkat persediaan yang lebih tinggi dan tambahan aktiva tetap untuk memproduksinya. Pada sisi passiva, hutang dagang dan hutang jangka pendek lainnya bisa diharapkan meningkat selama perusahaan bisa mendapatkan keuntungan dan tidak membayarkan 100% labanya sebagai deviden. Meskipun demikian, baik modal saham biasa maupun obligasi tidak diharapkan meningkat dengan adanya peningkata penjualan.
2. Rekening-rekening yang tidak mengalami perubahan dengan adanya peningkatan penjualan dibiarkan tidak berubah (tulis na).

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

Aktiva		Passiva	
Kas	%	Hutang dagang	%
Piutang	%	Hutang pajak & upah	%
Persediaan	%	Hutang bank	na*
Aktiva tetap bersih	%	Laba ditahan	na*
	A/TR	Modal sendiri	na*
			L/TR

na* : not applicable

Dengan menerapkan metode prosentase penjualan yaitu metode untuk meramalkan tambahan kebutuhan dana dengan membandingkan pos-pos neraca dengan penjualan akan diketahui berapa dana yang dibutuhkan dan berapa jumlah dana yang dibutuhkan dari luar untuk mencapai rencana penjualan.

Rumus yang digunakan adalah : (J.Fred Weston & Thomas E. Copeland, 1995 :320)

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

Dimana :

D = Dana tambahan yang diperlukan

A/TR = Aktiva yang meningkat spontan dengan peningkatan penjualan

B/TR = Peningkatan spontan dari hutang

TR₂ = Total penjualan

b = Rasio laba ditahan

m = Laba bersih atas penjualan

ΔTR = Perubahan penjualan

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian yang dilakukan pada PT. Sri Wahana Aditya ini merupakan studi kasus (*case study*) dimana studi kasus itu sendiri adalah suatu penelitian tentang status subyek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas dari keseluruhan personalitas (Moh. Nazir, 1995: 66).

Tujuan studi kasus adalah untuk memberikan gambaran secara mendetail tentang sifat-sifat serta karakter-karakter yang khas dari kasus ataupun status dari individu yang kemudian dari sifat-sifat khas diatas akan menjadi suatu hal yang bersifat umum (Moh. Nazir, 1995 : 67). Studi kasus lebih menekankan mangkaji variabel yang cukup banyak pada jumlah unit yang kecil.

3.2 Prosedur Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, data yang diambil berdasarkan pada data-data teoritis perusahaan selama 5 tahun terakhir yaitu dari tahun 1995 sampai tahun 1999. Dimana data-data tersebut disesuaikan dengan kebutuhan yang diperlukan dalam penelitian ini.

Pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini melalui dua cara yaitu :

1. Metode wawancara

Yaitu cara pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mengadakan wawancara langsung dengan pimpinan perusahaan dan karyawan perusahaan.

2. Metode pengamatan

Yaitu suatu cara pengumpulan data dengan jalan melakukan pengamatan langsung terhadap objek yang diteliti, kemudian mencatat secara sistematis.

3.3 Definisi Operasional Variabel

1. Analisa Perumbuhan Maksimal Keuangan

Pertumbuhan keuangan adalah batas maksimum keuangan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas produksi sesuai dengan anggaran penjualan.

Rasio-rasio yang diperhatikan dalam menganalisis pertumbuhan keuangan perusahaan adalah sebagai berikut :

- a. Rasio harta atas penjualan
- b. Rasio laba atas penjualan
- c. Rasio laba ditahan
- d. Rasio hutang atas modal sendiri

2. Metode penentuan besarnya dana

Untuk meramalkan kebutuhan dana yang dinyatakan dalam prosentase penjualan tahunan yang diinvestasikan pada masing-masing rekening dalam neraca. Dengan menerapkan metode prosentase penjualan yaitu metode untuk meramalkan tambahan kebutuhan dana dengan membandingkan pos-pos neraca dengan penjualan akan diketahui berapa dana yang dibutuhkan dan berapa jumlah dana yang dibutuhkan dari luar.

Untuk menentukan pertumbuhan maksimal keuangan dan besarnya tambahan kebutuhan dana maka perlu dicari terlebih dahulu hal-hal sebagai berikut:

a. Ramalan penjualan

Ramalan penjualan adalah seni dan ilmu dalam memprediksikan kejadian yang mungkin dihadapi perusahaan pada masa yang akan datang, dimana didalamnya mencakup perkiraan akan ciri-ciri kuantitatif dan kualitatif dari perkembangan suatu produk (Sofyan Assauri, 1999 : 43). Dan juga dapat dikatakan bahwa ramalan penjualan sebagai pusat dari seluruh perencanaan perusahaan dan ini akan menentukan potensi penjualan dan luas pasar yang dikuasai mendatang.

b. Penyusunan anggaran produksi

Anggaran produksi adalah suatu perencanaan tingkat atau volume barang yang harus diproduksi oleh perusahaan agar sesuai dengan volume atau tingkat penjualan yang direncanakan. Tujuan disusunnya anggaran ini adalah :

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

c. Penyusunan anggaran biaya bahan baku

Dalam anggaran bahan baku hanya merencanakan kebutuhan dan penggunaan bahan baku langsung.

d. Penyusunan anggaran biaya tenaga kerja

Tenaga kerja dikelompokkan menjadi dua yaitu

1. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses produksi
2. Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang tidak terlibat secara langsung dengan proses produksi

e. Penyusunan anggaran biaya overhead pabrik

Yang dikategorikan sebagai biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka proses produksi, kecuali biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung.

f. Penyusunan biaya administrasi dan umum serta pemasaran

Biaya-biaya yang dikategorikan sebagai biaya administrasi dan umum serta pemasaran adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatannya selain biaya pabrik.

g. Pemisahan biaya semi variabel

Konsep biaya semi variabel merupakan konsep yang penting, karena biaya semi variabel adalah biaya yang lazim terdapat dalam setiap perusahaan. Untuk itu maka perlu suatu metode atau cara yang dapat dipercaya untuk memecahkan biaya tersebut menjadi biaya tetap dan variabel.

3.4 Metode Analisa Data

Beberapa analisa data yang digunakan untuk memecahkan masalah yang diteliti adalah :

1. Untuk meramalkan penjualan periode mendatang digunakan trend linier dengan metode moment, dengan rumus : (Gunawan Adi Saputro; 1996 : 156)

$$y = a + bx$$

$$\sum Y = na + bx$$

$$\sum XY = a \sum x + b \sum x^2$$

Dimana : y = Ramalan penjualan periode yang akan datang

a = Nilai trend pada periode dasar

b = Tingkat perkembangan yang diramal

x = Unit tahun yang dihitung dari periode dasar

n = Banyaknya data

2. Untuk menentukan persediaan akhir digunakan perhitungan tingkat perputaran persediaan atau inventory turn over, dengan rumus :

(Gunawan Adi Saputro, 1996 : 195)

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

$$\text{Dimana, Persediaan rata-rata} = \frac{\text{Persd. awal} + \text{Persd. akhir}}{2}$$

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

3. Untuk meramalkan tingkat barang yang harus diproduksi yang sesuai dengan tingkat penjualan yang diramalkan, dengan cara sebagai berikut :

(Gunawan Adi Saputro, 1996 : 183)

Tingkat penjualan xxx

Tingkat persd. akhir xxx +

Σ yang harus tersedia xxx

Tingkat persd. awal xxx -

Tingkat produksi xxx

4. Merencanakan biaya-biaya untuk periode yang akan datang

a. Merencanakan biaya variabel yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik :

1) Menghitung besarnya biaya bahan baku dengan rumus :

Volume produksi x Standart penggunaan x Harga per unit

2) Menghitung biaya tenaga kerja langsung dengan rumus :

Volume produksi x Tarif tenaga kerja per unit

3) Menghitung biaya overhead pabrik dengan rumus :

Volume produksi x Biaya overhead pabrik variabel

b. Merencanakan biaya semi variabel dengan menggunakan metode least square dengan rumus :(Mulyadi,1993 : 517)

$$y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum (x - \bar{x})^2}$$

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

Dimana y = Jumlah biaya semi variabel

a = Jumlah biaya tetap

b = Biaya variabel per unit

x = Tingkat kegiatan perusahaan (unit)

n = Jumlah data yang digunakan

5. Untuk menyusun proyeksi laporan rugi laba untuk periode yang akan datang:

(RA. Supriyono, 1990 : 294)

Penjualan		Rp xxx
Harga pokok penjualan variabel		<u>Rp xxx -</u>
Contribusi margin (kotor)		Rp xxx
Biaya-biaya variabel :		
Biaya pemasaran var	Rp xxx	
Biaya adm & umum var	<u>Rp xxx +</u>	
		<u>Rp xxx -</u>
Contribusi margin (bersih)		Rp xxx
Biaya-biaya tetap :		
Biaya overhead	Rp xxx	
Biaya pemasaran	Rp xxx	
Biaya adm & umum	<u>Rp xxx +</u>	
		<u>Rp xxx -</u>
EBIT		Rp xxx
Bunga		<u>Rp xxx -</u>
EBT		Rp xxx
Pajak		<u>Rp xxx -</u>
Laba bersih		Rp xxx

Untuk perhitungan harga pokok variabel adalah sebagai berikut :

Persd. awal produk jadi	Rp xxx
Biaya-biaya variabel:	
Biaya bahan baku	Rp xxx
Biaya tenaga kerja langsung	Rp xxx
Biaya overhead pabrik	<u>Rp xxx +</u>
	<u>Rp xxx +</u>
Barang siap dijual	Rp xxx
Persd. akhir barang jadi	<u>Rp xxx -</u>
Harga pokok penjualan variabel	Rp xxx

6. Untuk mengetahui tingkat pertumbuhan maksimal keuangan perusahaan digunakan rumus : (Kusriato dan Swartojo, 1992 : 143)

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

Dimana : G = Laju pertumbuhan maksimum dari harta dan penjualan yang dapat dipikul

M = Rasio laba bersih atas penjualan

R = Rasio laba ditahan

L = Rasio hutang atas modal sendiri +1

A = Rasio harta atas penjualan

7. Untuk menentukan besarnya tambahan dana yang dibutuhkan digunakan rumus :

(J.Fred Weston dan Thomas E. Copeland, 1995 : 320)

Dana dari luar yang dibutuhkan (D) dihitung dengan rumus :

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

Dimana: $\frac{A}{TR}$ = Aktiva yang meningkat secara spontan dengan peningkatan penjualan

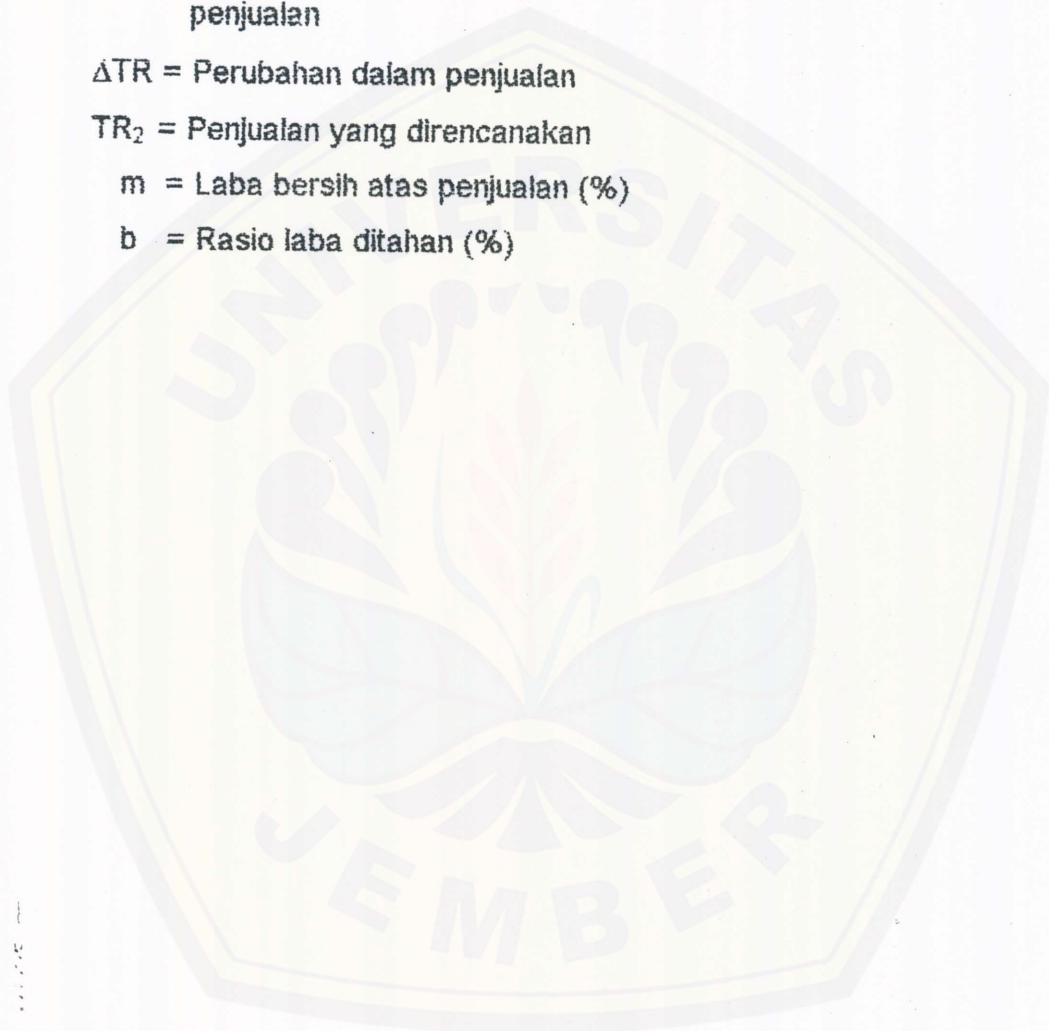
$\frac{B}{TR}$ = Hutang yang meningkat secara spontan dengan peningkatan penjualan

