ANALISIS KELAYAKAN PENILAIAN INVESTASI AKTIVA TETAP PADA PT. PESONA REMAJA MALANG

SKRIPSI

Diajukan untuk menempuh ujian sarjana pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

> DIAN INAYA AGUSTINA NIM. 0410320042



UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
KONSENTRASI MANAJEMEN KEUANGAN
2008

MOTTO

Sesungguhnya orang-orang yang mengatakan:
"Tuhan kami ialah Allah" kemudian mereka meneguhkan pendirian mereka, maka malaikat akan turun kepada mereka dengan mengatakan: "Janganlah kamu takut dan janganlah merasa sedih, dan gembirakanlah mereka dengan JANNAH yang telah dijanjikan ALLAh kepadamu."

(QS. Fushshilat:30)

" Hari-hari adalah lembaran baru untuk goresan amal perbuatan.

Jadikanlah hari-harimu sarat dengan amalan yang terbaik. Kesempatan itu akan segera lenyap secepat perjalanan awan, dan menunda-nunda pekerjaan tanda orang merugi. Dan barang siapa bersampan kemalasan, ia akan tenggelam bersamanya....." (Ibnu Jausy)

LEMAHlah setiap yang ingin lemah...

MUNDURIah bagi yang tak kuat bertahan...

Silahkan yang ingin mengalami keFUTURan...

Sekarang juga, PERGILAH MENJAUH...

Jangan menunggu nanti atau besok!!!!!!

TAPI...

AKU akan tetap disini bersama RABB-ku

RINGKASAN

Dian Inaya Agustina, 2008, **Analisis Kelayakan Penilaian Investasi Aktiva Tetap pada PT. Pesona Remaja Malang**, Drs.Muhammad Saifi, M.Si., Devi Farah Azizah, S.Sos, M.AB, 98 hal + xi.

PT. Pesona Remaja Malang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang konveksi. Saat ini perusahaan sedang mengalami masa perkembangan di mana jumlah permintaan yang cenderung meningkat sedangkan jumlah produksi yang dihasilkan terbatas. Hal ini dikarenakan kapasitas mesin belum mampu memenuhi permintaan konsumen secara optimal. Untuk mengatasi hal tersebut, perusahaan berencana menambah aktiva tetap yaitu dengan membeli mesin baru dengan harapan dapat memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat.

Mengingat bahwa suatu investasi atau penanaman modal aktiva tetap merupakan pengeluaran yang dinikmati lebih dari satu tahun dan pembebanannya selama manfaat investasi tersebut, maka perlu penilaian dan perhatian khusus dalam perencanaan investasi aktiva tetap tersebut agar tidak mengurangi nilai ekonomis perusahaan.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Dalam penelitian ini peneliti berusaha menggambarkan dan menganalisis kondisi keuangan perusahaan dan menghitung besarnya biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Hal ini bertujuan agar dapat diketahui tingkat kelayakan dari rencana investasi aktiva tetap tersebut.

Penilaian rencana investasi aktiva tetap ini dari segi keuangan menggunakan teknik *capital budgeting* yang terdiri dari *Average Rate of Return* (ARR), *Payback Period, Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR) dan *Profitability Index*. Dari hasil perhitungannya diperoleh ARR 34,06% (lebih besar dari CoC 17,29%), *Payback Period* 2 tahun 5 bulan 6 hari (lebih pendek dari umur ekonomis 6 tahun), NPV Rp 167.399.899,2 (NPV positif > 0), IRR sebesar 41,66% (lebih besar dari CoC 17,29%), dan *Profitability Index* sebesar 1,8425 (lebih dari 1).

Berdasarkan hasil analisis tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa rencana investasi aktiva tetap berupa penambahan mesin dengan *initial investment* sebesar Rp 198.690.000 dapat diterima dan layak untuk dilaksanakan, sehingga disarankan pada perusahaan untuk melaksanakan rencana investasinya agar permintaan konsumen dapat terpenuhi.

SUMMARY

Dian Inaya Agustina, 2008, **The Analysis of the Feasibility of Fixed Assets Investment at PT. Pesona Remaja Malang,** Drs. Muhammad Saifi, M.Si., Devi Farah Azizah, S.Sos, MAB, 98 page + x.

PT. Pesona Remaja Malang is a company actuating a convection sector. Nowdays, the company is in a growth period in which the increases, while the production produced decreases. It is because the capacity of machine is not able to fulfill the demand optimally. To solve the problem, the company attempts to increase the fixed assets by buying new machine in order to fulfill the increased demand.

In view of the output and the encumbering of the fixed assets investment can give benefit more than one year, it needs an evaluation and special attention in the planning of the fixed assets investment in order to increase the economical value of the company.

In this research, the researcher uses qualitative description with case study approach. She attempts to describe and analyze the financial condition of the company and she counts the level of cost that is spent. It is used to know the level of the feasibility of the planning of the investment of the fixed assets.

Financially, in evaluating the planning of the investment of the fixed assets, the research uses the capital budgeting technique consisting of Average Rate of Return (ARR), Payback Period, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) and Profitability Index. Finally, it is obtained that the ARR is 34,06% (greater than CoC, 17,29%), the Payback Period is 2 years, 5 months, 6 days (shorter than economic level that is 6 years), the NPV is Rp 167.399.899,2 (NPV is positive, >0), the IRR is 41,66% (greater than CoC, 17,29%), and the Profitability Index is 1,8425 (>1).

According to the results, it shows that the planning of the investment of the fixed assets by increasing the machine with the initial investment namely Rp 198.690.000 can be accepted and suitable to be actualized. Therefore, the company should implement its investment plan in order to fulfill the demand.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Analisis Kelayakan Penilaian Investasi Aktiva Tetap Pada PT. Pesona Remaja Malang".

Skripsi ini merupakan tugas akhir yang diajukan untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Bisnis pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat:

- Prof. Dr. Suhadak, M.Ec selaku dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang
- 2. Dr. Kusdi Rahardjo, DEA selaku ketua jurusan Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang
- 3. Drs. Muhammad Saifi, M.Si dan Devi Farah Azizah, S.Sos, MAB selaku komisi pembimbing atas saran dan masukan yang diberikan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi
- 4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang atas berbagai ilmu yang bermanfaat bagi penulis yang telah diberikan selama perkuliahan
- 5. Bapak Mukhtar, Kepala bagian Personalia PT. Pesona Remaja Malang atas ijin dan kerjasamanya selama penulis melakukan penelitian
- 6. Ayah (alm), ibu, dan kakakku Asrul, Anto, Ike dan Lila tercinta serta keluarga atas segala limpahan doa, nasehat, dan kasih sayang yang tulus yang diberikan kepada penulis sepanjang waktu
- 7. Saudaraku Lailis, Tri, Faiz, Hikmah, dan Nuraini atas semangat yang diberikan kepada penulis, serta seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu proses penyusunan skripsi ini

Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan. Semoga karya skripsi ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.



DAFTAR ISI

MOTTO		
TANDA	A PERSETUJUAN SKRIPSI	
TANDA	A PENGESAHAN	
PERNY	YATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	
RINGK	XASAN	i
	ARY	ii
KATA P	PENGANTAR	iii
	AR ISI	v
	AR TABEL	vii
		ix
DAFTA	AR GAMBARAR LAMPIRAN	X
BAB I	PENDAHULUAN	
	A. Latar Belakang	1
	B. Perumusan Masalah	4
	C. Tujuan Penelitian	4
	D. Kontribusi Penelitian E. Sistematika Pembahasan	4
	E. Sistematika Pembahasan	5
BAB II	TINJAUAN PUSTAKA	
	A. Studi Kelayakan Proyek	
	1. Pengertian Studi Kelayakan Proyek	7
	2. Manfaat Studi Kelayakan Proyek	8
	3. Tujuan Studi Kelayakan Proyek	8
	4. Aspek-aspek Studi Kelayakan Proyek	8
	a. Aspek Hukum dan Legalitas	9
	b. Aspek Teknis dan Teknologi	9
	c. Aspek Pasar dan Pemasaran	10
	d. Aspek Manajemen dan Organisasi	10
	e. Aspek Sosial Ekonomi	11
	e. Aspek Sosial Ekonomif. Aspek Keuangan	11
	B. Investasi	
	1. Pengertian Investasi	11
	2. Bentuk-bentuk Investasi	12
	3. Tujuan Investasi	13
14 1	4. Sumber Pembiayaan Investasi	14
	C. Aktiva Tetap	
	1. Pengertian Aktiva Tetap	15
	2. Penggolongan Aktiva Tetap	15
	3. Metode Depresiasi	16
	D. Investasi Aktiva Tetap	19
	E. Metode Peramalan Permintaan	
	1. Metode <i>Trend Linear</i>	20
	2. Metode <i>Trend</i> Kuadratik	20
	3. Metode Trend Simple Exponential	21

	F.	Konsep-konsep yang Dipakai dalam Penilaian Investasi	
		1. Biaya Modal (Cost of Capital)	21
		2. Nilai Waktu Uang (Time Value of Money)	24
		3. Initial Investment	26
		4. Aliran Kas (<i>Cash Flow</i>)	27
	G.	Incremental Cash Flow	28
		Metode Penilaian Investasi Aktiva Tetap	
		1. Metode Average Rate of Return (ARR)	29
		2. Metode <i>Payback Period</i>	30
		3. Metode Net Present Value (NPV)	31
		4. Metode Internal Rate of Return (IRR)	32
		5. Metode <i>Profitability Index</i>	33
RAR III	M	ETODE PENELITIAN	
DAD III	A	Jenis Penelitian	34
	B	Fokus Penelitian	35
		Situs dan Lokasi Penelitian	35
		Sumber Data	36
		Teknik Pengumpulan Data	37
			37
	G.	Instrumen Penelitian Metode Analisis Data Metode Analisis Metod	38
			30
BAB IV		ASIL DAN PEMBAHASAN	
	A.	Gambaran Umum Perusahaan	
		Sejarah Singkat Perusahaan	41
	_	2. Tujuan Perusahaan	42
	В.	Penyajian Data	
		1. Aspek Hukum dan Legalitas	43
		2. Aspek Teknis	
		a. Lokasi Perusahaan	43
		b. Produksi dan Proses Produksi	45
		c. Lay Out Pabrik	53
		d. Bahan Baku dan Bahan Penolong	54
		e. Sarana Produksi	56
		f. Hasil Produksi	57
		3. Aspek Pasar dan Pemasaran	
		a. Daerah Pemasaran	58
		b. Saluran Distribusi	58
		c. Promisi Penjualan	58
		d. Harga Jual	60
		e. Pesaing	60
		4. Aspek Manajemen dan Organisasi	
		a. Struktur Organisasi	60
		b. Deskripsi Jabatan (Job Description)	61
		c. Personalia	66
		d. Sistem Penggajian dan Pengupahan	68
		e. Pengaturan Jam Kerja dan Hari Kerja	69
		f. Kultur Organisasi (Budaya Organisasi)	69
		5. Aspek Sosial Ekonomi	69

6. Aspek Keuangan	70
C. Analisis dan Interpretasi Data	
1. Nilai Initial Investment	77
2. Cost of Capital	78
3. Analisis Evaluasi Kelayakan	79
4. Bunga Pinjaman	88
5. Estimasi Laba Setelah Pajak	88
6. Arus Kas Tambahan (Incremental Cash Flow)	91
7. Metode Penilaian Investasi Aktiva Tetap	
a. Metode Average Rate of Return (ARR)	91
b. Metode Payback Period	92
c. Metode Net Present Value (NPV)	93
d. Metode Internal Rate of Return (IRR)	94
e. Metode Profitability Index	96
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	97
B. Saran	98
DAFTAR PUSTAKA	