ΔTR = Perubahan dalam penjualan

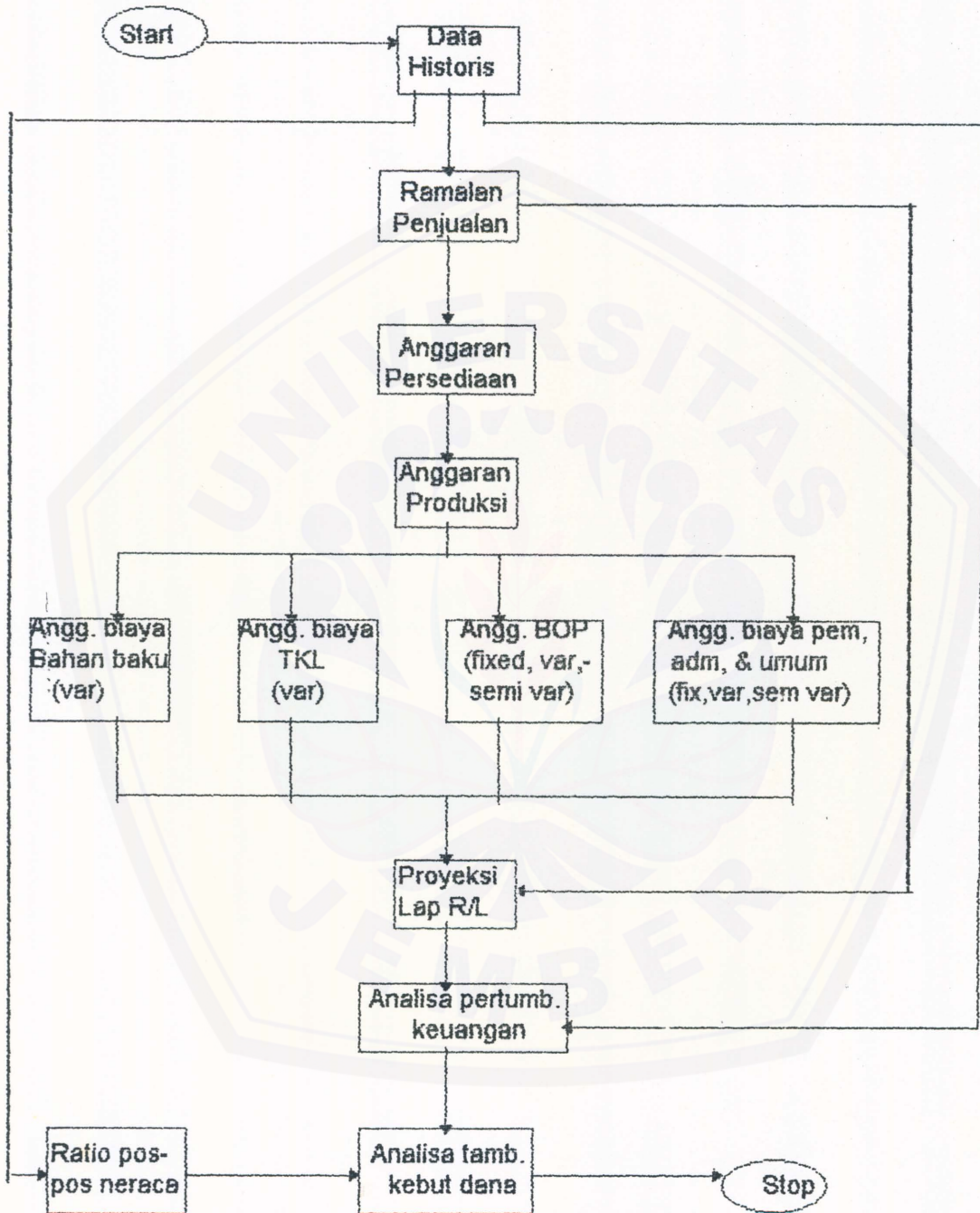
TR_2 = Penjualan yang direncanakan

m = Laba bersih atas penjualan (%)

b = Rasio laba ditahan (%)



KERANGKA PEMECAHAN MASALAH



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Perusahaan ini berlokasi di jalan Samanhudi Jetis Sukoharjo Solo. Perusahaan ini bergerak dalam bidang industri kemasan yang berdiri sejak tahun 1990, dan menjalankan produksi percobaan selama satu tahun, dan baru pada tahun 1991 perusahaan ini berproduksi secara komersil.

Perusahaan ini semakin berkembang berkat keuletan pimpinan perusahaan beserta orang-orang yang terlibat didalamnya. Apalagi ditunjang oleh lokasi perusahaan yang menguntungkan untuk menjalankan proses produksi dan berdagang, karena :

1. Dekat sumber bahan mentah

Dimana lokasi perusahaan ini berdekatan dengan sumber bahan mentah yang dibutuhkan untuk keperluan produksi, sehingga ini akan membantu kelancaran proses produksi perusahaan.

2. Sumber air dan listrik

Sumber air pada kawasan perusahaan ini cukup baik walaupun musim kemarau, demikian pula tenaga listrik yang disediakan oleh pemerintah daerah mampu menjangkau lokasi, dimana tenaga listrik ini sangat diperlukan dalam proses produksi terutama dalam menjalankan mesin-mesin yang ada sehingga dengan adanya tenaga listrik yang memadai dapat mendukung kelancaran proses produksi.

3. Letak pasar produk

Pemasaran hasil produksi ini terbatas pada perusahaan industri textile yang berada di Jawa Tengah dan di Jawa Timur. Perusahaan textile yang biasanya mengkonsumsi produk ini antara lain Sritex dan Kanindotex untuk di Jawa Tengah sedangkan di Jawa Timur, antara lain Eratex di Probolinggo dan Wastra Indah di Malang.

4. Sumber tenaga kerja

Lokasi perusahaan terletak di daerah yang penduduknya relatif padat sehingga merupakan sumber tenaga kerja yang murah, disamping pula tingkat pendidikannya sehingga memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan tenaga kerja terampil.

5. Sarana transportasi dan komunikasi

Perusahaan ini berada di lokasi yang berdekatan dengan jaringan transportasi yang memungkinkan lancarnya arus barang, bahan-bahan yang diperlukan dan pemasaran produk serta lancarnya komunikasi dengan pihak lain.

6. Lembaga Keuangan

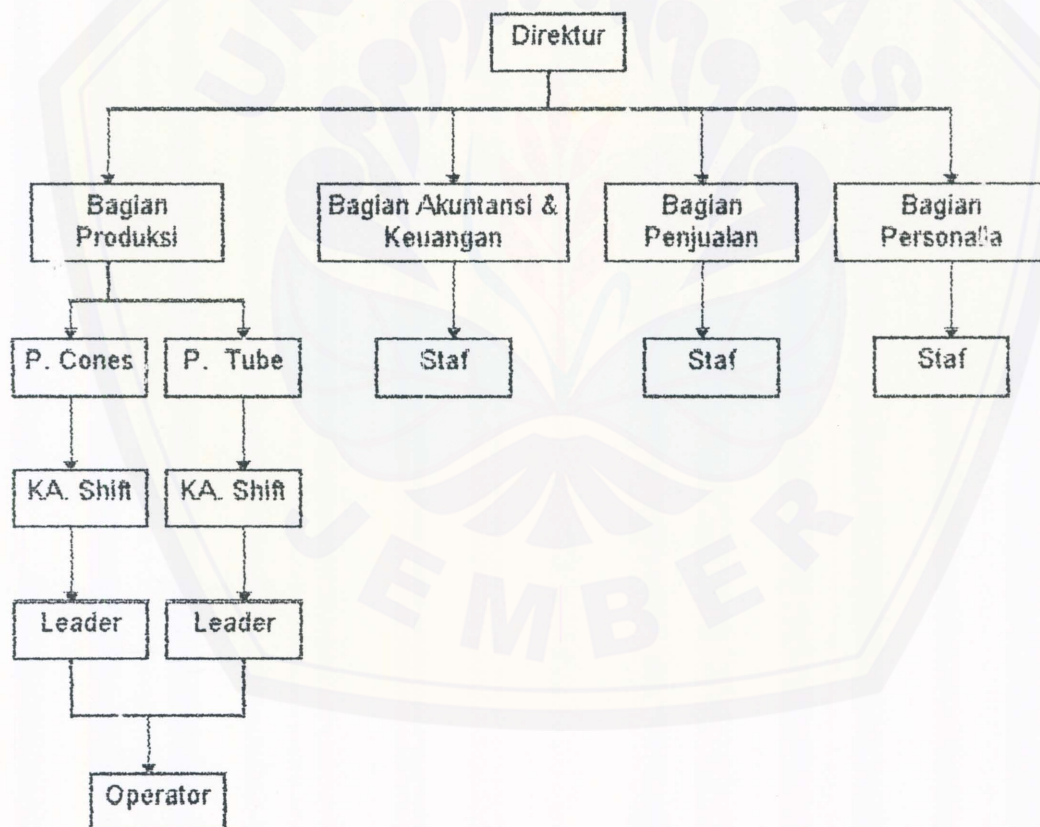
Lembaga-lembaga keuangan yang terletak di Kabupaten Sukoharjo relatif dekat dengan lokasi perusahaan, sehingga memungkinkan perusahaan dapat melakukan transaksi dengan cepat dengan menggunakan jasa bank.

4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Pengorganisasian yang baik bagi setiap perusahaan baik kecil maupun besar perlu dilakukan agar tujuan yang direncanakan dapat tercapai. Pengorganisasian dapat dilihat dengan jelas didalam bagan atau struktur organisasi sehingga tugas, wewenang dan tanggung jawab dapat dilaksanakan dengan baik dan terorganisir.

Struktur organisasi dalam perusahaan adalah kerangka kerja yang menunjukkan hubungan antar bagian, tugas, wewenang dan tanggung jawab sehingga jelas kedudukan dan tanggung jawab dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Tepat tidaknya struktur organisasi perusahaan akan mempengaruhi terhadap kelancaran aktivitas usaha serta perkembangan perusahaan secara keseluruhan, karena bentuk organisasi perusahaan diarahkan untuk dimanfaatkan seluruh potensi perusahaan seoptimal mungkin. Secara skematis struktur organisasi PT. Sri Wahana Aditya adalah sebagai berikut :



Gambar 1. Struktur Organisasi
PT. Sri Wahana Aditya

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

1. Direktur
 - a. Menjalankan perusahaan dengan kebijaksanaan umum
 - b. Mengadakan pengawasan terhadap kepala-kepala bagian
 - c. Mewakili perusahaan dalam mengadakan hubungan keluar serta mengadakan transaksi-transaksi pembelian.
2. KA. Shift bagian produksi
 - a. Melakukan persiapan dan pelaksanaan yang berhubungan dengan bidang produksi.
 - b. Menetapkan kebijaksanaan produksi yang efisien.
 - c. Mengawasi operasional pabrik sesuai dengan rencana kerja yang telah ditetapkan dengan mutu memadai.
 - d. Merencanakan dan mengorganisir kegiatan terutama terhadap kualitas dan jumlah yang akan diproduksi.
 - e. Bertanggung jawab kepada pimpinan perusahaan mengenai kelancaran proses produksi.
3. Bagian akuntansi dan keuangan
 - a. Membuat anggaran perusahaan, laporan keuangan seperti neraca dan laporan rugi laba, serta sumber dan penggunaan dana.
 - b. Mencatat transaksi penjualan baik kredit maupun tunai.
 - c. Mengerjakan tugas-tugas koresponden serta memelihara arsip keuangan secara rapi dan teratur.
 - d. Bertanggung jawab pada pimpinan perusahaan.