LAMPIRAN



BRAWIJAYA

DAFTAR TABEL

No.	Judul	Hal.				
1.	Permintaan dan Realisasi Produksi PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2003-2007					
2.	Jumlah Permintaan dan Kapasitas Mesin Produksi PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2007					
3.	Harga Jual Produk PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2003-2007	60				
4.	Kualitas Tenaga Kerja PT. Pesona Remaja Malang	67				
5.	Permintaan dan Realisasi Produksi PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2003-2007	70				
6.	Rencana Investasi Mesin PT. Pesona Remaja Malang	71				
7.	Neraca PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2003-2007	72				
8.	Laporan Rugi Laba PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2003- 2007	74				
9.	Laporan Harga Pokok Penjualan PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2003-2007	76				
10.	Rencana Investasi Mesin PT. Pesona Remaja Malang	77				
11.	Perhitungan WACC	78				
12.	Estimasi Permintaan Caesar dan AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	79				
13.	Estimasi Produksi Caesar dan AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	80				
14.	Estimasi Biaya Bahan Baku PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	81				
15.	Estimasi Biaya TKL PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013					
16.	Estimasi Biaya FOH PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	82				
17.	Estimasi Total Biaya Produksi PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	82				

18.	Estimasi Biaya Administrasi dan Umum PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	83
19.	Estimasi Biaya Penjualan PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	84
20.	Estimasi Total Biaya Operasional PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	84
21.	Estimasi Harga Jual Caesar dan AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	85
22.	Estimasi Hasil Penjualan PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	87
23.	Bunga Pinjaman PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	88
24.	Estimasi Laba Setelah Pajak PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	90
25.	Estimasi <i>Incremental Cash Flow</i> PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	91
26.	Estimasi <i>Net Cash Flow</i> PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	92
27.	Present Value Net Cash Flow (df = 17,29%) PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	94
28.	Present Value Net Cash Flow (df = 34% dan 35%) PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013	95

DAFTAR GAMBAR/BAGAN

No.	Judul	Hal.
1.	Rantai Nilai (Value Chain) PT. Pesona Remaja Malang	47
2.	Proses Produksi Tahap Awal PT. Pesona Remaja Malang	48
3.	Proses Produksi Tahap Penjahitan PT. Pesona Remaja Malang	50
4.	Proses Produksi Tahap Finishing (Penyelesaian) PT. Pesona	52
	Remaja Malang	
5.	Tata Letak Proses Produksi PT. Pesona Remaja Malang	53
6.	Struktur Organisasi PT. Pesona Remaja Malang	61



DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul
1.	Perhitungan Estimasi Jumlah Permintaan Caesar dan AKO
	PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013
2.	Perhitungan Estimasi Jumlah Produksi Caesar dan AKO
	PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013
3.	Perhitungan Estimasi Biaya Bahan Baku
	PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013
4.	Perhitungan Estimasi Biaya TKL dan Biaya FOH
	PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013
5.	Perhitungan Estimasi Biaya Operasional
	PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013
6.	Perhitungan Estimasi Harga Jual Caesar dan AKO
	PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013
7.	Curriculum Vitae (CV)
8.	Surat Keterangan Penelitian



BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Secara garis besar perusahaan terbagi menjadi tiga jenis yaitu perusahaan jasa, perusahaaan dagang, dan perusahaan industri. Walaupun mempunyai beberapa perbedaan, namun ketiga jenis perusahaan tersebut mempunyai tujuan yang sama. Tujuannya yaitu untuk memperoleh laba yang optimal guna mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta mengusahakan pengembangannya. Untuk mencapai tujuannya tersebut, maka perusahaan dihadapkan pada beberapa alternatif tindakan, diantaranya melalui peningkatan volume penjualan atau menekan biaya-biaya yang dikeluarkan semaksimal mungkin. Tujuan perusahaan tersebut dapat dicapai apabila perusahaan dioperasikan dengan baik, sehingga perusahaan dituntut untuk mengambil kebijakan-kebijakan untuk meningkatkan produktivitas dan untuk meningkatkan laba perusahaan. Salah satu langkah yang dapat ditempuh oleh perusahaan untuk meningkatkan produktivitas dan laba perusahaan adalah dengan melaksanakan suatu investasi atau penanaman modal dengan penambahan aktiva tetap.

Investasi aktiva tetap merupakan penanaman modal dalam bentuk kekayaan yang digunakan dalam kegiatan operasi perusahaan yang mana umur kegunaannya melebihi jangka waktu satu tahun. Dengan mengadakan investasi aktiva tetap, diharapkan perusahaan akan memperoleh kembali dana yang diinvestasikan. Investasi aktiva tetap menyerap sebagian besar modal yang ditanamkan, sehingga investasi ini memerlukan dana yang relatif besar dan keterkaitan dana tersebut dalam waktu yang relatif panjang serta mengandung resiko.

Investasi aktiva tetap menyangkut harapan terhadap hasil penjualan di waktu yang akan datang. Kesalahan dalam membuat perencanaan akan mengakibatkan adanya kelebihan dan kekurangan investasi. Apabila investasi aktiva tetap terlalu besar dan melebihi apa yang diperlukan, maka perusahaan mempunyai beban tetap cukup besar. Sebaliknya apabila jumlah investasi aktiva tetap terlalu kecil maka dapat menyebabkan kekurangan peralatan, dan

mengakibatkan perusahaan bekerja dengan harga pokok yang tinggi sehingga megurangi daya saingnya. Oleh karena itu, sebelum dilakukan investasi aktiva tetap perlu diadakan perencanaan, penilaian serta pertimbangan yang cermat dan matang.

Penilaian investasi bertujuan untuk memberikan informasi apakah investasi tersebut menguntungkan atau tidak. Penilaian investasi ini tidak hanya dapat dilihat dari satu aspek saja melainkan beberapa aspek yang diperhitungkan secara matang. Aspek-aspek tersebut meliputi : aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologis, aspek manajemen dan organisasi, dan aspek ekonomi dan keuangan.

Melihat kondisi tersebut, maka setiap perusahaan perlu membuat perencanaan anggaran modal (*capital budgeting*) yang tepat guna mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Penganggaran modal ini merupakan suatu konsep investasi karena melibatkan suatu peningkatan dana di masa yang akan datang. Penyusunan penganggaran modal harus dilakukan secara berhati-hati karena mempunyai arti penting bagi perusahaan.

Bambang Riyanto (1998:110) mengemukakan perlunya berhati-hati dalam penyusunan anggaran modal, karena pengeluaran dana akan terikat untuk jangka waktu yang panjang dan jumlah yang besar, investasi dalam aktiva tetap menyangkut harapan terhadap penjualan di waktu yang akan datang, serta kesalahan dalam pengambilan keputusan mengenai pengeluaran dana akan mempunyai akibat yang panjang dan berat.

PT. Pesona Remaja Malang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha konveksi yang memproduksi celana jeans. Selama ini PT. Pesona Remaja Malang telah berproduksi untuk memenuhi permintaan pasar. Mesin-mesin yang digunakan untuk memproduksi telah beroperasi secara optimal tetapi dilihat dari permintaan dan realisasi yang dapat diwujudkan menunjukkan bahwa tidak terpenuhi semuanya.

Tabel 1 Permintaan dan Realisasi Produksi PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2003-2007 (dalam Unit/Potong)

315	CAESAR			АКО		
Tahun	Permintaan	Produksi	Prosentase permintaan yang tidak terpenuhi	Permintaan	Produksi	Prosentase permintaan yang tidak terpenuhi
2003	31.100	27.471	13,21 %	38.100	34.626	10,03 %
2004	31.600	27.833	13,53 %	39.800	35.225	12,99 %
2005	32.600	28.306	15,17 %	41.500	35.526	16,82 %
2006	33.200	28.448	16,70 %	42.000	35.798	17,32 %
2007	34.400	28.740	19,69 %	43.100	35.998	19,73 %

Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

Tabel 1 menyajikan permintaan dan realisasi produksi PT. Pesona Remaja Malang tahun 2003 - 2007. Adanya kenyataan seperti ini, yaitu tidak terpenuhinya permintaan maka diperlukan suatu kebijakan pengeluaran modal yang berhubungan dengan aktiva tetap, khususnya penambahan mesin yang diharapkan nantinya dapat menambah kapasitas produksi guna memenuhi kebutuhan permintaan pasar yang potensial.

Tabel 2 menyajikan data tentang perbandingan kapasitas mesin yang akan dibeli dengan permintaan sebenarnya tahun 2007. Dari tabel dapat dilihat bahwa berdasarkan kapasitas mesin maka dapat diketahui bahwa mesin jahit *single needle*, mesin jahit *double needle*, mesin jahit *overdeck*, mesin obras benang lima dan mesin obras *wallzoom* mempunyai kapasitas produksi terbatas yang menjadi penyebab utama tidak terpenuhinya permintaan pasar yaitu 77.500 unit pada tahun 2007. Perusahaan merasa bahwa kapasitas mesin belum mampu memenuhi permintaan yang ada secara optimal maka perusahaan tersebut berencana untuk melakukan investasi aktiva tetap.

Tabel 2 Permintaan dan Kapasitas Mesin PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2007 (dalam unit/potong)

Mesin	Jumlah permintaan tahun 2007	Kapasitas mesin	Selisih
Mesin jahit single needle	77.500	64.800	12.700
Mesin jahit double needle	77.500	66.300	11.200
Mesin jahit overdeck	77.500	68.400	9.100
Mesin obras benang lima	77.500	69.000	8.500
Mesin obras wallzoom	77.500	66.000	11.500

Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

Berdasar atas alasan-alasan yang telah dijelaskan di atas, maka peneliti mengambil judul "ANALISIS KELAYAKAN PENILAIAN INVESTASI AKTIVA TETAP PADA PT. PESONA REMAJA MALANG"

B. Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis kelayakan investasi aktiva tetap sangat penting dan memerlukan suatu perhitungan yang teliti.

Perumusan masalah yang diangkat berdasarkan hal tersebut adalah "Apakah rencana investasi aktiva tetap pada PT. Pesona Remaja Malang tersebut layak atau tidak untuk dilaksanakan?"

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang ada maka tujuan penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk menilai kelayakan rencana investasi aktiva tetap pada PT. Pesona Remaja Malang.

D. Konstribusi Penelitian

Dari hasil penelitian ini maka kontribusi yang diharapkan dapat diberikan adalah :

1. Konstribusi Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan peneliti mengenai hal-hal yang berhubungan dengan studi kelayakan penilaian investasi aktiva tetap dan dapat berguna sebagai bahan referensi dan perbandingan bagi penelitian selanjutnya.

2. Konstribusi Praktis

Dapat memberikan masukan dan informasi bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan dan penetapan kebijakan sehubungan dengan rencana investasi aktiva tetap dilihat dari aspek-aspek yang ada.

E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Menguraikan secara garis besar tentang penelitian yang dilakukan baik latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menyajikan kerangka teori yang berkaitan dengan judul penelitian yang nantinya akan dipergunakan untuk pembahasan lebih lanjut. Kerangka dasar teori yang berkaitan tersebut adalah mengenai studi kelayakan proyek, aspek-aspek studi kelayakan proyek, pengertian investasi dan aktiva tetap, serta penilaian investasi itu sendiri dan teori-teori atau variabel-variabel lain yang berhubungan dengan judul penelitian.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang rencana dan prosedur penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini antara lain, meliputi : jenis penelitian, fokus penelitian, lokasi penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, dan metode analisis data.

BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan tentang hasil penelitian yang telah dilakukan dengan menganalisa data sesuai dengan metode analisis yang digunakan kemudian dibandingkan dengan teori yang telah dikemukakan sebelumnya. Hasil penelitian di sini meliputi : gambaran umum obyek penelitian, sejarah singkat, struktur organisasi, kegiatan operasional, analisis dan interpretasi data yang diperoleh dari penelitian di lapangan.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran. Bab ini merupakan rangkuman hasil penelitian yang telah dilakukan serta saran-saran yang bisa diberikan berdasarkan pemahaman dan penalarannya atas permasalahan yang dibahas serta keterbatasan penelitian.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Studi Kelayakan Proyek

1. Pengertian Studi Kelayakan Proyek

Saat ini hampir setiap sektor usaha yang akan didirikan, dikembangkan, dan diperluas ataupun dilikuidasi selalu didahului dengan satu kegiatan yang disebut studi kelayakan. Menurut Subagyo (2007:6), studi kelayakan adalah penelitian yang mendalam terhadap suatu ide bisnis tentang layak tidaknya ide tersebut.

Menurut Ichsan (1998:2), pengertian studi kelayakan proyek merupakan penggabungan pengertian dari masing- masing kata yaitu studi, kelayakan, dan proyek.

- a. Studi adalah usaha untuk mempelajari, meneliti, menyelidiki, membaca, menganalisis, merenungkan, membandingkan, memikirkan atau merefleksikan secara mendalam serta seksama tentang sesuatu hal yang mendapat obyek pengamatan.
- b. Kelayakan berasal dari kata layak yang berarti segala sesuatu dari obyek pengamatan yang bersifat wajar, benar, dapat diterima, dapat diperoleh, dapat diselesaikan, dapat dicapai, dapat dikerjakan atau dapat memberikan kepuasan atau kenikmatan pada si pengamat atau si pemerhati.
- c. Proyek adalah suatu program penyelidikan dan aktivitas yang terorganisir dengan maksud untuk memperoleh suatu tujuan tertentu (laba) dengan batas waktu tertentu serta bersifat tidak berulang-ulang.

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan proyek dapat didefinisikan sebagai suatu studi secara mendalam serta seksama tentang berbagai aktivitas yang akan dikerjakan di masa mendatang untuk melihat atau mengetahui tingkat kelayakan laba yang akan diperoleh.

Selain itu, studi kelayakan proyek juga dapat diartikan suatu penelitian tentang layak atau tidaknya suatu proyek itu dilaksanakan (biasanya merupakan proyek investasi). Maksud dari layak atau tidak layaknya adalah perkiraan bahwa proyek akan dapat atau tidak dapat mengahasilkan keuntungan/ manfaat bila telah dioperasionalkan.

2. Manfaat Studi Kelayakan Proyek

Dalam studi kelayakan proyek terdapat analisis manfaat dan pengorbanan (cost and benefit analysis) termasuk di dalamnya semua manfaat dan pengorbanan sosial (social cost and social benefit). Menurut (Husnan dan Suwarsono (2000:4-5), pada umumnya suatu studi kelayakan proyek akan menyangkut tiga aspek, yaitu:

- a. Manfaat ekonomis proyek tersebut bagi proyek itu sendiri (sering juga disebut sebagai manfaat financial). Yang berarti apakah proyek itu dipandang cukup menguntungkan apabila dibandingkan dengan resiko proyek tersebut.
- b. Manfaat ekonomis proyek tersebut bagi Negara tempat proyek itu di laksanakan (sering juga disebut sebagai manfaat ekonomi nasional). Yang menunjukkan manfaat proyek tersebut bagi ekonomi makro suatu Negara.
- c. Manfaat sosial proyek tersebut bagi masyarakat sekitar proyek tersebut ini merupakan studi yang relatif paling sulit untuk dilakukan.

3. Tujuan Studi Kelayakan Proyek

Proyek investasi umumnya memerlukan dana yang cukup besar dan mempengaruhi perusahaan dalam jangka panjang. Oleh karena itu perlu dilakukan studi agar jangan sampai proyek tersebut tidak menguntungkan setelah terlanjur menginvestasikan dana yang sangat besar.

Tujuan dari studi kelayakan proyek (Husnan dan Suwarsono, 2000:7) adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan. Tentu saja studi kelayakan ini akan memakan biaya, tetapi biaya tersebut relatif kecil apabila dibandingkan dengan resiko kegagalan suatu proyek yang menyangkut investasi dalam jumlah besar. Menurut Subagyo (2007:15), tujuan dilakukan studi kelayakan proyek adalah untuk memperkecil tingkat resiko kerugian dan memastikan bahwa investasi yang akan dilakukan memang menguntungkan.

Dari beberapa tujuan tersebut dapat diambil suatu kesimpulan bahwa tujuan utama studi kelayakan proyek adalah memperbesar kemungkinan proyek investasi yang akan diteliti sukses. Selain itu, studi kelayakan proyek diutamakan sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan bagi orangorang yang berkepentingan untuk mengetahui tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan apabila melakukan investasi atau penanaman modal.

4. Aspek-Aspek Studi Kelayakan Proyek

Dalam perencanaan investasi, ada beberapa aspek studi kelayakan proyek yang perlu diperhatikan. Menurut Subagyo (2007:55)Aspek-aspek dalam studi kelayakan proyek merupakan bidang kajian dalam studi kelayakan tentang keadaan obyek tertentu dari fungsi-fungsi bisnis. Namun dalam realisasinya, studi kelayakan proyek tidak meneliti semua aspek yang ada tetapi setidaknya ada beberapa aspek utama yang harus diteliti, antara lain:

a. Aspek Hukum dan Legalitas

Aspek Hukum dan Legalitas ini bertujuan untuk mencari bentuk badan hukum yang tepat untuk organisasi yang didirikan/ dikembangkan agar perusahaan dapat bergerak secara efisien dan efektif dalam mencapai tujuannya. Dalam aspek ini, ada beberapa faktor yang dijadikan dasar dalam penilaian kelayakan. Menurut Subagyo (2007:166) faktor-faktor tersebut adalah sebagai berikut:

- 1). Badan hukum apa yang sesuai untuk dijadikan bentuk formal badan usaha yang akan didirikan
- 2). Komoditas usaha termasuk jenis barang dagangan yang diperbolehkan atau dilarang undang-undang.
- 3). Cara berbisnisnya melanggar hukum agama atau tidak.
- 4). Teknis operasional mendapatkan izin dari instansi/ departemen/ dinas terkait atau tidak.

b. Aspek Teknis

Menurut Husnan dan Suwarsono (2000:110), aspek teknis merupakan suatu aspek yang berkenaan dengan proses pembangunan proyek secara teknis dan pengoperasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun. Berdasarkan analisa ini pula dapat diketahui rancangan awal penaksiran biaya investasi termasuk biaya eksploitasinya.

Fokus perhatian dari aspek teknis, yaitu:

- 1). Lokasi proyek
- 2). Luas produksi
- 3). Tata letak (*lay out*)
- 4). Pemilihan jenis teknologi
- 5). Rencana kapasitas
- 6). Pengadaan persediaan bahan

7). Pengendalian kualitas

c. Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran menempati prioritas pertama dan utama dari studi kelayakan proyek. Menurut Subagyo (2007: 62) beberapa alasan tentang urgensi aspek pasar dan pemasaran dalam menentukan aspek-aspek lainnya, antara lain:

- 1). Produk yang dihasilkan perusahaan harus marketable.
- 2). Kecenderungan permintaan atas produk yang akan dihasilkan harus menunjukkan adanya kenaikan.
- Kandungan material produk tidak mengandung unsur yang dilarang negara ataupun agama.
- 4). Aspek teknis dan teknologis sangat ditentukan oleh hasil rekomendasi aspek pasar, terutama yang berkaitan dengan pemilihan alat dan mesin.

Titik perhatian dari aspek pasar dan pemasaran ini adalah sebagai berikut:

- 1). Permintaan dan penawaran
- 2). Segmentasi pasar
- 3). Bauran pemasaran
- 4). Analisis persaingan
- 5). Strategi pemasaran

d. Aspek Manajemen dan Organisasi

Aspek manajemen dan organisasi ini mempunyai tujuan yaitu untuk mengkaji penentuan bentuk dan struktur yang tepat berdasarkan kebutuhan dalam organisasi. Aspek ini memfokuskan kegiatan pada dua hal, yaitu manajemen pembangunan proyek dan manajemen dalam operasi. Manajemen pembangunan proyek merupakan proses untuk merencanakan penyiapan sarana fisik dan peralatan lunak lainnya agar proyek yang direncanakan tersebut bisa mulai beroperasi secara komersial tepat pada waktunya, sedangkan manajemen dalam operasi membahas mengenai pengelolaan proyek tersebut dalam operasinya. Manajemen dalam operasi ini meliputi : Struktur organisasi, *job description*, kualifikasi tenaga kerja, sistem pengembangan dan kompensasi.

e. Aspek Sosial Ekonomi

Menurut Sumarto (1998:11) aspek sosial ekonomi yaitu aspek yang menyangkut terhadap dampak sosial yang disebabkan adanya pengguna input dan output yang akan dicapai oleh proyek. Aspek ini menunjuk pada manfaat perusahaan bagi pemilik, konsumen dan masyarakat di sekitar lokasi perusahaan serta bagi para karyawan perusahaan secara keseluruhan. Manfaat sosial ekonomi suatu proyek bagi pemilik adalah dapat meningkatkan pendapatan / laba perusahaan, sedangkan bagi konsumen kebutuhannya dapat terpenuhi. Manfaat bagi masyarakat adalah dapat mengurangi pengangguran, meningkatkan pendapatan masyarakat sehingga daya beli masyarakat meningkat.

f. Aspek Keuangan

Aspek ini membahas tentang kebutuhan modal dan investasi yang diperlukan untuk pendirian/pengembangan usaha yang direncanakan, kemudian menganalisisnya untuk menetukan kelayakan usaha tersebut. Tujuan analisis aspek ini adalah untuk mengevaluasi keseluruhan pembahasan tiaptiap aspek yang membutuhkan dana baik dana aktiva tetap maupun dana untuk modal kerja.

Aspek ini juga membahas tentang sumber dana yang dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan dana tersebut. Sumber dana ini dimaksudkan apakah investasi tersebut dibelanjai dengan modal sendiri atau modal pinjaman. Kalau pinjaman, apakah pinjaman jangka panjang ataukah jangka pendek.

Untuk menganalisis kelayakan aspek keuangan, dapat digunakan beberapa metode yaitu yang ditinjau dari waktu pengembalian modal (payback period), tingkat pengembalian (rate of return), tingkat pengembalian investasi (return on investement), dan net present value (nilai sekarang bersih).

B. Investasi

1. Pengertian Investasi

Penanaman modal ke dalam suatu bidang usaha merupakan investasi yang diharapkan akan membawa keuntungan dimasa yang akan datang. Berikut disajikan beberapa definisi investasi dari beberapa ahli, yaitu:

Menurut Suratman (2002:6-7), investasi atau penanaman modal di dalam

perusahaan adalah menyangkut penggunaan sumber-sumber yang diharapkan akan memberikan imbalan (pengembalian) yang menguntungkan di masa yang akan datang. Menurut Subagyo (2007:41), investasi adalah aktivitas pembelian objek produktif yang bertujuan untuk memperbesar kekayaan (asset). Aktivitas terjadi karena adanya kemampuan, kemauan, dan objek yang dapat memuaskan kebutuhan, baik untuk saat ini maupun untuk masa yang akan datang.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK tahun 2002 no.13, investasi adalah suatu aktiva yang dipergunakan perusahaan untuk pertumbuhan keuangan (*accreative of wealth*) melalui distribusi hasil investasi (seperti bunga, royalti, deviden dan uang sewa) untuk apresiasi nilai investasi atau untuk manfaat lain bagi perusahaan lain yang berinvestasi seperti manfaat yang diperoleh melalui hubungan perdagangan.

Pendapat Rai Utama (www.urbanpoor.org) investasi adalah keputusan yang mengandung 3 macam keputusan yaitu: keputusan untuk mendapatkan dana (*financing decision*), keputusan untuk menggunakan dana tersebut agar menghasilkan suatu keuntungan (*investment decision*), dan keputusan pembagian keuntungan atas operasi suatu usaha (*dividend policy*) dengan memperhatikan risiko terkecil.

Dengan adanya pengertian-pengertian tersebut di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa investasi merupakan penanaman modal ke dalam suatu bidang usaha dengan tujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan di masa yang akan datang.

2. Bentuk - Bentuk Investasi

Suratman (2002:8) menggolongkan investasi menjadi tiga golongan antara lain: (1) investasi yang tidak dapat diukur labanya, (2) investasi yang menghasilkan laba, (3) investasi yang dapat diukur labanya.

Menurut Subagyo (2007:42-43), investasi terbagi dalam dua bentuk, yaitu investasi langsung (sektor riil) dan investasi portofolio (sektor finansial). Masyarakat umumnya lebih mengenal investasi di sektor riil karena hasilnya dapat dilihat secara fisik. Investasi sejumlah ini membutuhkan sejumlah besar sumber daya material dan menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. Investasi portofolio adalah investasi berupa pembelian saham di pasar modal, pembelian obligasi pemerintah, bisnis di pasar uang, dan sebagainya. Kedua jenis investasi ini sama-sama mempunyai arti penting bagi pertumbuhan

ekonomi suatu negara.