4. Bagian penjualan

- a. Menyusun rencana dan program kerja penjualan sesuai dengan anggaran yang ditetapkan.
- b. Mengupayakan peningkatan penjualan dan pencarian langganan serta mengatur layanan pesanan yang masuk.
- c. Melaksanakan dan membina hubungan luas guna memungkinkan untuk mendapatkan faktor yang meluaskan produksi dan pemasaran.
- d. Mengelola kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan masalah penyampaian barang kepada konsumen.
- e. Ikut bertanggung jawab terhadap lancar tidaknya pembayaran dari para langganan.

5. Bagian personalia

- a. Bertanggung jawab atas kesejahteraan karyawan.
- b. Mengatur tersedianya karyawan bagi keperluan perusahaan.
- c. Mengurus berbagai macam fasilitas yang tersedia untuk karyawan.

6. Leader

- a. Bertugas melakukan perencanaan dan pengawasan kegiatan-kegiatan seksi dibawahnya.
- b. Mengontrol kegiatan proses produksi.

7. Operator

Bertugas untuk melaksanakan proses produksi untuk menghasilkan tingkat produksi sesuai dengan anggaran produksi.

4.1.3 Sumber Daya Manusia

Dalam menjalankan aktivitasnya PT. Sri Wahana Aditya tidak terlepas dari orang-orang yang berkepentingan didalamnya. Dalam melaksanakan proses produksi, tenaga kerja merupakan faktor yang sangat penting karena berhasil tidaknya perusahaan dalam mencapai tujuannya juga tergantung pada tenaga kerja itu sendiri.

4.1.3.1 Jumlah Karyawan

Secara keseluruhan jumlah karyawan yang ada pada PT. Sri Wahana Aditya pada tahun 2000 adalah sebanyak 183 orang, yang terbagi dalam beberapa bagian, yaitu bagian produksi, marketing, personalia, keuangan dan akuntansi, yang tiap bagian dikoordinator oleh satu orang yang langsung bertanggung jawab pada pimpinan perusahaan.

Tabel 1. PT. Sri Wahana Aditya
Perincian jumlah karyawan (orang)
Tahun 2000

Jenis Jabatan	Jumlah
Direktur	1
Staf bag. akuntansi dan keuangan	5
Staf bag. penjualan	4
Staf bag. personalia	4
KA. Shift bag. produksi P. cones	2
KA. Shift bag. produksi P. tube	3
Leader bag. produksi P. cones	16
Leader bag. produksi P. tube	9
Operator	139
	183

Sumber data: PT. Sri Wahana
Aditya

4.1.3.2 Hari Kerja dan Jam Kerja

Waktu kerja pada setiap perusahaan tidaklah selalu sama. Hal ini mengingat kondisi masing-masing perusahaan berbeda. PT. Sr Wahana Aditya sendiri dalam hari dan jam kerjanya dibagi menjadi dua bagian yaitu :

1. Bagian Staff

Bagian ini bekerja selama enam hari kerja per minggu yaitu mulai hari senin sampai hari sabtu. Setiap hari bekerja delapan jam kerja dipotong waktu istirahat satu jam dengan perincian sebagai berikut :

Tabel 2. PT. Sri Wahana Aditya
Jam kerja karyawan staff

Masuk	Istirahat
08.00	12.30
13.15	15.00
15.15	
Pulang	16.00

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

2. Bagian Operasional

Karyawan bagian operasional ini bekerja selama enam hari dalam seminggu yaitu mulai hari senin sampai hari sabtu dengan pembagian shift sebagai berikut :

Tabel 3. PT. Sri Wahana Aditya
Jam Kerja Karyawan Operasional

Keterangan	Jam kerja	jam istirahat
Shift I	07.00 - 15.00	12.00 - 12.30
Shift II	15.00 - 23.00	17.45 - 18.15

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

4.1.3.3 Sistem Pengupahan

Sistem upah dan gaji yang diterapkan di perusahaan PT. Sri Wahana Aditya berdasarkan atas penggolongan yaitu :

1. Gaji tenaga kerja tidak langsung

Yang dikategorikan dalam gaji tenaga kerja tidak langsung ini adalah gaji pimpinan perusahaan, gaji kepala bagian, kepala seksi dan sebagian seksi yang tidak berhubungan langsung dengan proses produksi. Pembayaranannya dilakukan pada awal bulan.

2. Gaji tenaga kerja langsung

Yang dikategorikan dalam gaji ini adalah gaji yang diterima oleh karyawan yang berhubungan langsung dengan proses produksi. Pembayaranannya dilakukan setiap hari sabtu.

4.1.4 Aspek Produksi

4.1.4.1 Bahan Baku dan Bahan Penolong

Bahan baku utama yang dipergunakan dalam proses produksi adalah kertas chip board untuk produk paper cones, dan kertas kraft linier untuk produk paper tube, seperti terlihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 4. PT. Sri Wahana Aditya
Bahan Baku Utama

Jenis Produk	Bahan Baku
Paper cones	Kertas chip board
Paper tube	Kertas kraft linier

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Sedangkan bahan penolong yang dipergunakan oleh perusahaan adalah :

1. PVA
2. Tepung tapioka

Adapun komposisi bahan baku dan bahan penolong yang dipergunakan untuk perunit produk adalah :

Tabel 5. PT. Sri Wahana Aditya
Komposisi dan harga bahan baku dan penolong paper cones

Bahan baku & penolong	Komposisi	Harga
Kertas chip board	0,08	750,00
PVA	-	14.000,00
Tepung tapioka	-	3.200,00

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Tabel 6. PT. Sri Wahana Aditya
Komposisi dan harga bahan baku dan penolong paper tube

Bahan baku & penolong	Komposisi	Harga
Kertas kraft linier	0,03	19.000,00
PVA	-	14.000,00
Tepung tapioka	-	3.200,00

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Adapun peralatan atau mesin yang dipergunakan adalah sebagai berikut :

Tabel 7. PT. Sri Wahana Aditya
Daftar Mesin Proses Produksi Untuk Jenis Produk Paper Cones

Jenis mesin	Jumlah	Fungsi
Potong kertas	2	Memotong kertas berupa roll sesuai dengan ukuran yang dibutuhkan
Cuting greasing	1	Membentuk setengah lingkaran
Beveling	1	Menipiskan sebagian sisi untuk memudahkan lem merekat
Glueing	2	Pemberian lem pada kertas yang sudah
Winding	1	dibeveling
Oven	2	Menggulung menjadi bentuk kerucut
Top curling	3	Mengeringkan
Notching	1	Meratakan atas dan bawah
		Membuat lubang kecil di bagian bawah

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Tabel 8. PT. Sri Wahana Aditya
Daftar Mesin Proses Produksi Untuk Jenis Produk Paper tube

Jenis mesin	Jumlah	Fungsi
Sliting	1	Mengiris bentuk roll membujur searah gulungan menjadi beberapa bagian
Winding	1	Menggulung menjadi bentuk tube
Long cutting	2	Memotong sesuai ukuran

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

4.1.4.2 Proses Produksi

Sifat dari proses produksi perusahaan ini adalah continuous proses yaitu proses produksinya dilakukan secara berurutan dan terus menerus sampai menjadi hasil produksi. Adapun jalannya proses produksi adalah sebagai berikut :

Untuk proses produksi jenis produk paper cones

1. Proses produksi paper cones dimulai dari bagian potong kertas, dimana bagian potong kertas ini mengambil kertas yang masih berupa roll dari gudang bahan baku untuk dipotong sesuai dengan ukuran yang dibutuhkan.
2. Apabila sudah selesai, hasil potong kertas tersebut diserahkan ke bagian mesin cutting greasing untuk pengepresan dari lembaran hasil potong kertas untuk menjadi bentuk setengah lingkaran.
3. Selanjutnya diserahkan ke bagian mesin beveling yaitu untuk penipisan disebagian sisi untuk memudahkan lem merekat.
4. Kemudian dilanjutkan ke mesin glueing yaitu proses pemberian lem terhadap kertas yang sudah dibeveling.
5. Setelah proses pemberian lem terhadap kertas yang sudah dibeveling kemudian diserahkan ke mesin winding yaitu untuk menggulung kertas menjadi bentuk kerucut
6. Selanjutnya dilakukan pengeringan pada mesin oven.
7. Setelah dilakukan pengeringan pada mesin oven kemudian dilanjutkan pada mesin top curling untuk meratakan bagian atas dan bawah paper cones.
8. Kemudian yang terakhir diserahkan pada mesin notching untuk membuat lobang kecil di bagian bawah.

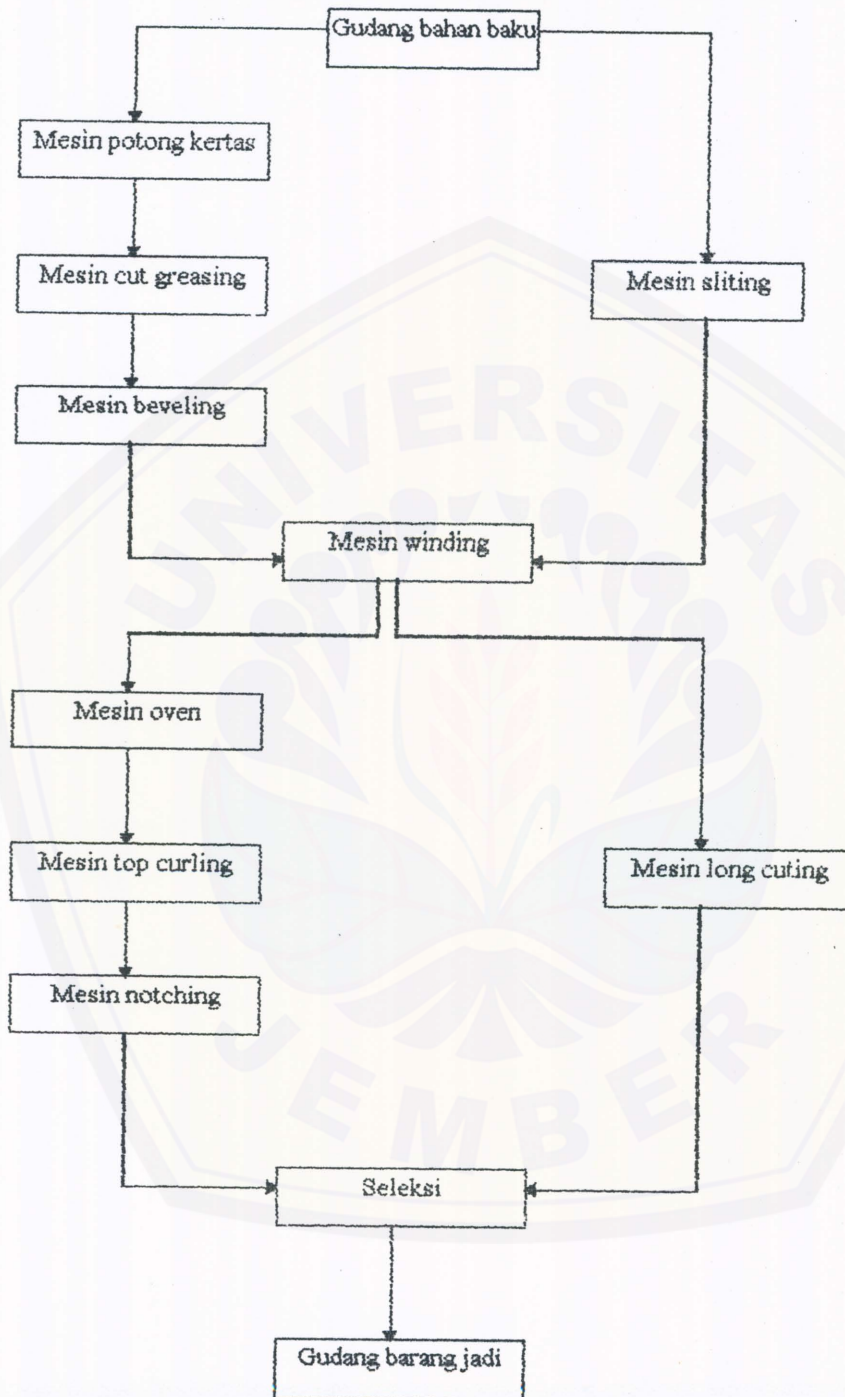
Untuk ukuran paper cones menggunakan derajat , antara lain 5.57, 5.31, 3.30, 9.15, dan 4.20.