Menurut Riyanto (1998:121-122), ada berbagai cara dalam menggolonggolongkan usul-usul investasi, yaitu didasarkan menurut kategori di bawah ini:

- a. Investasi penggantian
- b. Investasi penambahan kapasitas
- c. Investasi penambahan jenis produk baru
- d. Investasi lain-lain

Investasi penggantian merupakan suatu keputusan investasi yang dapat diperhitungkan dengan mudah, yaitu misalnya suatu aktiva yang harus diganti dengan aktiva baru, kalau produksi akan tetap dilanjutkan. Keputusan investasi penggantian adalah yang paling sederhana.

Investasi penambahan kapasitas adalah adanya usul penambahan jumlah mesin atau pembukaan pabrik baru. Investasi penambahan kapasitas sering juga bersifat investasi penggantian, misalnya mesin yang sudah tua yang tidak efisien akan diganti dengan mesin baru yang lebih besar kapasitasnya dan lebih efisien. Dengan sendirinya tingkat ketidakpastiannya pada investasi penambahan kapasitas lebih besar daripada investasi penggantian.

Investasi penambahan jenis produk baru merupakan investasi untuk menghasilkan produk baru disamping tetap menghasilkan produk yang telah diprodusir pada waktu ini. Tingkat ketidakpastian yang besar juga dimiliki oleh investasi produk baru ini.

Investasi lain-lain ialah usul-usul investasi yang tidak termasuk dalam ketiga golongan tersebut, misalnya investasi untuk pemasangan alat pemanas (heater), alat pendingin (air coditioner), pemasangan sistem musik dimaksudkan untuk dapat meningkatkan para moral karyawan.

3. Tujuan Investasi

Menurut Sutojo (2002:11), tujuan investasi adalah untuk memperoleh keuangan dan atau non keuangan yang layak di kemudian hari. Manfaat ini dapat berupa imbalan keuangan ,misalnya laba, manfaat non keuangan atau kombinasi keduanya. Sebagai contoh manfaat non keuangan adalah penciptaan lapangan kerja baru, peningkatan ekspor, substitusi impor atau

pendayagunaan bahan baku dalam negeri yang melimpah.

Subagyo (2007:42) berpendapat bahwa investasi ini sangat penting karena tanpa investasi tidak akan ada pembangunan. Dana yang digunakan untuk investasi akan memberikan dampak ganda, yaitu dampak sosial dan ekonomi. Investasi akan memberikan keuntungan kepada pemiliknya (ekonomi) dan memberikan peluang kerja (manfaat) bagi orang lain (sosial) sehingga secara ekseleratif akan meningkatkan pendapatan masyarakat sekitarnya. Teori ekonomi mengatakan bahwa investasi (I) merupakan fungsi dari pendapatan (Y) Pendapatan masyarakat akan meningkat jika di daerah/ negara tersebut kegiatan investasinya meningkat.

Berdasarkan tujuan investasi dari beberapa ahli dapat disimpulkan bahwa perusahaan mengadakan investasi dengan harapan, perusahaan akan dapat memperoleh kembali dana yang diinvestasikan.

4. Sumber Pembiayaan Investasi

Investasi merupakan suatu kegiatan yang mengunakan modal atau dana yang cukup besar, pemilihan sumber-sumber dana yang akan digunakan untuk membiayai investasi perlu untuk dilakukan agar dapat memilih sumber dana yang pada akhirnya dapat memberikan kombinasi dengan biaya yang terendah.

Menurut Kasmir dan Jakfar (2003:139) membagi modal menjadi dua macam berdasarkan sumber asalnya, yaitu:

- a. Modal asing (pinjaman)
 - Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh secara pinjaman. Menggunakan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan terkena beban biaya bunga yang besarnya relatif, kemudian adanya kewajiban untuk mengembalikan pinjaman setelah jangka waktu tertentu. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh antara lain dari:
 - 1) Pinjaman dari dunia perbankan
 - 2) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan Modal Ventura, asuransi, leasing, dana pension atau lembaga keuangan lainnya; atau
 - 3) Pinjaman dari perusahaan non bank
- b. Modal sendiri
 - Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham baik secara tertutup maupun terbuka. Dalam modal sendiri tidak ada pembayaran biaya bunga tetapi pembayaran dividen

Menurut Umar (2003:75) sumber dana yang terpenting antara lain :

- a. Modal pemilik perusahaan yang disetorkan.
- b. Saham yang diperoleh dari penerbitan saham di pasar modal.
- c. Obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan dan dijual di pasar modal.
- d. Kredit yang diterima oleh bank.
- e. Sewa guna usaha (*leasing*) dari lembaga non bank.

C. Aktiva Tetap

1. Pengertian Aktiva Tetap

Aktiva Tetap dimiliki perusahaan dengan maksud untuk digunakan dalam operasi perusahaan dan bukan diperjualbelikan. Sifat ini membedakan dengan persediaan barang. Sebagai contoh, mobil yang diperdagangkan oleh dealer merupakan persediaan, sedangkan mobil yang dipakai untuk antar jemput pegawai merupakan aktiva tetap.

Berikut ini ada beberapa pengertian tentang aktiva tetap. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK tahun 2002 no.16, pengertian aktiva tetap adalah aktiva berwujud yang diperoleh dalam bentuk siap pakai atau dengan dibangun lebih dahulu, yang digunakan dalam operasi perusahaan, tidak dimaksudkan untuk dijual dalam rangka kegitan normal perusahaan dan mempunyai masa manfaat lebih dari satu tahun. Kusnadi (2000:37) mendefinisikan bahwa aktiva tetap adalah harta yang mempunyai umur kegunaan jangka panjang (lebih dari satu tahun atau tidak habis dalam satu tahun atau satu periode akuntansi).

Dari beberapa definisi aktiva tetap, maka dapat disimpulkan bahwa aktiva tetap merupakan harta yang digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan dan tidak diperjualbelikan serta memiliki nilai manfaat lebih dari satu tahun.

2. Penggolongan Aktiva Tetap

Menurut Husnan dan Suwarsono (2000:166-167) dikemukakan bahwa aktiva tetap yang diperlukan untuk investasi bisa diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Aktiva Tetap Berwujud

1). Tanah dan pengembangan lokasi Biaya ini termasuk harga tanah, biaya pendaftaran, pembersihan, penyiapan tanah, pembuatan jalan ke jalan terdekat, pemagaran dan sebagainya.

2). Bangunan dan perlengkapannya.

Ini termasuk bangunan untuk pabrik, bangunan untuk administrasi, gudang, untuk pembangkit tenaga, pos-pos keamanan, jasa-jasa arsitektur, dan lain sebagainya.

3). Pabrik dan mesin-mesin.

Ini merupakan komponen terbesar dari investasi. Termasuk didalamnya adalah biaya pembangunan pabrik, harga mesin, biaya pemasangan, biaya pengangkutan, suku cadang, dan lain sebagainya. Ada baiknya disini kita memisahkan mesin-mesin yang diimpor dan yang tidak untuk memasukkan kemungkinan perubahan kurs valuta.

4). Aktiva tetap lainnya.

Ini termasuk perlengkapan angkutan dan materials handling, perlengkapan untuk penelitian dan pengembangan, meubelair, perlengkapan kantor, dan sebagainya.

- b. Aktiva Tetap Tidak berwujud.
 - 1). Aktiva tidak berwujud

Misalnya patent, lisensi, pembayaran "Lumpsum" untuk penggunaan teknologi, engineering fees, copyright, goodwill, dan sebagainya.

2). Biaya pendahuluan

Biaya ini terdiri dari biaya untuk studi pendahuluan, penyiapan pembuatan laporan studi kelayakan, survey pasar, "legal free", dan sebagainya.

3). Biaya sebelum operasi

Ini adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sebelum beroproduksi secara komersial. Komponen yang utama adalah biaya penarikan tenaga kerja, biaya latihan, beban bunga, biaya-biaya selama masa produksi percobaan.

3. Metode Depresiasi

a. Pengertian Depresiasi

Baridwan (1992: 307) mengemukakan bahwa depresiasi adalah sebagian dari harga perolehan aktiva tetap yang secara sistematis dialokasikan menjadi biaya setiap periode akuntansi. Menurut Syamsudin (2004:24), depresiasi atau dengan kata lain penyusutan merupakan salah satu komponen biaya tetap yang timbul karena digunakannya aktiva tetap, di mana biaya ini dapat dikurangkan dari *revenuel* penghasilan.

Definisi penyusutan menurut Ikatan Akuntan Indonesia dalam PSAK tahun 2002 no.17 adalah alokasi jumlah suatu aktiva yang dapat disusutkan sepanjang masa manfaat yang diestimasi. Penyusutan untuk periode akuntansi dibebankan ke pendapatan baik secara langsung maupun tidak langsung.

Menurut Rai Utama (www.urbanpoor.org), depresiasi adalah suatu sistem akuntansi yang bertujuan memberikan harga perolehan atau nilai dasar lain dari aktiva tetap berwujud, dikurangi dengan nilai sisa residu, selama masa manfaat aktiva yang bersangkutan.

b. Metode Perhitungan Depresiasi

Baridwan (1992:309-318) membagi metode depresiasi sebagai berikut :

1). Metode Garis Lurus (Straight-Line Method)

Metode ini sering digunakan karena bentuknya paling sederhana. Dalam metode ini, beban depresiasi tiap periode jumlahnya sama (kecuali kalau ada penyesuaian-penyesuaian). Metode ini sebaiknya digunakan untuk menghitung depresiasi gedung, mebel, dan alat-alat kantor. Depresiasi tiap tahun dihitung sebagai berikut:

Depresiasi =
$$\frac{HP - NS}{n}$$

Keterangan: HP = Harga Perolehan

NS = Nilai sisa (residu)

n = Taksiran umur kegunaan

2). Metode Jam Jasa (Service Hours Method)

Metode dimana beban depresiasi dihitung dengan dasar satuan jam jasa. Beban depresiasi periodik besarnya akan sangat tergantung pada jam jasa yang digunakan. Metode ini paling tepat digunakan untuk kendaraan dengan alasan kendaraan itu lebih banyak aus karena dipakai dibandingkan dengan tua karena waktu.

Depresiasi per jam =
$$\frac{HP - NS}{n}$$

Keterangan: HP = Harga Perolehan

NS = Nilai sisa (residu)

n = Taksiran jam jasa

3). Metode Hasil Produksi (*Productive-Output Method*)

Dalam metode ini umur kegunaan aktiva ditaksir dalam satuan jumlah unit hasil produksi. Beban depresiasi dihitung dengan dasar satuan hasil produksi, sehingga depresiasi tiap periode akan berfluktuasi sesuai dengan fluktuasi dengan hasil produksi. Metode ini sebaiknya digunakan untuk aktiva-aktiva yang dapat diukur, seperti mesin-mesin.

Depresiasi per unit =
$$\frac{HP - NS}{n}$$

Keterangan: HP = Harga Perolehan

NS = Nilai sisa (residu)

n = Taksiran hasil produksi (unit)

4). Metode Beban Berkurang (Reducing-Charge Method)

Dalam metode ini beban depresiasi tahun-tahun pertama akan lebih besar daripada tahun-tahun berikutnya. Metode ini didasarkan pada teori bahwa aktiva yang baru akan dapat digunakan dengan lebih efisien dibandingkan dengan aktiva yang lebih tua, begitu juga dengan biaya reparasi dan pemeliharaannya. Ada 4 cara menghitung beban depresiasi yang menurun dari tahun ke tahun, yaitu:

a). Jumlah Angka Tahun (Sum of Years-Digit Method)

Metode depresiasi ini dihitung dengan cara mengalikan bagian pengurang (*reducing fractions*) yang tiap tahunnya selalu menurun dengan harga perolehan dikurangi nilai residu. Bagian pengurang dihitung sebagai berikut:

Pembilang = bobot (*weight*) untuk tahun yang bersangkutan.

Penyebut = jumlah angka tahun selama umur ekonomis aktiva.