Untuk proses produksi jenis produk paper tube

1. Untuk proses produksi paper tube, dari kertas roll diproses di mesin sliting yaitu untuk mengiris bentuk roll tersebut membujur searah gulungan menjadi beberapa bagian sesuai dengan ukuran yang diminta biasanya kurang lebih lima centimeter.
2. Setelah itu kemudian diproses di mesin winding yaitu untuk menggulung menjadi bentuk tube.
3. Selanjutnya tahap terakhir adalah di mesin long cutting yaitu untuk memotong sesuai dengan ukuran yang ditentukan. Ukuran yang dipakai dengan dimensi panjang, diameter dan tebal, sesuai dengan permintaan antara lain 1150x32x3, 1420x34x5, 1500x32x3 dst.

Setelah proses produksi barang tersebut harus masuk ke bagian seleksi terlebih dahulu untuk disortir mana yang pantas dikirim dan yang tidak setelah itu masuk ke gudang barang jadi. Apabila hasil produksi tersebut layak untuk dikirim maka hasil packing

tersebut akan diserahkan ke bagian ke bagian gudang jadi untuk dicata sebagai barang masuk dari hasil produksi.



Gambar 2. Skema Proses Produksi
PT. Sri Wahana Aditya

4.1.4.3 Hasil Produksi

PT. Sri wahana Aditya memproduksi dua jenis produk yaitu paper cones dan paper tube . Secara terperinci data produksi untuk kedua jenis produk tersebut selama tahun 1995 - 1999 adalah sebagai berikut :

Tabel 9. PT. Sri Wahana Aditya
Data Produksi Tiap Jenis Produk
Tahun 1995 - 1999 (unit)

Jenis Produk	TAHUN				
	1995	1996	1997	1998	1999
Paper cones	11.715.265	12.062.380	12.612.532	12.970.108	13.212.090
Paper tube	917.325	987.815	1.097.305	1.129.206	1.200.712
	12.632.590	13.050.175	13.709.837	14.099.314	14.412.802

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

4.1.5 Penjualan

4.1.5.1 Daerah Pemasaran dan Saluran Distribusi

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilaksanakan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk memperoleh laba maksimal. Bidang pemasaran pada perusahaan ini ditangani langsung oleh bagian pemasaran dengan kontrol kepada pimpinan perusahaan.

Daerah pemasaran hasil produksi perusahaan saat ini adalah di pulau jawa khususnya perusahaan industri textile di jawa timur dan jawa tengah, antara lain Sritex di Sukoharjo dan Kanindotex di Semarang untuk jawa tengah, sedangkan untuk jawa timur Eratex di Probolinggo dan Wastra Indah di Malang.

Saluran distribusi adalah saluran yang dipergunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang hasil produksinya sampai ke konsumen. Saluran distribusi yang dipakai oleh perusahaan adalah saluran distribusi langsung, dimana pada saluran distribusi ini pihak konsumen atau pembeli langsung memesan ke perusahaan.

4.1.5.2 Biaya Pemasaran

Dalam rangka memasarkan produk dari perusahaan biaya pemasaran yang telah dikeluarkan perusahaan adalah sebagai berikut :

Tabel 10. PT. Sri Wahana Aditya
Data Biaya Pemasaran
Tahun 1995 - 1999

Tahun	Akomodasi	Ongkos Kirim	Advertensi
1995	3.200.977	35.247.440	26.039.414
1996	3.250.175	35.355.315	26.200.150
1997	3.362.417	35.499.975	26.575.385
1998	3.394.250	35.535.285	26.687.645
1999	3.424.625	35.595.450	26.703.881

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

4.1.5.3 Hasil penjualan

Volume penjualan dan persediaan barang jadi untuk setiap jenis produk pada PT. Sri Wahana Aditya mulai tahun 1995 - 1999 adalah sebagai berikut :

Tabel 11. PT. Sri Wahana Aditya
Volume Penjualan Tiap Jenis Produk
Tahun 1995 - 1999 (unit)

Jenis produk	TAHUN				
	1995	1996	1997	1998	1999
Paper cones	11.878.132	12.025.420	12.575.340	12.945.450	13.200.000
Paper tube	915.425	984.135	1.095.085	1.125.118	1.200.000
Jumlah	12.591.557	13.009.555	13.670.425	14.070.568	14.400.000

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Tabel 12. PT. Sri Wahana Aditya
Persediaan awal Barang Jadi Tiap Jenis Produk
Tahun 1995 - 1999 (unit)

Jenis Produk	TAHUN				
	1995	1996	1997	1998	1999
Paper cones	522.113	561.245	598.185	635.377	660.035
Paper tube	48.225	50.125	53.805	56.025	60.113
	570.338	611.370	651.990	691.402	720.148

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Tabel 13. PT. Sri Wahana Aditya
Persediaan Akhir Barang Jadi Tiap Jenis Produk
Tahun 1995 - 1999 (unit)

Jenis Produk	TAHUN				
	1995	1996	1997	1998	1999
Paper cones	561.245	598.185	635.377	660.035	672.125
Paper tube	50.125	53.805	56.025	60.113	61.825

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya



4.2 Analisa Data

4.2.1 Menghitung Ramalan Penjualan

Ramalan penjualan merupakan dasar dalam memproyeksikan kondisi perusahaan di masa yang akan datang. Ramalan penjualan merupakan landasan dari semua rencana-rencana kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan sehingga ramalan penjualan merupakan input utama dalam membuat proyeksi laporan keuangan perusahaan. Ramalan penjualan tahun 2000 dilakukan dengan trend liner metode moment. Adapun ramalan penjualan pada PT. Sri Wahana Aditya adalah :

Tabel 14. PT. Sri Wahana Aditya
Ramalan penjualan tahun 2000 (unit)

Jenis Produk	Penjualan
Paper cones	13.674.789
Paper tube	1.276.993

Sumber data : Lampiran 1 dan 2

Dari ramalan diatas dapat diketahui bahwa penjualan tahun 2000 untuk jenis produk paper cones adalah 13 674 789 unit dan untuk jenis produk paper tube adalah 1.276.993 unit

Dari ramalan tersebut, selanjutnya dibuat anggaran penjualan tahun 2000 sebagai berikut:

Tabel 15. PT. Sri Wahana Aditya
Anggaran penjualan tahun 2000 (rupiah)

Jenis Produk	Volume	Harga	Penjualan
	Penjualan	Jual	(Rupiah)
Paper cones	13.674.789	200	2.734.957.800
Paper tube	1.276.993	2000	2.553.986.000
	14.951.782		5.288.943.800

Sumber data : Tabel 14 diolah

Dari tabel diatas diketahui bahwa harga jual per unit untuk jenis produksi paper cones adalah Rp 200 dan paper tube adalah Rp 2000 sehingga total anggaran penjualan untuk tahun 2000 adalah Rp 5.288.943.800

4.2.2 Menentukan Rencana Persediaan

Untuk dapat menyusun rencana produksi tahun 2000, maka terlebih dahulu dihitung tingkat perputaran persediaan (ITO). Dalam menghitung tingkat perputaran persediaan tahun 2000 menggunakan asumsi bahwa tingkat perputaran persediaan tahun 2000 sama dengan rata-rata tingkat perputaran persediaan selama periode yang diteliti.

Tabel 16. PT. Sri Wahana Aditya
Tingkat persediaan akhir tahun 2000 (unit)

Jenis Produk	Persediaan Akhir
Paper cones	662.001
Paper tube	70.364

Sumber data : Lampiran 3 dan 4

4.2.3 Menghitung Anggaran Produksi Tiap Jenis Produk

Anggaran produksi adalah suatu perencanaan tingkat atau volume barang yang harus diproduksi oleh perusahaan agar sesuai dengan volume atau tingkat penjualan yang telah direncanakan. Hal ini dapat dilakukan dengan mempertimbangkan volume penjualan yang akan dicapai dan juga memperhatikan persediaan awal serta rencana persediaan akhir barang jadi. Adapun penyusunan anggaran produksi untuk tiap jenis produk adalah sebagai berikut :

Tabel 17. PT. Sri Wahana Aditya
Anggaran produksi tahun 2000 (unit)

Keterangan	Paper cones	Paper tube	Jumlah
Ramalan penjualan	13.674.789	1.276.993	14.951.782
Persediaan akhir	662.001	70.364	732.365
Jumlah	14.336.790	1.347.357	15.684.147
Persediaan awal	672.125	61.825	733.950
Tingkat produksi	13.664.665	1.285.532	14.950.197

Sumber data : Tabel 14,16 diolah

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa tingkat produksi untuk jenis produk paper cones adalah 13 664 665 unit dan untuk jenis produk paper tube adalah 1 285 532 unit.

4.2.4 Anggaran Biaya

4.2.4.1 Anggaran Biaya Bahan Baku

Berdasarkan rencana produksi tahun 2000, jumlah pemakaian dan anggaran biaya bahan baku ditentukan dengan perhitungan pada tabel berikut :

Tabel 18. PT. Sri Wahana Aditya
Anggaran Biaya Bahan Baku Tahun 2000 (rupiah)

Jenis Produk	Volume Produk (unit)	SP	Kebutuhan (kg)	Harga per kg	Jumlah Biaya Bahan Baku
Paper cones	13.664.665	0,08kg	1.093.173,20	750	819.879.900
Paper tube	1.285.532	0.03kg	38.565,96	19.000	732.753.240

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya (diolah)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa biaya bahan baku untuk jenis produk paper cones adalah Rp 819.879.900 dan untuk jenis produk paper tube adalah Rp 723.753.240

4.2.4.2 Anggaran Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja langsung terbatas pada pengertian tenaga kerja yang bekerja di pabrik dan besarnya dikaitkan langsung dengan jumlah produksi. Dimana tarif upah tenaga kerja langsung tahun 2000 sama dengan tarif upah tenaga kerja langsung tahun 1999. Adapun biaya tenaga kerja langsung adalah sebagai berikut :

Tabel 19. PT. Sri Wahana Aditya
Perhitungan Biaya Tenaga Kerja Langsung (rupiah)
Tahun 2000

Jenis produk	Biaya TKL Tahun 1999	Produksi Tahun 1999 (unit)	Biaya TKL per unit	Produksi Tahun 2000	Biaya TKL Tahun 2000
P. Cones	Rp 990.906.750	13.212.090	Rp 75	13.664.665	Rp 1.024.849.875
P. Tube	Rp 1.020.605.200	1.200.712	Rp 850	1.285.532	Rp 1.092.702.200
					Rp 2.117.552.075

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya (diolah)

4.2.4.3 Anggaran Biaya Overhead Pabrik

Yang dimaksud biaya overhead pabrik adalah biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Adapun biaya-biaya overhead pabrik terlihat pada tabel berikut :

Tabel 20. PT. Sri Wahana Aditya
Anggaran Biaya Overhead Pabrik Tahun 2000 (rupiah)

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya bahan penolong	-	350.998.816,00
TKTL	145.500.000,00	-
Bi.peny.mesin&peral.prod	24.525.000,00	-
Bi. telepon pabrik	351.185,00	3.866.121,00
Bi. pemeliharaan pabrik	1.960.495,00	4.314.627,00
Bi. listrik & air pabrik	6.412.260,00	1.255.817,00
Bi. bahan bakar & pelumas	-	53.518.473,00
	178.748.940,00	413.953.854,00

Sumber data : Lampiran 5,6,7,8,9.

Alokasi biaya overhead pabrik dengan menggunakan metode nilai jual relatif.

Tabel 21. PT. Sri Wahana Aditya
Alokasi Biaya Overhead Pabrik Variabel (rupiah)

Jenis produk	Tingkat Produksi	Harga Jual	Nilai Jual	Nilai Jual Relatif	Alokasi Biaya Bersama	Harga pokok produksi per unit
P. Cones	13.664.665	200	2.732.933.000	51,526%	213.293.863	15,61
P. Tube	1.285.532	2000	2.571.064.000	48,474%	200.659.991	156,09
	14.950.197		5.303.997.000	100%	413.953.854	

Sumber data : Tabel 20 diolah

Harga pokok produksi per buah dengan menggunakan metode variabel costing:

Paper cones : Biaya bahan baku variabel : Rp 60,00
Biaya tenaga kerja langsung : Rp 75,00
Biaya overhead pabrik var : Rp 15,61 +
Jumlah Rp150,61

Paper tube : Biaya bahan baku variabel : Rp 570,00
Biaya tenaga kerja langsung : Rp 850,00
Biaya overhead pabrik var : Rp 156,09 +
Jumlah Rp1.576,09



4.2.4.4 Anggaran Biaya Administrasi dan Umum serta Pemasaran

Untuk menunjang kegiatan perusahaan perlu diperhitungkan biaya-biaya lain yang secara umum masuk dalam biaya administrasi dan umum serta pemasaran. Adapun perincian biaya administrasi dan umum serta pemasaran, terlihat pada tabel berikut :

Tabel 22. PT. Sri Wahana Aditya
Anggaran Biaya Administrasi dan Umum serta pemasaran
Tahun 2000

Keterangan	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya asuransi	1.850.000,00	-
Pajak & iuran daerah	2.150.000,00	-
Bi. telepon	1.304.814,00	3.244.193,00
Bi. Supplies kantor	43.917,00	1.151.165,00
Bi. Akomodasi	1.558.250,00	1.946.516,00
Bi. Ongkos kirim	32.841.868,00	2.867.448,00
Bi. Advertensi	20.950.519,00	6.044.365,00
Bi. Listrik dan air	1.179.324,00	3.398.180,00
Bi. Pemeliharaan kantor	2.132.659,00	1.598.176,00
Bi. peny bangunan & inventaris kantor	2.115.150,00	-
Bi. peny kendaraan	8.880.000,00	-
TKTL	14.500.000,00	-
	89.506.501,00	20.250.043,00

Sumber data : Lampiran 8

4.2.5 Proyeksi Laporan Rugi-Laba

Setelah diketahui unsur-unsur biaya variabel, maka dapat disusun proyeksi laporan rugi-laba dengan metode variabel costing. Sebelum menyusun proyeksi laporan rugi-laba terlebih dahulu menghitung harga pokok penjualan variabel. Adapun perhitungan harga pokok penjualan variabel tampak pada tabel berikut :

Tabel 23. PT. Sri Wahana Aditya
Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Paper Cones
Tahun 2000

Persediaan awal produk jadi		Rp 134.425.000,00
Biaya produksi variabel:		
-Bahan baku	Rp 819.879.900,00	
-Tenaga kerja langsung	Rp 1.024.849.875,00	
-Overhead pabrik	<u>Rp 213.293.863,00 +</u>	
		<u>Rp 2.058.023.638,00 +</u>
Barang siap dijual		Rp 2.197.448.638,00
Persediaan akhir barang jadi		<u>Rp 132.400.200,00 -</u>
Harga pokok penjualan variabel		Rp 2.060.048.438,00

Sumber data : Tabel 17,18,19,20

Tabel 24. PT. Sri Wahana Aditya
Perhitungan Harga Pokok Penjualan Variabel Paper tube
Tahun 2000

Persediaan awal produk jadi	Rp 123.650.000,00
Biaya produksi variabel :	
Bahan baku	Rp 732.753.240,00
Tenaga kerja langsung	Rp1.092.702.200,00
Overhead pabrik	<u>Rp 200.659.991,00 +</u>
	<u>Rp2.026.115.431,00 +</u>
Barang siap dijual	Rp2.149.765.431,00
Persediaan akhir barang jadi	<u>Rp 140.728.000,00 -</u>
Harga pokok penjualan variabel	Rp2.009.037.431,00

Sumber data : Tabel 17,18,19,20

Setelah diketahui harga pokok penjualan variabel masing-masing produk maka dapat disusun proyeksi laporan rugi laba sebagai berikut :

Tabel 25. PT. Sri Wahana Aditya
Proyeksi Laporan Rugi Laba Tahun 2000

Penjualan		
Paper cones	Rp 2.734.957.800	
Paper tube	<u>Rp 2.553.986.000 +</u>	
Total penjualan		Rp 5.288.943.800
Harga pokok penjualan variabel:		
Paper cones	Rp 2.060.048.438	
Paper tube	<u>Rp 2.009.037.431 +</u>	
Total harga pokok penjualan variabel		<u>Rp 4.069.085.869 -</u>
Contribusi Margin (kotor)		Rp 1.219.857.931
Biaya adm dan umum serta pemasaran variabel		<u>Rp 20.250.043 -</u>
Contribusi Margin (bersih)		Rp 1.199.607.888
Biaya tetap :		
Biaya Overhead Pabrik	Rp 178.748.940	
Biaya adm umum dan pem	<u>Rp 89.506.501 +</u>	
Total biaya tetap		<u>Rp 268.255.441 -</u>
EBIT		Rp 931.352.447
Bunga (110.434.937 x 20,5%)		<u>Rp 22.639.162 -</u>
EBT		Rp 908.713.285
Pajak Penghasilan :		
10 % x 25.000.000	= Rp 2.500.000	
15 % x 25.000.000	= Rp 3.750.000	
30 % x 858.713.285	= <u>Rp 257.613.986 +</u>	
		<u>Rp 263.863.986 -</u>
Laba bersih		<u>Rp 644.849.299</u>
Laba ditahan (20 %)		Rp 128.969.860

Sumber data : Tabel 15,20,22,23,24 diolah

4.2.6 Analisa Pertumbuhan Keuangan

Analisa ini digunakan untuk mengetahui berapa kemampuan perusahaan untuk meningkatkan penjualan dimasa yang akan datang sesuai dengan kondisi keuangan perusahaan. Dari proyeksi laporan rugi laba dan neraca tahun 2000 dapat diketahui laju pertumbuhan keuangan perusahaan. Adapun hasil perhitungan proyeksi neraca tahun 2000 terlihat pada tabel berikut

Tabel 26. PT. Sri Wahana Aditya

Proyeksi Neraca per 31 Desember 2000

Aktiva		Passiva	
Aktiva Lancar:		Passiva Lancar:	
Kas	Rp 818.093.827	Hutang usaha	Rp 201.247.168
Kas di bank	Rp 2.513.687.109	Hutang pajak	Rp 259.406.245
Piutang dagang	Rp 601.780.045	Hutang lain-lain	<u>Rp 45.754.494</u>
Piutang pegawai	Rp 24.822.071	Jumlah passiva lancar	Rp 506.407.907
Persediaan	Rp 49.091.288	Hutang jangka panjang	<u>Rp 107.035.476</u>
Aktiva lain	<u>Rp 1.947.468.177</u>	Jumlah hutang	Rp 613.443.383
Jumlah aktiva lancar	Rp 5.954.952.517	Modal :	
		Modal saham	Rp 3.180.322.759
Aktiva tetap	Rp 433.863.167	RE s/d tahun ini *	<u>Rp 2.595.049.542</u>
Jumlah aktiva	<u>Rp 6.388.815.684</u>	Jumlah passiva	<u>Rp 6.388.815.684</u>

Sumber data : Lampiran 10 dan 11

RE sampai tahun ini adalah Rp 2.595.049.542 dengan perhitungan sebagai berikut :

RE untuk tahun-tahun sebelumnya	Rp 2.480.516.025
RE untuk tahun ini sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan yaitu 20% dari laba bersih	<u>Rp 114.533.517 +</u>
Total RE sampai tahun 2000	Rp 2.595.049.542

Berdasarkan laporan rugi laba dan neraca tahun 2000 maka tingkat pertumbuhan maksimum perusahaan adalah :

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

$$M = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}}$$

$$M = \frac{644.849.299}{5.288.943.800} = 0,1219$$

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

$$R = \frac{128.969.860}{644.849.299} = 0,2$$

$$L = \frac{\text{Hutang}}{\text{Modal sendiri}} + 1$$

$$L = \frac{613.443.383}{5.775.362.301} + 1 = 1,1062$$

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

$$A = \frac{6.388.805.684}{5.288.943.800} = 1,2079$$

$$\begin{aligned} G &= \frac{MXRXL}{A - (MXRXL)} = \frac{0,1219 \times 0,2 \times 1,1062}{1,2079 - (0,1219 \times 0,2 \times 1,1062)} \\ &= \frac{0,0270}{1,1809} \\ &= 0,0229 = 2,29\% \end{aligned}$$

4.2.7 Analisa Kebutuhan Dana dari Luar

Untuk mengetahui kebutuhan tambahan dana maka terlebih dahulu dihitung kemampuan penjualan perusahaan tahun 2000 dengan tingkat pertumbuhan keuangan yang ada Yaitu:

Tingkat penjualan tahun 1999	Rp	5.040.000.000
Tingkat pertumbuhan keuangan 2,29%	Rp	<u>115.416.000</u> +
Tingkat kemampuan penjualan tahun 2000	Rp	5.155.416.000
Atau		
Anggaran penjualan Tahun 2000	Rp	5.288.943.800
Tingkat Penjualan Tahun 1999	Rp	<u>5.040.000.000</u> -
Kenaikan Penjualan Tahun 2000	Rp	248.943.800

Prosentase Kenaikan Penjualan Tahun 2000 :

$$\frac{248.943.800}{5.040.000.000} \times 100 = 4,94\%$$

Dengan diketahuinya tingkat kemampuan penjualan pada tahun 2000 yaitu sebesar Rp 5.155.416.000 berarti bila perusahaan pada periode yang akan datang penjualan melebihi nilai tersebut, maka perusahaan memerlukan tambahan dana untuk mencapai penjualan tersebut. Dari tabel 15 menunjukkan bahwa anggaran penjualan periode tahun 2000 adalah Rp 5.288.943.800 dengan demikian perusahaan memerlukan tambahan dana dari luar Rp128.944.450. Dan juga bila dilihat dari prosentase kenaikan penjualan tahun 2000 adalah 4,94%, dimana nilai tersebut melebihi tingkat pertumbuhan keuangan yaitu 2,29%, sehingga perusahaan memerlukan tambahan dana untuk merealisasikan penjualan tersebut

Dalam menghitung besarnya dana dari luar yang dibutuhkan perusahaan pada tahun yang diramal, perlu diketahui rasio masing-masing pos neraca terhadap tingkat penjualan tahun 2000.