Jika aktiva itu umur ekonomisnya panjang, maka penyebut bisa dihitung dengan rumus:

Jumlah angka tahun =
$$n\left(\frac{(n+1)}{2}\right)$$

n = umur ekonomis

b). Saldo Menurun (Declining Balance Method)

Dalam metode ini, beban depresiasi periodik dihitung dengan cara mengalikan tarif yang tetap dengan nilai buku aktiva. Rumus tarif tersebut, yaitu:

$$T = 1 - n\sqrt{\frac{NS}{HP}}$$
Keterangan: T = Tarif
$$n = \text{Umur ekonomis}$$

$$HP = \text{Harga Perolehan}$$

$$NS = \text{Nilai sisa (residu)}$$

c). Saldo Menurun Berganda (Double Decline Balance Method)

Beban depresiasi pada metode ini tiap tahunnya selalu menurun. Dasar yang digunakan untuk menghitung beban depresiasi adalah persentase depresiasi dengan cara garis lurus. Persentase ini dikalikan dua dan setiap tahunnya dikalikan nilai buku aktiva tetap.

d). Tarif menurun (Declining rate on cost method)

Tarif (%) ini setiap periode dikalikan dengan harga perolehan. Penurunan tarif setiap periode dilakukan tanpa menggunakan dasar yang pasti, tetapi ditentukan berdasarkan kebijaksanaan pimpinan perusahaan. Karena tarif (%)-nya selalu menurun maka beban depresiasinya juga selalu menurun.

D. Investasi Aktiva Tetap

Suatu perusahaan yang mengadakan investasi aktiva tetap tentunya mempunyai harapan bahwa perusahaan tersebut akan memperoleh kembali dana yang diinvestasikan seperti halnya pada investasi aktiva lancar. Perbedaan antara investasi aktiva lancar dengan investasi aktiva tetap terletak pada waktu dan cara perputaran dana yang ditanamkan. Investasi aktiva lancar diharapkan dapat diterima kembali dalam jangka waktu yang relatif singkat atau kurang dari 1 tahun. Sebaliknya investasi aktiva tetap akan diterima kembali secara keseluruhan dalam beberapa tahun dan kembalinya berangsurangsur melalui depresiasi di masa yang akan datang.

Riyanto (1998:121) mendefinisikan investasi aktiva tetap sebagai *capital* budgeting expenditure adalah merupakan keseluruhan proses perencanaan

dan pengembalian keputusan mengenai pengeluaran di mana jangka waktu kembalinya dana tersebut melebihi 1 tahun.

Jumlah dana yang diinvestasikan dalam aktiva tetap tidak sama jumlahnya selama periode investasi atau selama umur penggunaan aktiva tetap tersebut. Jumlah dana yang terikat dalam aktiva tetap akan berangsur-angsur berkurang sesuai dengan metode depresiasi yang digunakan.

Berdasarkan definisi di atas, dapat dinyatakan bahwa investasi aktiva tetap mengandung beberapa unsur yaitu modal, waktu dan manfaat. Dari unsur-unsur tersebut maka investasi aktiva tetap harus dipertimbangkan secara mendalam dengan harapan mampu mengurangi resiko yang ditimbulkan dari investasi yang dilakukan.

E. Metode Peramalan Permintaan

Teknik peramalan permintaan yaitu metode trend dapat digunakan untuk jangka waktu menengah dan panjang. Menurut Husnan dan Suwarsono (2000:49-53) ada tiga macam metode *trend* yaitu:

1. Metode Trend Linear

Metode *trend linear* digunakan jika scatter diagram dari data masa lalu yang tersedia cenderung merupakan garis lurus. Fungsi persamaannya yaitu:

$$Y = a + bX$$

Koefisien a dan b dapat diperoleh dengan:

$$a = \sum Y : n$$

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

$$Jika \sum X = 0$$

Keterangan :Y = Variabel permintaan

n = Jumlah data

X = Variabel tahun

2. Metode Trend Kuadratik

Metode ini digunakan jika scatter diagram dari data masa lalu yang tersedia cenderung berbentuk parabola. Fungsi persamaan metode ini :

$$Y = a + bX + cX^2$$

Koefisien a dan b dapat diperoleh dengan:

```
a = (\sum Y - c \sum X^{2}) : n
b = \sum XY : \sum X^{2}
c = \{ n \sum X^{2}Y - (\sum X^{2}) (\sum Y) \} : \{ n \sum X^{4} - (\sum X^{2})^{2} \}
Jika \sum X = 0
```

3. Metode Trend Simple Exponential

Metode ini digunakan jika data yang tersedia cenderung naik turun dengan perbedaan yang terlalu banyak, tetapi secara keseluruhan cenderung naik. Fungsi persamaannya adalah:

$$Y^1 = ab^x$$

Fungsi logaritmanya sebagai berikut:

$$Log Y^1 = log a + (log b)X$$

Jika $\Sigma X = 0$, maka koefisien a dan b dapat dicari dengan :

$$Log a = (\sum log Y) : n$$

$$Log b = {\sum X (log Y)} : \sum X^2$$

BRAWA F. Konsep-Konsep yang Dipakai dalam Penilaian Investasi

1. Biaya Modal (Cost of Capital)

Modal adalah dana yang digunakan untuk membiayai pengadaan aktiva dan operasi perusahaan. Penggunaan modal perusahaan akan menimbulkan suatu biaya kesempatan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan karena pengggunaan komponen modal yang terdapat dalam struktur modal perusahaan.

Biaya modal (cost of capital) merupakan komponen yang sangat penting dalam penilaian investasi, sumber pembelanjaan dan manajemen aktiva. Penentuan biaya modal yang tepat bagi suatu perusahaan merupakan sesuatu hal yang penting karena setiap perusahaan selalu membutuhkan dana untuk membiayai operasi perusahaan. Dana yang digunakan oleh perusahaan dapat diperoleh dari pemilik berupa pinjaman dari pihak lain maupun modal sendiri.

Menurut Martono dan Harjito (2003:201), pengertian biaya modal atau cost of capital adalah biaya riil yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh dana baik yang berasal dari utang, saham preferen, saham biasa, maupun laba ditahan untuk mendanai suatu investasi atau operasi perusahaan. Menurut Gitosudarmo dan Basri (2002:191), biaya modal adalah batas tingkat minimum yang harus dicapai oleh suatu investasi supaya dapat menaikkan nilai perusahaan. Pendapat yang sama juga diungkapkan oleh Alwi (1994:239), yang menyatakan bahwa konsep cost of capital dimaksudkan untuk menghitung besarnya ongkos riil yang harus dikeluarkan untuk menggunakan dana dari alternatif sumber yang ada.

Dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya modal dimaksudkan sebagai besarnya semua biaya riil yang harus dikeluarkan sehubungan dengan penggunaan modal perusahaan untuk memperoleh dana yang diperlukan.

Karena penentuan biaya modal yang tepat bagi suatu perusahaan merupakan sesuatu yang penting maka ada tiga alasan pentingnya biaya modal menurut Warsono (2003:136) yaitu :

"Pertama, pemaksimuman nilai perusahaan bahwa semua biaya input, termasuk modal, diminimumkan dan untuk menimumkannya, biaya modal harus dapat diestimasi. Kedua, keputusan penganggaran modal mensyaratkan suatu estimasi biaya modal yang digunakan selama umur ekonomis proyek. Ketiga, beberapa tipe keputusan lain, termasuk yang berhubungan dengan peraturan utilitas publik, sewa guna usaha, pendanaan kembali obligasi dan kompensasi eksekutif, mensyaratkan estimasi biaya modal."

Sumber pendanaan suatu perusahaan dapat berasal dari utang dan modal sendiri yang berasal dari laba ditahan. Berikut ini akan diuraikan tentang biaya modal dari masing-masing sumber pendanaan:

a. Biaya Utang (Cost of Debt)

Menurut Husnan dan Suwarsono (2000: 240), biaya utang (*cost of debt*) merupakan biaya yang ditanggung perusahaan karena telah menggunakan sumber dana yang berasal dari pinjaman. Pendapat lain dari Horne dan Wachowicz (1999: 400) menyatakan bahwa biaya modal utang adalah tingkat pengembalian yang diminta atas investasi pemberi pinjaman perusahaan.

Biaya modal dari penggunaan utang (*cost of debt*), menurut Martono dan Harjito (2003:203) dapat dihitung dengan cara:

$$\mathbf{K}_{\mathbf{t}} = \mathbf{K}_{\mathbf{b}} (1 - \mathbf{t})$$

Keterangan:

 K_t = biaya modal utang setelah pajak

K_b = biaya modal utang sebelum pajak

t = tarif pajak

b. Biaya Saham Preferen

Biaya saham preferen adalah sama dengan tingkat keuntungan yang dinikmati pembeli saham preferen atau K_p . Menurut Martono dan Harjito (2003:206), biaya modal saham preferen dihitung dengan cara:

$$\mathbf{K}_{\mathbf{p}} = \frac{Dp}{Pn}$$

Keterangan:

K_p = biaya saham preferen

D_p = dividen saham preferen

P_n = harga saham preferen saat penjualan

c. Biaya Laba ditahan

Menurut Martono dan Harjito (2003:206), rumus yang digunakan untuk menghitung biaya laba ditahan adalah sbb:

$$K_s = \underline{D}_1 + g$$

$$P_o$$

Keterangan:

K_s = biaya laba ditahan

 D_1 = dividen saham preferen

P_o = harga saham preferen saat penjualan

g = tingkat pertumbuhan dividen

d. Biaya Saham Biasa

Rumus biaya saham biasa baru atau external equity capital (K_e) menggunakan Gordon Model memperhitungkan *flotation cost* sebagai berikut:

$$K_s = \underline{D_1} + g$$

$$P_o(1-F)$$

e. Weight Average Cost of Capital (WACC)

Rumus yang dipergunakan untuk menghitung WACC adalah sebagai berikut:

$$WACC = K_a = W_d \cdot K_d (1-T) + W_p \cdot K_p + W_s (K_s \text{ atau } K_e)$$

Keterangan:

WACC = biaya modal rata-rata tertimbang

W_d = persentase hutang dari modal

$\mathbf{W}_{\mathbf{p}}$	= persentase	saham	preferen	dari modal
---------------------------	--------------	-------	----------	------------

W_s = persentase saham biasa dari modal

 K_d = biaya hutang

 K_p = biaya saham biasa

K_s = biaya laba ditahan

K_e = biaya saham biasa baru

T = pajak (dalam persentase)

2. Nilai Waktu Uang (Time Value of Money)

Pada dasarnya nilai waktu uang menyatakan bahwa setiap individu berpendapat bahwa nilai uang pada saat ini adalah lebih berharga daripada nanti. Konsep nilai waktu ini berhubungan dengan tingkat bunga yang ditekankan pada perhitungan nilai uang pada masa yang akan datang atau nilai majemuk (compound value) dan nilai sekarang (present value) dari suatu jumlah yang akan diterima pada masa yang akan datang.

a. Compound Value (Nilai Majemuk)

Compound value diperlukan guna mengevaluasi jumlah uang yang akan diterima di masa yang akan datang sebagai hasil dari suatu investasi yang dilakukan saat ini. Compound value ini juga digunakan untuk menentukan tingkat bunga serta tingkat pertumbuhan dari suatu jumlah penerimaan uang. Syamsudin (2004:366-375) membagi nilai majemuk ke dalam tiga bagian:

1). Annual Compounding (Nilai Majemuk Tahunan)

Dalam *annual compounding* ini, bunga akan menjadi majemuk apabila hasil yang diperoleh dari simpanan pokok (*initial principal*) tidak diambil dan dibiarkan menjadi bagian dari simpanan pokok (berupa bunga) pada periode selanjutnya.

Rumus dari nilai majemuk tahunan adalah sebagai berikut:

$$C_n = P(1+i)^n$$

di mana:

C_n = jumlah uang pada akhir tahun ke n

P = simpanan pokok yang pertama (*initial principal*)

i = tingkat bunga per tahun yang dibayarkan atas simpanan pokok

n = jumlah tahun atau lama pembungaan (bunga tidak diambil)

2). Interyear Compounding

Interyear compounding adalah perhitungan nilai majemuk atas pembayaran bunga yang dilakukan beberapa kali dalam setahun. Untuk menentukan interyear compounding dapat dilakukan sebagai berikut:

$$C_n = P (1 + \frac{i}{m})^{m \times n}$$

di mana: m = frekuensi pembayaran bunga per tahun

3). Nilai Majemuk dari Suatu Anuitet

Anuitet adalah jumlah arus kas yang sama dari suatu periode ke periode lainnya. Arus kas yang berbentuk anuitet ini merupakan investasi yang menghasilkan bunga di mana periode investasi dan perhitungan bunga dilakukan pada setiap akhir tahun.