Rasio pos-pos neraca terhadap penjualan tahun 2000 terlihat pada tabel berikut ini :

Tabel 27. PT. Sri Wahana Aditya

Rasio Pos-pos Neraca terhadap Penjualan Tahun 2000

Aktiva		Passiva	
Aktiva Lancar:		Passiva lancar:	
Kas	15,468000	Hutang usaha	3,805054
Kas dibank	47,527204	Hutang pajak	4,904689
Piutang dagang	11,378076	Hutang lain-lain	0,865097
Piutang pegawai	0,469320	Jumlah passiva lancar	9,574840
Persediaan	0,928187	Hutang jangka panjang	2,023759
Aktiva lancar lain	36,821495	Jumlah hutang	11,598599
Jumlah aktiva lancar	112,592282	Modal :	
		Modal saham	na*
Aktiva tetap	8,203210	RE s/d tahun ini	na*
Jumlah aktiva	120,795492	Jumlah passiva	11,598599

Sumber data : Lampiran 11

na* = not applicable

Berdasarkan pos-pos neraca yang diperbandingkan dengan penjualan maka :

$$\begin{aligned} TR &= \text{Rp } 5.288.943.800 - \text{Rp } 5.040.000.000 \\ &= \text{Rp } 248.943.800 \end{aligned}$$

$$\frac{A}{TR} = \frac{6.388.815.684}{5.288.943.800} = 1,20795492$$

$$\frac{B}{TR} = \frac{613.443.383}{5.288.943.800} = 0,11598599$$

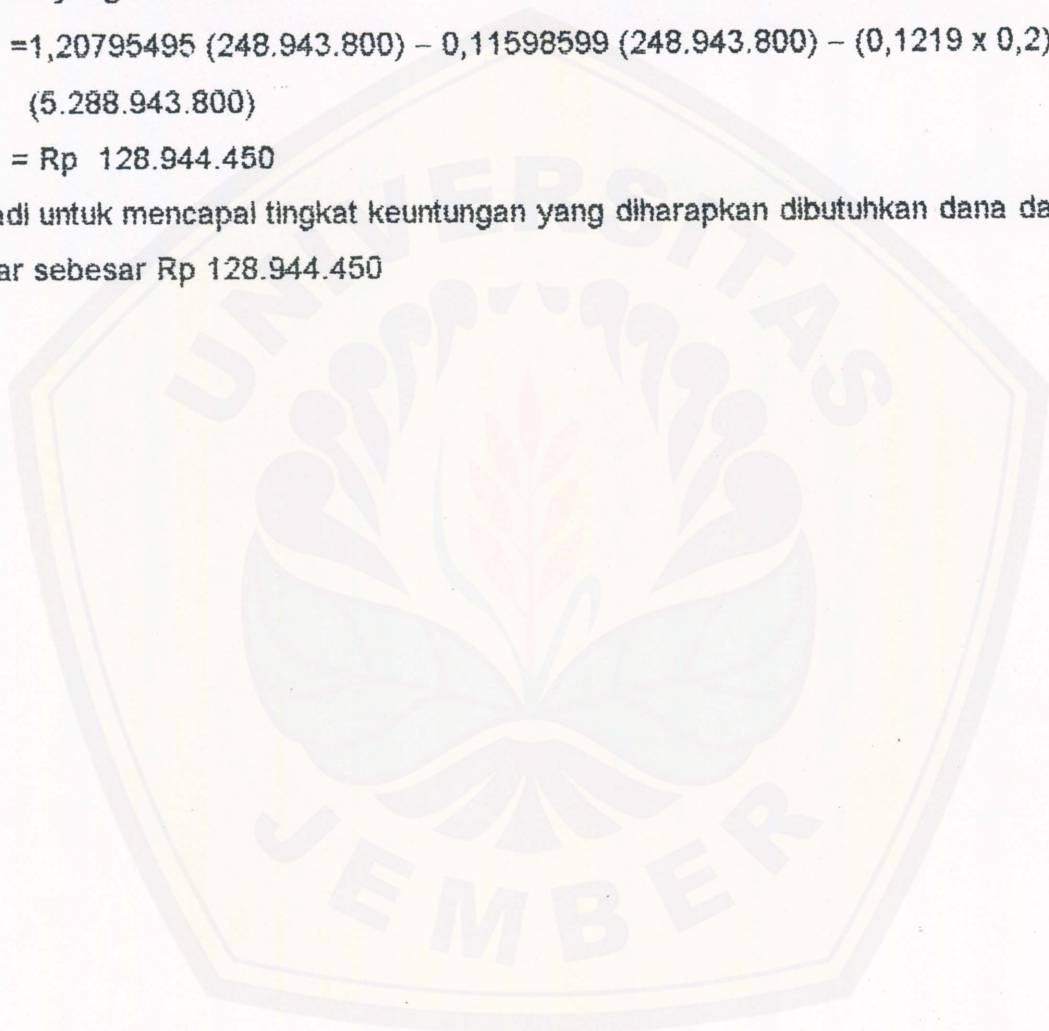
$$m = \frac{644.849.299}{5.288.943.800} = 0,1219$$

$$b = \frac{128.969.860}{644.849.299} = 0,2$$

Dana yang dibutuhkan

$$\begin{aligned} &= 1,20795495 (248.943.800) - 0,11598599 (248.943.800) - (0,1219 \times 0,2) \\ &\quad (5.288.943.800) \\ &= \text{Rp } 128.944.450 \end{aligned}$$

Jadi untuk mencapai tingkat keuntungan yang diharapkan dibutuhkan dana dari luar sebesar Rp 128.944.450



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah dilakukan pembahasan dan analisis pertumbuhan maksimum keuangan guna mengetahui kebutuhan tambahan dana dalam merealisasikan rencana penjualan dengan mempertimbangkan tingkat pertumbuhan maksimum keuangan pada PT. Sri Wahana Aditya di Sukoharjo, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Dengan memadukan rasio laba bersih atas penjualan (M), rasio laba yang ditahan (R), rasio hutang atas dana sendiri (L) dan rasio harta atas penjualan (A) dapat diketahui laju pertumbuhan maksimum keuangan perusahaan yaitu sebesar 2,29 %. Hal ini berarti bahwa laju pertumbuhan dari harta perusahaan naik sebesar 2.29 % hanya dapat meningkatkan volume penjualan pada tahun 2000 sebesar 2,29 % dari tahun 1999 yaitu sebesar Rp 5.155.416.000.
2. Dengan menggunakan data perkembangan penjualan selama 5 tahun terakhir yaitu dari tahun 1995 sampai tahun 1999 dapat dihitung ramalan penjualan tahun 2000 sebesar 14.950.147 unit dengan total nilai Rp. 5.288.943.800 atau naik sebesar 4,94% dari penjualan tahun 1999, sehingga perlu tambahan dana untuk mencapai peningkatan penjualan tersebut. Dengan demikian berdasarkan metode prosentase penjualan maka dapat ditentukan besarnya tambahan kebutuhan dana dari luar yaitu sebesar Rp. 128.944.450.

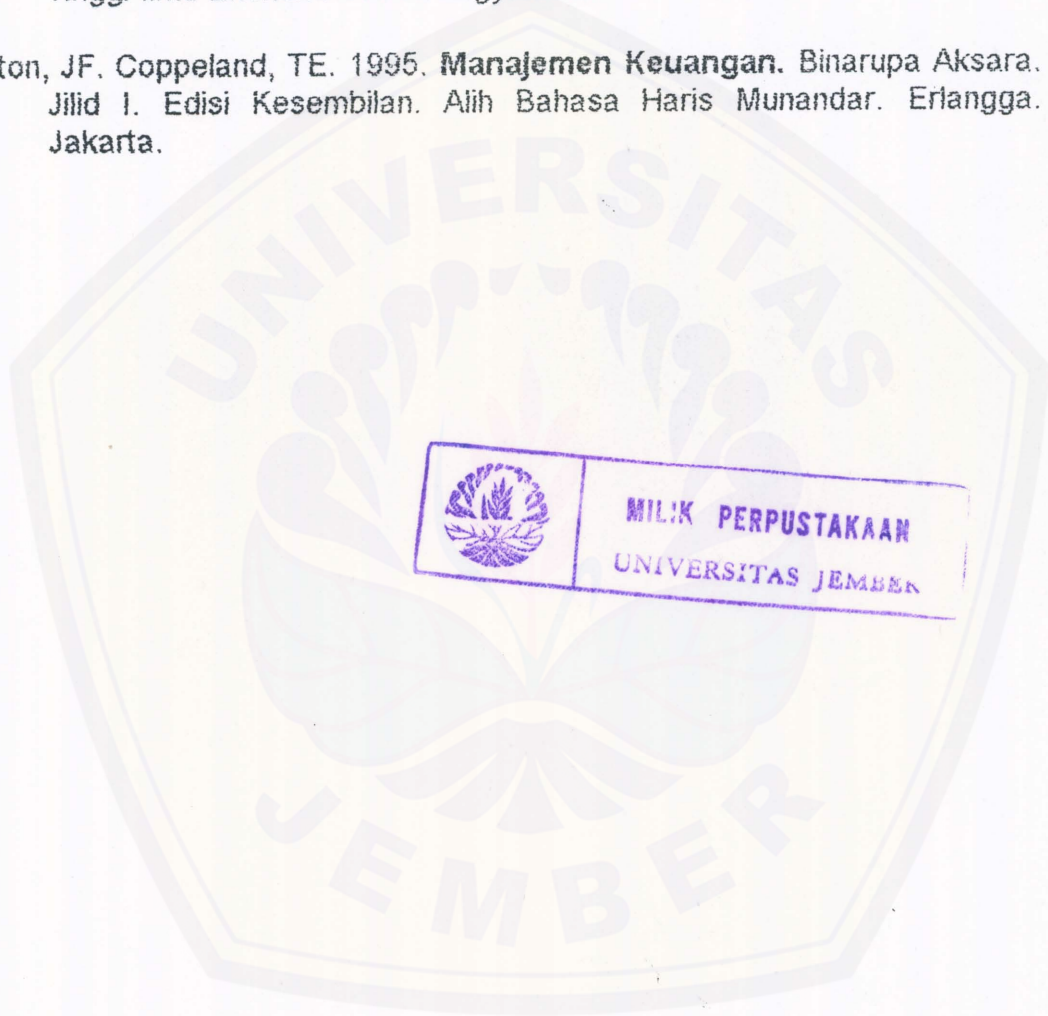
DAFTAR PUSTAKA

- Adi Saputro, G. Asri, M. 1996. **Anggaran Perusahaan I**. Cetakan Kesembilan. Edisi 3. BPFE. Yogyakarta.
- Ahyari, A. 1994. **Manajemen Produksi Pengendalian Produksi**. BPFE. Yogyakarta.
- Alwi Syafarudin. 1993. **Alat - Alat Analisa Dalam Pembelanjaan**. Andi Offset. Yogyakarta.
- Assauri, Sofyan. 1993. **Manajemen Produksi dan Operasi**. Edisi Keempat. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta
- Husnan Suad. 1994. **Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan Keputusan Jangka Pendek**. BPFE. Yogyakarta.
- Kusrianto B. Swartojo B. 1992. **Tehnik Manajemen Keuangan**. PT. Pustaka Binasan Preseindo.
- Martin, D. John dkk. 1994. **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan**. Edisi Satu. Cetakan Dua. PT. Grafindo Persada. Alih Bahasa A. Jaka Wasana. Jakarta.
- Mulyadi. 1993. **Akuntansi Biaya**. Edisi 5. BPFE. Yogyakarta.
- Nazir, Moh. 1995. **Metode Penelitian**. Cetakan Tiga. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Riyanto Bambang. 1995. **Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan**. BPFE. Yogyakarta.
- S. Munawir. 1993. **Analisa Laporan Keuangan**. Penerbit Liberty. Yogyakarta.
- Sitomorung, Martua. 1996. Skripsi, **"Analisis Perencanaan Laba dan Pertumbuhan Keuangan Guna Mengetahui Kebutuhan Dana dari Luar Pada PT. South Pasific Viscose di Purwakarta"**. Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Supriyono, RA. 1990. **Akuntansi Blaya , Perencanaan dan Pengendalian biaya serta Data Relevan Untuk Keputusan.**BPFE. Yogyakarta.

Supriyanto, y. 1995. **Anggaran Perusahaan, Perencanaan dan Pengendalian Laba.** Cetakan Pertama. Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.Yogyakarta

Weston, JF. Coppeland, TE. 1995. **Manajemen Keuangan.** Binarupa Aksara. Jilid I. Edisi Kesembilan. Alih Bahasa Haris Munandar. Erlangga. Jakarta.