Perhitungan nilai majemuk dari suatu anuitet dapat dilakukan secara langsung sebagai berikut:

$$CA_n = A(CVIFA_{i,n})$$

atan

$$CA_n = A \times \left[\frac{(1 + i)^n - 1}{i} \right]$$

b. Present Value (Nilai Sekarang)

Present value merupakan kebalikan dari konsep nilai majemuk. Perhitungan present value digunakan untuk mengetahui berapa nilai sekarang dari suatu jumlah uang tertentu pada masa yang akan datang. Sepanjang tingkat bunga lebih dari 0 %, maka nilai sekarang dari suatu jumlah uang pada masa yang akan datang pasti lebih kecil.

1). Present value untuk jumlah tertentu

$$P = \frac{Cn}{(1+i)^n} = C_n \left[\frac{1}{(1+i)^n} \right]$$

atan

$$P = C_n (1 + i)^{-n}$$

2). Present value untuk suatu anuitet

$$PA_n = A (PVIFA_{i,n})$$
 atau

$$PA_n = A \times \left[\frac{1 - (1 + i)^{-n}}{i} \right]$$

3. Initial Investment

Menurut Syamsuddin (2000:419), *initial investment* menunjuk kepada *cash outflow* (pengeluaran-pengeluaran kas) yang relevan dalam menilai proyek-proyek *capital expenditure*. Jumlah investasi tersebut dihitung setelah keseluruhan *cash outflow* dikurangi dengan *cash inflow* di mana investasi tersebut terjadi pada tahun ke nol ataupun pada saat-saat lain apabila terjadi tambahan pengeluaran atas aktiva yang sudah dibeli.

Initial Investment dapat berupa pembayaran untuk tanah, pematangannya, pembuatan pabrik dan perlengkapannya, pembayaran mesinmesin dan sebagainya. Sebagai tambahan pengeluaran-pengeluaran untuk biaya-biaya pendahuluan dan sebelum operasi termasuk penyediaan modal kerja.

Menurut Syamsuddin (2000: 419-420), faktor-faktor utama yang harus dipertimbangkan dalam penentuan besarnya *initial investment* dari suatu proyek adalah:

- a. Harga perolehan aktiva
 - Adalah harga yang harus dibayar oleh perusahaan atas aktiva yang dibelinya.
- b. Biaya-biaya instalasi
 - Adalah biaya-biaya tambahan yang harus dikeluarkan (dimasukkan dalam harga beli) oleh perusahaan untuk dapat mengoperasikan aktiva yang dibelinya.
- c. Penghasilan (proceeds) dari penjualan aktiva yang lama Apabila aktiva baru dimaksudkan untuk mengganti aktiva lama, maka penghasilan dari penjualan aktiva lama dianggap sebagai proceeds (cash inflow).

d. Pajak dari penjualan aktiva yang lama

Jumlah *initial investment* akan diperbesar oleh jumlah pembayaran pajak atas keuntungan penjualan aktiva (*proceeds* lebih besar dari nilai buku aktiva).

4. Arus Kas (Cash Flow)

Arus kas adalah kas yang terdiri dari pendapatan tunai dan pengeluaran tunai. Berbagai teknik evaluasi terhadap usulan penanaman modal didasarkan pada arus kas dan bukan pada konsep laba yang dipergunakan dalam akuntansi sebab untuk dapat menghasilkan keuntungan tambahan perusahaan harus mempunyai kas untuk ditanam kembali.

Menurut Husnan dan Suwarsono (2000: 186), aliran kas yang berhubungan dengan suatu proyek bisa dikelompokkan menjadi tiga bagian:

- a. Aliran Kas Permulaan (*Initial Cash Flow*), merupakan pengeluaran pengeluaran untuk investasi (*outlay*) pada awal periode.
- b. Aliran Kas Operasional (*Operational Cash Flow*), merupakan aliran kas yang timbul selama operasi proyek.
- c. Aliran Kas Terminal (*Terminal Cash Flow*), merupakan aliran kas yang diperoleh pada waktu proyek tersebut berakhir.

Penentuan atau estimasi besarnya *cash flow* setiap tahunnya merupakan titik permulaan untuk menilai profitabilitas usulan investasi. Cara yang sering dipakai untuk menentukan *cash flow*:

a. Menyesuaikan taksiran rugi laba yang disusun berdasarkan prinsip akuntansi dan menambahkan dengan biaya-biaya yang sifatnya tunai (penyusutan). Menurut Husnan dan Suwarsono (2000:188), rumus yang digunakan yaitu:

Aliran kas masuk = Laba setelah pajak + penyusutan

b. Memisahkan antara *cash flow* karena keputusan pembelanjaan (yaitu pembayaran bunga) dan *cash flow* karena investasi (penghasilan, pengeluaran, biaya tunai, pajak). Menurut Husnan dan Suwarsono (2000:189), rumus yang digunakan yaitu:

Aliran kas masuk = Laba setelah pajak + penyusutan + bunga (1 - pajak)

G. Incremental Cash Flow

Dalam memutuskan investasi, informasi yang biasa digunakan adalah mengenai aliran kas bukan laba akuntansi. Hal ini dikarenakan hanya dengan kas bersih, perusahaan dapat melaksanakan investasi dan membayar kewajiban finansialnya.

Salah satu konsep dalam menilai investasi itu adalah konsep incremental. Menurut Ichsan (1998:238), pengertian masukan tambahan atau incremental adalah tambahan kas masuk yang hanya berasal atau akibat dilakukannya investasi. Suratman (2002:143) mengungkapkan bahwa konsep incremental digunakan untuk mengestimasi aliran kas khusus usulan proyek dalam bentuk penambahan/pengembangan dari proyek yang sebelumnya sudah berjalan.

Penentuan jumlah *incremental cashflow* sangat penting dalam menilai atau menganalisa rencana proyek khususnya untuk proyek perluasan usaha atau ekspansi untuk mengetahui berapa kelebihan dan kekurangan kas yang akan dihasilkan apabila proyek yang direncanakan tersebut benar-benar dilaksanakan.

Perhitungan peningkatan (*incremental*) ini dilakukan dengan cara menghitung perubahan-perubahan dalam penghasilan, biaya-biaya (tidak termasuk depresiasi) dan perubahan depresiasi. Hasil perhitungan perubahan tersebut kemudian disesuaikan dengan tingkat pajak untuk menentukan jumlah *cash inflow* yang dihasilkan.

Menurut Syamsudin (2000:428) dapat diuraikan sbb:

Perubahan dalam :		Tax adjustment factor	
Penghasilan		(1 - tingkat pajak)	
Dikurangi : biaya-biaya			
(tidak termasuk depresiasi)		(1 - tingkat pajak)	
Ditambahkan dengan : Depresiasi		(tingkat pajak)	
KWILAYAYAU		= peningkatan incremental	

Perhitungan *incremental cashflow*, menurut Soeharto (1999:121) dirumuskan sebagai berikut:

$$Inkr.CFAT = (inkr.R - inkr.C - inkr.D) (1-T) + inkr.D$$

di mana:

Inkr.CFAT = *incremental cashflow* setelah pajak

Inkr.R = revenue / pendapatan kotor

Inkr.C = biaya barang terjual

Inkr.D = depresiasi

T = tax

H. Metode Penilaian Investasi Aktiva Tetap

Menurut Husnan (2000:206), pada umumnya ada lima metode yang biasa dipertimbangkan untuk dipakai dalam penilaian investasi aktiva tetap. Metode-metode tersebut antara lain:

BRAM

- 1. Metode Average Rate of Return (ARR)
- 2. Metode Payback Period
- 3. Metode Net Present Value (NPV)
- 4. Metode Internal Rate of Return (IRR)
- 5. Metode *Profitability Index* (PI)

Berikut merupakan penjelasan dari masing-masing metode penilaian investasi aktiva tetap:

1. Metode Average Rate of Return (ARR)

Metode ini mengukur berapa tingkat keuntungan rata-rata yang diperoleh dari suatu investasi. Cara perhitungan metode ini ada 2, yaitu:

Cara I (Syamsuddin, 2000: 438):

$$Average \ Rate \ of \ Return = \frac{Average Earning After Taxes}{Average Investment}$$

Average earning after taxes (Rata-rata bersih sesudah pajak) dihitung dengan cara:

$$Average EAT = \frac{\sum EAT}{n}$$

BRAWIJAYA

di mana:

Average EAT = rata-rata keuntungan bersih sesudah pajak

 Σ EAT = total keuntungan bersih sesudah pajak

n = umur ekonomis proyek/aktiva (jangka waktu proyek

menghasilkan)

Average investment (rata-rata investasi) dihitung dengan cara membagi dua jumlah investasi.

$$Average\ investment = \frac{\text{Nilai Investasi}}{2}$$

Cara II (Syamsuddin, 2000: 441):

$$Average \ Rate \ of \ Return = \frac{Average CashInflow}{Average Investment}$$

Average cash inflow dapat dihitung dengan cara sebagai berikut:

Average cash inflow =
$$\frac{\sum \text{Cash inflow}}{n}$$

di mana:

Average cash inflow = rata-rata cash inflow

$$\sum cash inflow$$
 = total cash inflow

Jumlah cash inflow dapat dicari dengan cara sebagai berikut:

$$Cash\ Inflow = EAT + Depresiasi$$

Kriteria kelayakan:

- Apabila ARR lebih besar dari tingkat keuntungan yang disyaratkan, maka proyek dikatakan menguntungkan.
- Apabila ARR lebih kecil dari tingkat keuntungan yang disyaratkan, maka akan ditolak.

2. Metode Payback Period

Menurut Syamsuddin (2000:443), metode *Payback Period* merupakan perhitungan atau penentuan jangka waktu yang dibutuhkan untuk menutup *initial investment* dari suatu proyek dengan menggunakan *cash inflow* yang

dihasilkan proyek tersebut.

Menurut Syamsuddin (2000: 443), perhitungan *Payback Period* untuk proyek yang mempunyai pola aliran kas yang sama dari tahun ke tahun yaitu :

$$Payback\ Period = \frac{InitialInvestment}{CashInflow}$$

Menurut Syamsuddin (2000: 445), perhitungan *Payback Period* untuk proyek yang mempunyai pola aliran kas yang tidak sama dari tahun ke tahun yaitu:

$$Payback\ Period = \mathbf{t} + \frac{b-c}{d-c}$$

di mana:

- t = tahun terakhir di mana jumlah *cash inflow* belum menutup *initial investment*.
- b = initial investment
- c = kumulatif cash inflow pada tahun ke t,
- d = jumlah kumulatif cash inflow pada tahun ke t + 1

Menurut Subagyo (2007:211) kriteria kelayakan metode *payback period* adalah :

- Proyek layak jika masa pemulihan modal investasi lebih pendek dari usia ekonomis
- Proyek tidak layak jika masa pemulihan modal investasi lebih lama dibandingkan usia ekonomisnya

3. Metode Net Present Value (NPV)

Net Present Value adalah merupakan selisih antara cash inflow yang didiskonto pada tingkat bunga minimum atau cost of capital perusahaan, dikurangi dengan nilai investasi. Menurut Syamsuddin (2000:448), perhitungan NPV dapat dilakukan sebagai berikut:

NPV = present cash inflow - present value investasi

Perhitungan NPV dapat dihitung berdasarkan pembandingan biaya (biaya tunai) yang dikeluarkan dengan menggunakan dua pendekatan. Menurut Syamsuddin (2000:450), pendekatan yang bisa dilakukan sehubungan penentuan penggantian aktiva tetap, yaitu:

- a. Total Project Approach
- b. Incremental Project Approach

Metode mana pun yang digunakan untuk mengevaluasi proyek tersebut akan memberikan hasil yang sama.

Usulan-usulan proyek akan dapat diterima apabila:

Hal ini menunjuk kepada suatu keadaan di mana hasil yang diperoleh adalah lebih besar atau sama dengan *rate of return minimum* yang sudah ditetapkan. Usulan-usulan proyek akan tidak dapat diterima apabila:

Hal ini karena hasil yang diperoleh berarti lebih kecil dari biaya modal atau (cost of capital) yang sudah ditetapkan.