Lampiran 1. PT. Sri Wahana Aditya
 Ramalan Penjualan Paper Cones
 Tahun 2000 (satuan)

Tahun	Penjualan (Y)	X	XY	X ²
1995	11 676 132	0	0	0
1996	12 025 420	1	12 025 420	1
1997	12 575 340	2	25 150 680	4
1998	12 945 450	3	38 836 350	9
1999	13 200 000	4	52 800 000	16
	62 442 342	10	128 812 450	30

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

$$\sum Y = na + b\sum X$$

$$62\,422\,342 = 5a + 10$$

$$\sum XY = a\sum X + b\sum X^2$$

$$128\,812\,450 = 10a + 30b$$

$$5a + 10b = 62\,422\,342 \quad \times 2 \quad 10a + 20b = 124\,844\,684$$

$$10a + 30b = 128\,812\,450 \quad \times 1 \quad 10a + 30b = 128\,812\,450$$

$$10b = 3\,967\,736$$

$$b = 396\,773,6$$

$$5a + 10b = 62\,422\,342$$

$$5a + 10(396\,773,6) = 62\,422\,342$$

$$5a + 3\,967\,736 = 62\,422\,342$$

$$5a = 58\,454\,606$$

$$a = 11\,690\,921,2$$

$$\text{Penjualan tahun 2000} = 11\,690\,921,2 + 396\,773,6 (5)$$

$$= 11\,690\,921,2 + 1\,983\,868$$

$$= 13\,674\,789 \text{ (dibulatkan)}$$

Lampiran 2. PT. Sri Wahana Aditya

Ramalan Penjualan Paper Tube

Tahun 2000 (satuan)

Tahun	Penjualan (Y)	X	XY	X ²
1995	915 425	0	0	0
1996	984 135	1	984 135	1
1997	1 095 085	2	2 190 170	4
1998	1 125 118	3	3 375 354	9
1999	1 200 000	4	4 800 000	16
	5 319 763	10	11 349 659	30

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

$$\Sigma Y = na + b \Sigma X$$

$$5\,319\,763 = 5a + 10b$$

$$\Sigma XY = a\Sigma X + b\Sigma X^2$$

$$11\,349\,659 = 10a + 30b$$

$$5a + 10b = 5\,319\,763 \quad | \quad \times 2 \quad 10a + 20b = 10\,639\,526$$

$$10a + 30b = 11\,349\,659 \quad | \quad \times 1 \quad 10a + 30b = 11\,349\,659 \quad -$$

$$10b = 710\,133$$

$$b = 71\,013,3$$

$$5a + 10b = 5\,319\,763$$

$$5a + 10(71\,013,3) = 5\,319\,763$$

$$5a + 710\,133 = 5\,319\,763$$

$$5a = 4\,609\,630$$

$$a = 921\,926$$

$$\text{Penjualan tahun 2000} = 921\,926 + 71\,013,3(5)$$

$$= 1\,276\,992,5$$

$$= 1\,276\,992 \text{ (dibulatkan)}$$

Lampiran 3. PT. Sri Wahana Aditya

Perhitungan Persediaan Akhir Paper Cones

Tahun 2000 (satuan)

Tahun	Persediaan awal	Persediaan akhir	Persediaan rata-rata	Penjualan	ITO
1995	522 113	561 245	541 679	11 676 132	21,56
1996	561 245	598 185	579 715	12 025 420	20,74
1997	598 185	635 377	616 781	12 575 340	20,39
1998	635 377	660 035	647 706	12 945 450	19,99
1999	660 035	672 125	666 080	13 200 000	19,82
2000	672 125				

Sumber data : PT. Sri wahana Aditya

$$\text{ITO rata-rata} = \frac{21,56 + 20,74 + 20,39 + 19,99 + 19,82}{5}$$

5

$$= 20,5$$

$$\begin{aligned} \text{Persediaan rata-rata} &= \frac{\text{Penjualan}}{\text{ITO rata-rata}} = \frac{13\,674\,789}{20,5} \\ &= 667\,062,87 \\ &= 667\,063 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Persediaan akhir tahun 2000} &= (2 \times \text{Persed. rata-rata}) - \text{Persed. awal} \\ &= (2 \times 667\,063) - 672\,125 \\ &= 662\,001 \end{aligned}$$

Lampiran 4. PT. Sri Wahana Aditya

Perhitungan Persediaan Akhir Paper Tube

Tahun 2000 (satuan)

Tahun	Persediaan awal	Persediaan akhir	Persediaan rata-rata	Penjualan	ITO
1995	48 225	50 125	49 175	915 425	18,62
1996	50 125	53 805	51 965	985 135	18,96
1997	53 805	56 025	54 915	1 095 085	19,94
1998	56 025	60 113	58 069	1 125 118	19,38
1999	60 113	61 825	60 969	1 200 000	19,68
2000	61 820				

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

$$\text{ITO rata-rata} = \frac{18,62 + 18,96 + 19,94 + 19,38 + 19,68}{5}$$

5

$$= 19,32$$

$$\text{Persediaan rata-rata} = \frac{1\,276\,993}{19,32}$$

$$= 66\,096,95$$

$$= 66\,097 \text{ (dibulatkan)}$$

$$\text{Persediaan akhir tahun 2000} = (2 \times 66\,097) - 61\,826$$

$$= 132\,194 - 61\,826$$

$$= 70\,364$$

$$= 70\,364$$

Lampiran 5. PT. Sri Wahana Aditya

Jumlah Tenaga Kerja Tidak Langsung dan Jumlah Gaji
Tahun 2000 (rupiah)

Jabatan	Jumlah TK	Gaji perbulan	Jumlah Gaji perbulan	Jumlah Gaji pertahun
Direktur	1	1 500 000	1 500 000	18 000 000
Kasi Produksi	5	350 000	1 750 000	21 000 000
Leader Produksi	25	225 000	5 625 000	67 500 000
Staf akunt & keu	5	250 000	1 250 000	15 000 000
Staf penjualan	4	250 000	1 000 000	12 000 000
Staf personalia	4	250 000	1 000 000	12 000 000
	44	2 825 000	12 125 000	145 500 000

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Lampiran 6. PT. Sri Wahana Aditya
Perhitungan Biaya Penyusutan
Tahun 2000 (rupiah)

Biaya Penyusutan Mesin dan Peralatan Produksi

Mesin	Jumlah Mesin	Harga Perolehan	Umur Ekonomis	Nilai Residu	Biaya Penyusutan
Potong kertas	2	30 000 000	15	7 500 000	3 000 000
Cutting greasing	1	60 500 000	20	13 500 000	2 350 000
Beveling	1	38 250 000	15	9 750 000	1 900 000
Glueing	2	45 000 000	20	10 000 000	3 500 000
Oven	2	38 250 000	15	9 750 000	3 800 000
Top curling	3	25 750 000	15	6 250 000	3 900 000
Notching	1	35 250 000	20	14 750 000	1 025 000
Sitting	1	32 000 000	20	12 000 000	1 000 000
Long cutting	2	10 750 000	20	13 250 000	2 750 000
Winding	1	25 250 000	15	5 750 000	1 300 000
					24 525 000

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Biaya Penyusutan Kendaraan

Kendaraan	Jumlah	Harga Perolehan	Umur Ekonomis	Nilai Residu	Biaya Penyusutan
Truck	4	40 000 000	20	9 200 000	6 160 000
Pick up	4	18 500 000	20	4 900 000	2 720 000
					8 880 000

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Lanjutan Lampiran 6.

Biaya Penyusutan Bangunan dan Inventaris Kantor

Bangunan & inv. kantor	Harga Perolehan	Umur Ekonomis	Nilai Residu	Biaya Penyusutan
Gedung	50 000 000	40	11 500 000	962 500
Komputer	13 500 000	15	2 565 000	729 000
Mesin ketik	950 000	10	285 000	66 500
Meja & kursi	2 500 000	8	550 000	243 750
Lain-lain	700 000	5	133 000	113 400
				2 115 150

Sumber data : PT. Sri wahana Aditya

Lampiran 7. PT. Sri Wahana Aditya
Perhitungan Biaya Pemakaian Bahan Bakar
Tahun 2000

Jenis Produk	Produksi	SP		Harga		Biaya Pemakaian		Total
		Solar	Olie	Solar	Olie	Solar	Olie	
P. Cones	13 864 885	0,0023	0,00011	550	6750	17 285 801	10 148 014	27 431 815
P. Tube	1 285 532	0,0191	0,00145	550	6750	13 504 534	12 582 114	26 086 658
								53 518 473

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya



Lampiran 8. PT. Sri Wahana Aditya

Perhitungan Pemisahan Biaya Tetap dan Variabel

Tahun 2000

Biaya Pemeliharaan Kantor

Tahun	x	y	(x- \bar{x})	(y- \bar{y})	(x- \bar{x}) ²	(x- \bar{x})(y- \bar{y})
1995	12.632.590	3.499.505	-948.354	-84.957	899.375.309.300	80.569.310.780
1996	13.050.175	3.515.650	-530.769	-68.812	261.715.731.400	36.523.276.430
1997	13.709.837	3.585.475	128.893	1.013	16.613.405.450	130.588.808
1998	14.089.314	3.627.368	518.370	42.887	268.707.456.900	22.236.517.890
1999	14.412.802	3.694.321	831.858	109.859	698.773.220.000	91.387.088.020
	67.904.718	17.922.310			2.158.399.419.000	230.846.761.700

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

$$\bar{x} = \frac{67.904.718}{5}$$

5

$$\bar{x} = 13.580.944$$

$$y = \frac{17.922.310}{5}$$

5

$$\bar{y} = 3.584.462$$

$$b = \frac{230.846.761.700}{2.158.399.419.000} = 0,1069$$

$$2.158.399.419.000$$

$$a = 3.584.462 - (0,1069 \times 13.580.944)$$

$$= 2.132.659$$

$$\text{biaya tetap} = 2.132.659$$

$$\text{biaya variabel} = 0,1069 \times 14.9550.197$$

$$= 1.598.176$$

lanjutan lampiran 8

Biaya telepon pabrik

Tahun	x	y	(x- \bar{x})	(y- \bar{y})	(x- \bar{x}) ²	(x- \bar{x})(y- \bar{y})
1995	12 832 590	3 643 216	-948 354	-220 001,6	898 375 309 300	208 639 397 400
1996	13 050 175	3 725 115	-530 769	-138 102,6	281 715 731 400	73 300 578 900
1997	13 709 837	3 875 245	128 893	12 027,4	16 613 405 450	1 550 247 888
1998	14 099 314	3 905 200	518 370	41 982,4	268 707 456 900	21 764 186 900
1999	14 412 802	4 187 312	831 858	304 094,4	692 773 220 000	252 963 359 400
	67 904 710	19 316 088			2 158 399 419	558 216 000 000

Sumber data : PT. Sri Wahan Aditya

$$\bar{x} = 13\,580\,944$$

$$\bar{y} = \frac{19\,316\,088}{5}$$

5

$$= 3\,863\,217,6$$

$$b = \frac{558\,216\,000\,000}{2\,158\,399\,419\,000} = 0,2586$$

$$2\,158\,399\,419\,000$$

$$a = 3\,863\,217,6 - (0,2586 \times 13\,580\,944)$$

$$= 351\,185$$

biaya tetap = 351 185

biaya variabel = 0,2586 x 14 950 197

$$= 3\,866\,121$$

Biaya Pemeliharaan pabrik

Tahun	x	y	(x- \bar{x})	(y- \bar{y})	(x- \bar{x}) ²	(x- \bar{x})(y- \bar{y})
1995	12 832 590	5 882 958	-948 354	-258 989	898 375 309 300	243 728 029 600
1996	13 050 175	5 715 845	-530 769	-184 110	281 715 731 400	97 104 500 580
1997	13 709 837	5 904 375	128 893	24 420	16 613 405 450	3 147 567 060
1998	14 099 314	6 010 835	518 370	130 680	268 707 456 900	67 844 265 800
1999	14 412 802	6 145 784	831 858	285 809	692 773 220 000	221 115 343 100
	67 904 710	29 399 775	0	0	2 158 399 419 000	622 837 706 000

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Lanjutan Lampiran 8

$$\bar{x} = 13\,580\,944$$

$$\bar{y} = \frac{29\,399\,775}{5}$$

5

$$= 5\,879\,955$$

$$b = \frac{622\,937\,706\,000}{2\,158\,399\,419\,000} = 0,2886$$

$$2\,158\,399\,419\,000$$

$$a = 5\,879\,955 - (0,2886 \times 13\,580\,944)$$

$$= 1\,960\,495$$

biaya tetap = 1 960 495

biaya variabel = 14 950 197 x 0,2886

$$= 4\,314\,627$$

Biaya Listrik dan Air (Kantor)

Tahun	x	y	(x- \bar{x})	(y- \bar{y})	(x- \bar{x}) ²	(x- \bar{x})(y- \bar{y})
1995	12 632 590	4 022 542	-948 354	- 243 731	899 375 308 300	231 143 288 800
1996	13 050 175	4 155 248	-530 769	- 111 027	281 715 731 400	58 929 889 760
1997	13 709 837	4 341 315	128 893	75 042	16 613 405 450	9 672 388 506
1998	14 098 314	4 399 750	518 370	132 477	268 707 458 900	69 190 472 490
1999	14 412 802	4 412 512	831 858	146 239	698 773 220 000	121 650 062 100
	67 904 718	21 331 365	0	0	2 158 399 419	490 585 901 600

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

$$\bar{x} = 13\,580\,944$$

$$\bar{y} = \frac{21\,331\,365}{5}$$

5

$$\bar{y} = 4\,266\,273$$

$$b = \frac{490\,585\,901\,600}{2\,158\,399\,419\,000}$$

$$2\,158\,399\,419\,000$$

$$= 0,2273$$

Lanjutan Lampiran 8

$$a = 4\,266\,273 - (0,2273 \times 13\,580\,944)$$

$$= 1\,179\,324$$

biaya tetap = 1 179 324

biaya variabel = 0, 2273 x 14 950 197

$$= 3\,398\,180$$

Biaya Listrik dan Air (Pabrik)

Tahun	x	y	(x- \bar{x})	(y- \bar{y})	(x- \bar{x}) ²	(x- \bar{x})(y- \bar{y})
1995	12 632 590	7 470 435	-948 354	- 82 824	899 375 309 300	78 358 800 900
1996	13 050 175	7 502 250	-530 789	-50 809	281 715 731 400	26 967 842 120
1997	13 709 837	7 581 975	128 893	28 918	16 613 405 450	3 727 069 968
1998	14 098 314	7 598 850	518 370	48 791	268 707 458 900	24 256 050 670
1999	14 412 802	7 610 785	831 658	57 726	698 773 220 000	48 019 634 810
	67 904 718	37 765 295	0	0	2 158 399 419	181 326 598 860

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

$$\bar{x} = 13\,580\,944$$

$$\bar{y} = \frac{37\,765\,295}{5} = 7\,553\,059$$

$$5$$

$$b = \frac{181\,326\,598\,860}{2\,158\,399\,419\,000}$$

$$= 0,084$$

$$= 0,084$$

$$a = 7\,553\,059 - (0,084 \times 13\,580\,944)$$

$$= 6\,412\,260$$

biaya tetap = 6 412 260

biaya variabel = 0,084 x 14 950 197

$$= 1\,255\,817$$

Lanjutan lampiran 8

Biaya Telpon (Kantor)

Tahun	x	y	(x- \bar{x})	(y- \bar{y})	(x- \bar{x}) ²	(x- \bar{x})(y- \bar{y})
1995	12 832 590	4 052 390	-948 354	-188 498	888 375 309 300	189 185 874 800
1996	13 050 175	4 105 530	-530 769	-148 349	281 715 731 400	77 877 512 380
1997	13 709 837	4 315 685	128 893	63 806	16 613 405 450	8 224 146 758
1998	14 099 314	4 383 725	518 370	131 848	268 707 456 900	68 345 011 020
1999	14 412 802	4 402 075	831 858	150 188	698 773 220 000	124 841 744 200
	67 904 718	21 259 395	0	0	2 158 399 419	468 384 088 900

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

$$\bar{x} = 13\,580\,944$$

$$\bar{y} = 21\,259\,395$$

$$5$$

$$= 4\,251\,879$$

$$b = \frac{468\,384\,088\,900}{2\,158\,399\,419\,000}$$

$$= 0,217$$

$$a = 4\,251\,879 - (0,217 \times 13\,580\,944)$$

$$= 1\,304\,814$$

biaya tetap = 1 304 814

biaya variabel = 14 950 197 x 0,217

$$= 3\,244\,193$$

Biaya Supplies Kantor

Tahun	x	y	(x- \bar{x})	(y- \bar{y})	(x- \bar{x}) ²	(x- \bar{x})(y- \bar{y})
1995	12 832 590	1 018 558	-948 354	-71 092	888 375 309 300	67 420 382 570
1996	13 050 175	1 045 815	-530 769	-44 035	281 715 731 400	23 372 412 820
1997	13 709 837	1 102 410	128 893	12 780	16 613 405 450	1 644 874 880
1998	14 099 314	1 124 217	518 370	34 587	268 707 456 900	17 918 495 790
1999	14 412 802	1 157 450	831 858	67 800	698 773 220 000	56 389 872 400
	67 904 718	5 448 250	0	0	2 158 399 419 000	186 755 938 400

Sumber data : PT. Sri Wahana aditya

Lanjutan Lampiran 8

$$\bar{x} = 13\,580\,944$$

$$\bar{y} = \frac{5\,448\,250}{5} = 1\,089\,650$$

$$b = \frac{166\,755\,938\,400}{2\,158\,399\,419\,000} = 0,077$$

$$a = 1\,089\,650 - (0,077 \times 13\,580\,944) = 43\,917$$

Biaya Tetap = 43 917

$$\text{Biaya variabel} = 0,077 \times 14\,950\,197 = 1\,151\,165$$

Biaya Akomodasi

Tahun	x	y	(x- \bar{x})	(y- \bar{y})	(x- \bar{x}) ²	(x- \bar{x})(y- \bar{y})
1995	12 832 590	3 200 877	-948 354	-125 512	898 375 309 300	119 029 807 200
1996	13 050 175	3 250 175	-530 769	-76 314	281 715 731 400	40 505 105 470
1997	13 709 837	3 382 417	128 893	35 928	16 813 405 450	4 630 867 704
1998	14 099 314	3 394 250	518 370	67 761	268 707 456 900	35 125 269 570
1999	14 412 802	3 424 626	831 858	98 137	698 773 220 000	81 636 048 550
	67 904 718	16 632 445	0	0	2 158 399 419	260 927 098 500

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

$$\bar{x} = 13\,580\,944$$

$$\bar{y} = \frac{16\,632\,445}{5}$$

$$= 3\,326\,489$$

$$b = \frac{280\,927\,098\,500}{2\,158\,399\,419\,000} = 0,1302$$

Lanjutan Lampiran 8

$$a = 3\,326\,489 - (0,1302 \times 13\,580\,944) \\ = 1\,558\,250$$

Biaya Tetap = 1 558 250

$$\text{Biaya Variabel} = 0,1302 \times 14\,950\,197 \\ = 1\,946\,516$$

Biaya Ongkos Kirim

Tahun	x	y	(x - \bar{x})	(y - \bar{y})	(x - \bar{x}) ²	(x - \bar{x})(y - \bar{y})
1985	12 632 590	35 247 440	-948 354	-198 253	898 375 308 300	188 982 379 600
1998	13 050 175	35 355 315	-530 769	-91 378	281 715 731 400	48 500 809 680
1997	13 709 837	35 499 975	128 893	53 282	16 613 415 450	6 867 676 826
1998	14 009 314	35 535 285	518 370	88 582	268 707 456 900	45 823 435 504
1998	14 412 802	35 585 450	831 858	148 757	698 773 220 000	123 744 700 500
	67 904 716	177 233 465	0	0	2 158 399 419 000	413 998 801 600

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

$$\bar{x} = 13\,580\,944$$

$$\bar{y} = \frac{177\,233\,465}{5}$$

5

$$= 35\,446\,693$$

$$b = \frac{413\,998\,801\,600}{2\,158\,399\,419\,000}$$

$$= 0,1918$$

$$= 0,1918$$

$$a = 35\,446\,693 - (0,1918 \times 13\,580\,944)$$

$$= 32\,841\,868$$

Biaya Tetap = 32 841 868

$$\text{Biaya Variabel} = 0,1918 \times 14\,950\,197$$

$$= 2\,867\,448$$

Lanjutan Lampiran 8

Biaya Advertensi

Tahun	x	y	(x- \bar{x})	(y- \bar{y})	(x- \bar{x}) ²	(x- \bar{x})(y- \bar{y})
1995	12 632 590	26 039 414	-948 354	-401 881	899 375 308 300	381 125 453 900
1996	13 050 175	26 200 150	-530 789	-241 145	281 715 731 400	127 992 290 500
1997	13 709 637	26 575 385	128 893	134 090	16 613 405 450	17 283 262 370
1998	14 099 314	26 667 645	518 370	246 350	268 707 456 900	127 700 449 500
1999	14 412 602	26 703 881	831 658	262 588	692 773 220 000	218 434 264 800
	87 904 718	137 208 475	0	0	2 158 399 419 000	872 535 721 100

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

$$\bar{x} = 13\,580\,944$$

$$\bar{y} = \frac{137\,208\,475}{5} = 26\,441\,690$$

5

$$b = \frac{872\,535\,721\,100}{2\,158\,399\,419\,000}$$

$$= 0,4043$$

$$a = 26\,441\,690 - (0,4043 \times 13\,580\,944)$$

$$= 20\,950\,519$$

$$\text{Biaya Tetap} = 20\,950\,519$$

$$\text{Biaya Variabel} = 0,4043 \times 14\,950\,197$$

$$= 6\,044\,365$$

Lampiran 9. PT. Sri Wahana Aditya

Perhitungan Kebutuhan Bahan Penolong

Tahun 2000

Keterangan	SP	Anggaran Produksi	Kabutuhan bahan penolong	Harga persatuan	Jumlah
PVA	0,00113	14.950.197	16.893,72	14.000	236.512.117
Tepung tapioka	0,00164	14.950.197	24.518,32	3.200	<u>78.458.634</u>
					350.998.316

Sumber data : PT. Sri Wahana Aditya

Lampiran 10. PT. Sri Wahana Aditya

Perhitungan Rasio Pos Neraca Tahun 1995 dan 1999

Keterangan	1995	1999	Rasio dari penjualan (%)	
			1995	1999
Hasil penjualan	4.186.076.400	5.040.000.000		
Aktiva				
Aktiva lancar				
Kas	476.822.900	734.013.100	11,445371	14,563752
Kas dibank	1.083.874.807	2.123.414.748	26,016681	42,131245
Piutang dagang	199.518.398	482.321.800	4,789119	9,569877
piutang pegawai	22.380.704	24.301.620	0,537212	0,482175
Persediaan	10.975.861	36.364.809	0,263458	0,721524
Aktiva lancar lain	979.588.541	1.696.582.490	23,513456	33,662351
Jumlah aktiva lancar	2.773.181.211	5.096.998.567	66,565297	101,130924
Aktiva tetap	593.074.720	461.830.000	14,235810	9,159325
Jumlah aktiva	3.366.235.931	5.558.628.567	80,801107	110,290249
Passiva				
Passiva lancar				
Hutang usaha	122.103.404	182.020.108	2,930897	3,661510
Hutang pajak	103.786.128	215.874.845	2,491219	4,283231
Hutang lain-lain	42.633.293	45.090.460	1,023320	0,894652
Jumlah passiva lancar	268.522.825	442.985.413	6,445436	8,839393
Hutang jangka panjang	125.450.058	110.434.937	3,011228	2,191169
Modal				
Modal saham	1.651.395.675	2.524.692.192	-	-
RE s/d tahun ini	1.320.867.373	2.480.516.025	-	-
Jumlah modal	1.574.201.948	2.294.927.077	-	-
Total passiva	3.366.235.931	5.558.628.567	-	-

Sumber data : PT Sri Wahana Aditya

Lampiran 11. PT.Sri Wahana Aditya

Perhitungan Rasio Pos Neaca Tahun 2000

Keterangan	x-o	x-n	$GM = \frac{x_o}{x_n}$	Rasio pos neraca th 2000 (%)	Penjualan th 2000 Rp 5.288.943.800 Neraca th.2000
Aktiva					
Aktiva lancar					
Kas	11,445371	14,563752	1,062089	15,468000	818.093.827
Kas dibank	26,016681	42,131245	1,128075	47,527204	2.513.687.109
Piutang dagang	4,789119	8,569877	1,188947	11,378076	601.780.045
Piutang pegawai	0,637212	0,482176	0,973340	0,469320	24.822.071
Persediaan	0,263458	0,721524	1,286426	0,928187	49.091.288
Aktiva lancar lain	23,513456	33,662351	1,093848	36,821496	1.947.468.177
Jumlah aktiva lancar					5.954.942.517
Aktiva tetap	14,235810	9,159326	0,895613	8,203210	433.863.167
Jumlah aktiva					6.388.805.684
Passiva					
Passiva lancar					
Hutang usaha	2,930897	3,811510	1,053591	3,805054	201.247.168
Hutang pajak	2,491219	4,283231	1,145091	4,904689	269.406.245
Hutang lain-lain	1,023320	0,894652	0,966965	0,865097	45.754.494
Jumlah passiva lancar					506.407.907
Hutang jk.panjang	3,011228	2,191169	0,923598	2,023759	107.036.476
Modal					
Modal saham	-	-	-	-	3.180.322.759
RE s/d tahun ini	-	-	-	-	2.585.049.542
Jumlah passiva					6.338.815.685

Sumber data :Lampiran 10