4. Metode Internal Rate of Return (IRR)

Syamsuddin (2000:460) mendefinisikan *internal rate of return* (IRR) sebagai tingkat *discount* atau bunga yang akan menyamakan *present value cash inflow* dengan jumlah *initial investment* dari proyek yang sedang dinilai.

Perhitungan IRR harus dilakukan secara "trial and error" (coba-coba) sampai pada akhirnya diperoleh tingkat discount yang akan menyebabkan NPV sama dengan nol. Penentuan besarnya IRR untuk suatu pola cash flow yang berbentuk anuitet jauh lebih mudah dibandingkan dengan pola cash inflow yang tidak sama dari tahun ke tahun. Menghitung IRR dapat dilakukan dengan cara:

- a. Menghitung rata-rata kas bersih (Average cash inflow)
- b. Memperkirakan besarnya Payback Period
- c. Menghitung PVIFA
- d. Interpolasi

Kriteria penerimaan atau penolakan proyek investasi yaitu:

- Proyek akan diterima apabila:

 $IRR \geq Cost \ of \ Capital$

- Proyek akan ditolak apabila:

IRR < Cost of Capital

5. Metode Profitability Index (PI)

Metode *Profitability Index* disebut juga *benefit cost ratio atau B/C ratio*. Metode ini mengukur *present value* untuk setiap rupiah yang diinvestasikan. Menurut Syamsuddin (2000: 453), perhitungan *Profitability Index* adalah sebagai berikut:

$$Profitability\ Index = \frac{Pr\ esentValueCashFlow}{Pr\ esentValueInitialInvestment}$$

Kriteria kelayakan proyek berdasar atas perhitungan Profitability Index:

- Dinilai layak jika PI ≥ 1
- Dinilai tidak layak jika PI < 1



BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Penelitian ini menjelaskan fenomena-fenomena sosial yang ada dengan mengembangkan konsep dan menghimpun fakta, tetapi tidak melakukan pengujian hipotesis. Menurut Indriantoro dan Supomo (2002:26), penelitian deskriptif (descriptive research) merupakan penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi. Menurut Nazir (2003:54), tujuan metode deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa penelitian deskriptif merupakan suatu metode penelitian dimana hasil penelitiannya ditekankan untuk memberikan gambaran secara obyektif tentang keadaan sebenarnya dari obyek yang diteliti.

Penelitian ini dipusatkan pada masalah tertentu dan dalam ruang lingkup tertentu sehingga dapat digolongkan dalam tipe pendekatan studi kasus (*case studies*), sebagaimana diungkapkan Nazir (2003: 57) bahwa:

"Penelitian studi kasus adalah penelitian tentang kasus subyek penelitian yang berkenaan dengan suatu fase spesifik atau khas di keseluruhan personalitas yang bertujuan untuk memberikan gambaran mendetail mengenai latarbelakang, sifat-sifat, serta karakter yang khas di kasus, ataupun status dari individu, yang kemudian dari sifat-sifat khas di atas akan dijadikan suatu hal yang bersifat umum."

Menurut Arikunto (2002:120) yang dimaksud penelitian kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif, terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga, atau gejala tertentu. Tujuannya memberikan gambaran secara mendetail, intensif, mendalam dan komprehensif tentang latar belakang, sifat dan karakteristik yang khas dari obyek penelitian menjadi suatu hal yang bersifat umum.

Jadi dapat disimpulkan bahwa penelitian ini dikatakan jenis studi kasus karena penelitian ini bertujuan untuk melakukan penyelidikan secara mendalam mengenai subyek tertentu, dan untuk mempelajari secara intensif mengenai penerapan analisis kelayakan investasi.

B. Fokus Penelitian

Penelitian dilaksanakan untuk menjawab permasalahan yang telah dikemukakan melalui pengumpulan dan pengolahan data yang relevan. Fokus penelitian merupakan perhatian utama dari data yang akan diolah dan dianalisis serta bertujuan untuk membatasi dan memberikan arah sehingga obyek penelitian tidak meluas atau bahkan keluar dari permasalahan yang dibahas. Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan fokus penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Investasi Aktiva Tetap

Investasi aktiva tetap merupakan penanaman modal dalam bentuk kekayaan yang digunakan dalam kegiatan operasi perusahaan yang mana umur kegunaannya melebihi jangka waktu satu tahun. Ukurannya yaitu *initial investment*, dimana besarnya *initial investment* adalah sebesar harga perolehan aktiva tetap.

2. Biaya Modal (Cost of Capital)

Biaya modal adalah biaya riil yang harus dikeluarkan sehubungan dengan penggunaan modal perusahaan untuk memperoleh dana yang diperlukan. Ukurannya adalah biaya modal rata-rata tertimbang (WACC)

3. Arus Kas (*Cash Flow*)

Arus kas masuk merupakan penghasilan kas bersih yang akan diperoleh perusahaan di masa yang akan datang dari investasi yang ditanam saat ini. Dimana biaya-biaya yang tidak membutuhkan pengeluaran uang kas seperti depresiasi ditambahkan ke dalam penghasilan bersih setelah pajak. Ukurannya adalah peningkatan arus kas (*incremental cashflow*).

C. Situs dan Lokasi Penelitian

Situs penelitian adalah suatu keadaan yang sebenarnya yang dapat ditangkap dalam penelitian dari obyek yang diteliti. Situs penelitian dalam penelitian ini adalah bagian keuangan, bagian produksi, bagian pembukuan

dan bagian lain yang terkait dengan aspek yang akan dianalisis pada PT. Pesona Remaja Malang yang beralamat di Jl. Panjaitan no 94 Malang. Lokasi penelitian ini dipilih karena PT. Pesona Remaja Malang melakukan rencana penambahan investasi aktiva tetap berupa mesin, maka perlu adanya analisis kelayakan penilaian investasi aktiva tetap pada perusahaan tersebut.

D. Sumber Data

Menurut Arikunto (2002:107), pengertian sumber data adalah subyek dari mana data dapat diperoleh, sedangkan menurut Indriantoro dan Supomo (2002:146), sumber data penelitian merupakan faktor penting yang menjadi pertimbangan dalam penentuan metode pengumpulan data. Adapun sumber data yang dipakai dalam penelitian ini adalah :

1. Data Primer (Primary Data)

Data primer adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara), diamati, dan dicatat untuk pertama kalinya dari perusahaan yang menjadi obyek penelitian. Dalam penelitian ini data diperoleh dari pihak-pihak terkait dalam perusahaan (pimpinan dan staf perusahaan). Data primer pada penelitian ini berupa data hasil wawancara yang bersumber dari bagian keuangan, produksi dan personalia pada PT. Pesona Remaja Malang mengenai motif investasi, kebijakan sumber dana, dan informasi pendukung lainnya.

2. Data Sekunder (Secondary Data)

Data sekunder merupakan pendukung untuk melengkapi data primer. Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan. Dalam penelitian ini sumber data sekunder kuantitatif adalah laporan keuangan yaitu neraca dan laporan rugi laba, dan sumber data sekunder kualitatif yang meliputi informasi mengenai sejarah perusahaan, profil perusahaan, struktur organisasi dan kebijakan-kebijakan manajemen.

E. Teknik Pengumpulan Data

Kegiatan pengumpulan data ini merupakan salah satu tahap penting dalam penelitian, karena melalui kegiatan ini kan diperoleh data yang akan disajikan sebagai hasil penelitian. Menurut Nazir (2003:174), teknik pengumpulan data adalah prosedur sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Wawancara

Menurut Indriantoro dan Supomo (2002:152), wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subyek penelitian, sedangkan menurut Nazir (2003:193), wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan interview guide (panduan wawancara). Teknik ini digunakan untuk mendapatkan data tambahan yang diperlukan sesuai dengan permasalahan yang diteliti untuk mendukung data primer.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang berupa catatan-catatan, buku pedoman, serta dokumen-dokumen perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti seperti data produksi, data penjualan, data permintaan dan data keuangan.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat bantu yang digunakan peneliti dalam pengumpulan data agar kegiatan tersebut menjadi efektif dan efisien.Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Pedoman Wawancara (*Interview Quide*) yaitu berupa daftar pertanyaan yang akan ditanyakan kepada sumber informasi atau pihak-pihak terkait untuk mengumpulkan informasi tambahan yang dibutuhkan agar wawancara dapat berlangsung dengan efektif.

2. Pedoman Dokumentasi yaitu dengan menggunakan alat tulis untuk mencatat data serta menggunakan mesin fotocopy untuk memperbanyak data yang telah diperoleh dari perusahaan.

G. Metode Analisis Data

Setelah data diperoleh, maka dilakukan analisis data yang merupakan cara atau langkah untuk mengolah data primer atau data sekunder yang bermanfaat dalam penelitian guna mencapai tujuan akhir penelitian. Menurut Nazir (2003:346), analisis data merupakan bagian yang amat penting dalam metode ilmiah, karena dengan analisislah, data tersebut dapat diberi arti dan makna yang berguna dalam memecahkan masalah penelitian.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan keadaan obyek penelitian yang sesungguhnya untuk mengetahui dan menganalisis permasalahan yang dihadapi oleh obyek penelitian untuk kemudian memberikan solusi atau alternatif dan saran bagi pemecahan masalah yang sedang dihadapi.

Berikut akan diuraikan tahap-tahap dalam analisis data, dalam hal ini data yang akan dianalisis adalah data keuangan perusahaan guna mengevaluasi kelayakan perusahaan dalam melakukan investasi aktiva tetap, diantaranya:

1. Menentukan initial investment (investasi awal).

Initial Investment menunjuk kepada cash outflow (pengeluaran-pengeluaran kas) yang relevan dalam menilai proyek-proyek capital expenditure. Menurut Syamsudin (2004:410), capital expenditure adalah merupakan pengeluaran-pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan dengan harapan bahwa pengeluaran tersebut akan memberikan manfaat (benefit) untuk jangka waktu yang lebih dari setahun.

2. Menghitung biaya modal (cost of capital) dari sumber pembiayaan investasi.

Biaya modal (*CoC*) ini dimaksudkan untuk menentukan besarnya biaya riil yang harus ditanggung perusahaan untuk memperoleh dana dari suatu sumber. Penentuan ini dimaksud untuk mencari *discount rate* yang berguna

untuk menilai usulan investasi.

Perhitungan COC dapat dihitung dengan cara:

a. Jika Pembiayaan investasi menggunakan modal sendiri, dapat dihitung dengan menggunakan rumus Return On Equity (ROE) sebagai berikut:

$$ROE = \frac{Net Profit After Tax}{Equity} \times 100\%$$

b. Jika pembiayaan investasi menggunakan modal pinjaman dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Bunga sesudah pajak = bunga pinjaman x (1- tingkat pajak)

- c. Menghitung WACC
- 3. Melakukan perkiraan jumlah produksi, permintaan, penjualan serta biaya produksi dan penjualan perusahaan di masa yang akan datang berdasarkan pada data masa lalu dengan menggunakan metode *trend linear*.

Menurut Husnan dan Suwarsono (2000:49) metode ini dijabarkan sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Koefisien a dan b dapat diperoleh dengan:

$$a = \sum Y : n$$

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

$$Jika \sum X = 0$$

Keterangan : Y = Variabel permintaan

n = Jumlah data

X = Variabel tahun

- 4. Melakukan proyeksi aliran kas (cash flow).
- c. Menyesuaikan taksiran rugi laba yang disusun berdasarkan prinsip akuntansi dan menambahkan dengan biaya-biaya yang sifatnya tunai (penyusutan). Menurut Husnan dan Suwarsono (2000:188), rumus yang digunakan yaitu:

Aliran kas masuk = Laba setelah pajak + penyusutan

d. Memisahkan antara *cash flow* karena keputusan pembelanjaan (yaitu pembayaran bunga) dan *cash flow* karena investasi (penghasilan,

pengeluaran, biaya tunai, pajak). Menurut Husnan dan Suwarsono (2000:189), rumus yang digunakan yaitu:

Aliran kas masuk = Laba setelah pajak + penyusutan + bunga(1 - pajak)

5. Menentukan present value.

Present value merupakan suatu cara perhitungan yang digunakan untuk mengetahui berapa nilai sekarang dari suatu jumlah uang tertentu pada masa yang akan datang. Perhitungan present value ini penting sekali dalam proses pengambilan keputusan sehubungan dengan investasi dalam aktiva tetap.

- 6. Melakukan penilaian investasi dengan menggunakan metode:
 - a. Average Rate of Return (ARR)
 - b. Payback Periode
 - c. Net Present Value (NPV)
 - d. Internal Rete of Return (IRR)
 - e. Profitability Index atau B/C Ratio
- 7. Merumuskan kesimpulan terhadap analisis yang telah dilakukan.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Pesona Remaja Malang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang usaha konveksi yang memproduksi celana jeans. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Mukiat Sugandhi pada tahun 1980.

Pada mulanya perusahaan ini bernama AKO Garment yang terletak di jalan Buring 20 Malang. Pada saat itu perusahaan ini masih merupakan industri rumah tangga yang hanya memproduksi jaket. Berkat ketekunan dan keuletan pemiliknya, maka industri ini semakin lama semakin maju dan berkembang. Sehingga pada tanggal 23 Maret 1984 industri ini dijadikan sebuah PT (Perseroan Terbatas) dengan SIUP No. 307/13-8/PB/4/93 dan tanda bukti No. 130860049 dengan nama Pesona Remaja.

Pada akhir tahun 1980 kontrak tempat usaha di jalan Buring 20 Malang habis, kemudian timbul pemikiran untuk mencari lokasi yang lebih strategis dan permanen, sehingga pada awal tahun 1981 perusahaan ini pindah ke jalan Kaliurang 60 Malang. Namun berdasarkan pertimbangan-pertimbangan bisnis yang lebih lanjut, maka pada tahun 1985 lokasi perusahaan dipindahkan ke jalan Mayjen Panjaitan 94 Malang.

Sejak perusahaan ini dipindahkan ke jalan Mayjen Panjaitan, perusahaan ini sudah tidak memproduksi jaket lagi, tetapi mulai beralih ke produk lain berupa celana jeans untuk wanita. Dan karena pertimbangan ekonomis serta semakin majunya perusahaan, maka untuk memperluas usahanya perusahaan juga memproduksi celana jeans untuk pria. Dan pada tahun 1998, perusahaan ini mengeluarkan produk baru yang sejenis, yaitu celana jeans dengan merk DNE.

Selain itu, perusahaan juga membangun sebuah pabrik di jalan Ahmad Yani 138 Malang, karena kebutuhan akan tempat yang lebih luas dan memadai seiring dengan perluasan usaha yang telah dilakukan oleh perusahaan. Sehingga semua aktivitas produksi dipindahkan ke lokasi pabrik yang baru, sedangkan lokasi yang berada di jalan Mayjen Panjaitan 94 Malang hanya

digunakan sebagai kantor.

2. Tujuan Perusahaan

Pada umumnya suatu organisasi atau perusahaan mempunyai tujuan yang ingin dicapai dalam menjalankan aktivitasnya. Seperti halnya dengan PT. Pesona Remaja Malang, tujuan ini akan berperan sebagai pedoman atau arah bagi perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya. Sehingga tujuan yang ingin dicapai oleh PT. Pesona Remaja Malang dalam menjalankan aktivitas usahanya meliputi tujuan jangka pendek dan jangka panjang. Tujuan tersebut antara lain:

a. Tujuan jangka pendek

1) Meningkatkan volume penjualan.

Dalam menjalankan usaha, perusahaan ini selalu berusaha untuk meningkatkan volume penjualan produk yang dihasilkan sehingga dapat meningkatkan profit perusahaan serta dapat membiayai segala keperluan yang menyangkut kegiatan operasional perusahaan.

2) Meningkatkan kualitas produk.

Kualitas produk yang dihasilkan dapat mempengaruhi jumlah produk yang terjual sehingga perusahaan harus berusaha dan selalu menjaga agar produk yang dihasilkan dapat memenuhi kualitas yang dikehendaki oleh para konsumen.

b. Tujuan jangka panjang

1) Menjaga kontinuitas perusahaan.

Dalam menjalankan aktivitas, perusahaan selalu berusaha agar kontinuitas perusahaan tetap terjaga, faktor yang sangat berpengaruh pada kontinuitas perusahaan adalah laba sehingga perusahaan harus terus menjaga kontinuitas perolehan laba dari tahun ke tahun dan berusaha meningkatkannya.

2) Mendapatkan keuntungan yang optimal.

Setiap perusahaan pada dasarnya selalu mengharapkan keuntungan yang optimal dari usahanya untuk menjaga kelangsungan hidupnya dalam waktu jangka panjang. Hal ini disebabkan karena dengan keuntungan yang optimal, perusahaan mempunyai kesempatan yang lebih besar untuk mengembangkan

usahanya.

3) Mengadakan ekspansi perusahaan.

Ekspansi merupakan perluasan usaha dalam bentuk peningkatan produksi, perluasan pangsa pasar, maupun bentuk ekspansi yang lainnya.

B. Penyajian Data

1. Aspek Hukum dan Legalitas

Perusahaan ini bentuk badan hukumnya yaitu PT (Perseroan Terbatas) dengan SIUP No. 307/13-8/PB/4/93 dan tanda bukti No. 130860049 dengan nama Pesona Remaja.

2. Aspek Teknis

a. Lokasi Perusahaan

Bagi setiap perusahaan, pemilihan lokasi usaha merupakan suatu masalah yang tidak dapat diabaikan, karena lokasi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi berhasil tidaknya perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Adapun lokasi PT. Pesona Remaja Malang ini adalah terbagi menjadi dua, yaitu di jalan Mayjen Panjaitan 94 Malang sebagai kantor pusat dengan tanah seluas 2.325 M² dan di jalan Ahmad Yani 138 Malang sebagai pabrik atau tempat berproduksi dengan luas tanah 1.450 M².

Lokasi kantor dibatasi oleh:

Sebelah Selatan : Sungai Brantas

Sebelah Barat : Rumah Penduduk

Sebelah Timur : Rumah Penduduk

Lokasi pabrik dibatasi oleh:

Sebelah Utara : Rel Kereta Api

Sebelah Selatan : Jl. Ahmad Yani

Sebelah Timur : Toko

Lokasi tersebut dipilih dengan mempertimbangkan cukup strategisnya dengan memperhatikan beberapa faktor yang berperan penting dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Adapun faktor-faktor penentuan lokasi yang mempengaruhi antara lain:

1) Faktor Primer

Yang dimaksud faktor primer adalah faktor-faktor yang langsung mempengaruhi tujuan utama perusahaan dalam pemilihan lokasi perusahaan. Faktor-faktor tersebut antara lain:

a) Bahan Baku

Pemenuhan kebutuhan akan bahan baku merupakan hal yang penting bagi perusahaan. Hal ini mendorong perusahaan untuk memilih lokasi yang dapat menunjang perolehan bahan baku dengan mudah dan lancer. Perusahaan untuk memenuhi kebutuhan bahan baku yang digunakan, diperoleh dari daerah Bandung.

b) Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang perlu mendapat perhatian demi kelangsungan hidup perusahaan. Sebab segala aktivitas perusahaan di dalam mencapai tujuan, tidak terlepas dari peran tenaga kerja. Karena lokasi perusahaan yang berada di daerah perkotaan, maka mempermudah perusahaan untuk mendapatkan tenaga kerja yang dibutuhkan.

c) Transportasi

Lokasi perusahaan sangat strategis karena dekat dengan jalan raya sehingga memudahkan dalam hal pengangkutan bahan baku maupun pengiriman barang hasil produksi ke berbagai daerah pemasaran dari perusahaan tersebut.

d) Sumber Energi

Perusahaan menggunakan tenaga listrik sendiri dan juga menggunakan jasa PLN. Untuk fasilitas air dan telepon sudah cukup terpenuhi serta memadai.

e) Pasar

Letak perusahaan yang berada di kawasan kota Malang memudahkan pemasaran produk khususnya untuk memenuhi permintaan yang berasal dari kota Malang dan sekitarnya.

2) Faktor Sekunder

Faktor sekunder adalah faktor yang tidak secara langsung mempengaruhi perusahaan dalam aktivitasnya. Apabila faktor ini diabaikan, akan dapat

membahayakan perusahaan dalam pencapaian tujuannya. Faktor-faktor tersebut antara lain:

a) Lingkungan Masyarakat

Dengan berdirinya perusahaan garmen PT. Pesona Remaja Malang ini, dapat memberikan lapangan pekerjaan masyarakat di sekitar dan selama pendirian perusahaan tidak ada keluhan-keluhan masyarakat tentang lingkungan yang tercemar oleh limbah maupun kebisingan yang ditimbulkan dalam kegiatan usahanya.

b) Badan Kredit

Untuk kebutuhan modal, perusahaan bisa memperoleh dari lembaga keuangan baik dari bank pemerintah maupun bank swasta yang letaknya tidak jauh dari lokasi perusahaan.

c) Ekspansi Perusahaan

Kemungkinan perusahaan untuk mengadakan ekspansi selalu ada, karena perusahaan memiliki halaman yang cukup luas, yaitu halaman samping dan halaman belakang, sehingga perusahaan tidak mengalami hambatan dalam ekspansi usahanya.

b. Produksi dan Proses Produksi

PT. Pesona Remaja adalah perusahaan konveksi yang dalam aktivitasnya melakukan produksi secara pesanan. Produk yang diproduksi adalah celana jeans wanita dengan merk AKO dan pria dengan merk CAESAR. Ukuran jeans yang diproduksi adalah S, M, L, XL.

Proses produksi pada PT. Pesona Remaja Malang adalah proses produksi yang bersifat terus-menerus, yaitu proses produksi yang bahan dasarnya berjalan atau mengalir secara berurutan melalui beberapa tingkat pengerjaan sampai barang jadi.

Proses dimulai dengan pembuatan sampel desain produk, dan setelah disetujui maka mulailah proses produksi yang meliputi:

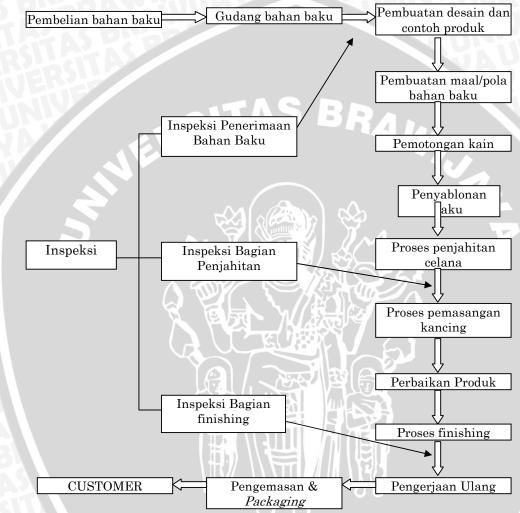
- Pemotongan kain-kain sesuai dengan jenis, ukuran, dan model yang sesuai dengan contoh produk.
- 2) Setelah dipotong, kain dimasukkan ke dalam *line sewing* yaitu pengobrasan potongan-potongan kain.

BRAWIJAY

- 3) Setelah diobras, potongan-potongan kain tersebut dijahit. Adapun proses penjahitan pada PT. Pesona Remaja Malang sudah terspesialisasi, yaitu karyawan yang melakukan penjahitan bagian samping celana, saku depan, saku belakang, lubang kancing, dan sebagainya dilakukan oleh karyawan yang berbeda.
- 4) Setelah dijahit secara keseluruhan, maka masuk pada bagian *ditreeming* (perapian).
- 5) Setelah dijahit dan dirapikan, maka bagian selanjutnya yaitu *quality* control yang mengontrol kualitas produk, diantaranya mengontrol kerapian jahitan.
- 6) Bagian terakhir adalah bagian penyetrikaan produk jadi sebelum dimasukkan pada bagian finishing.
- 7) Pada bagian finishing, produk yang sudah jadi tersebut dikemas melalui proses pengepakan dan pengiriman.

Gambar 1 berikut menerangkan diagram rantai nilai (*value chain*) pada PT. Pesona Remaja Malang.

Gambar 1 Bagan Rantai Nilai (*Value Chain*) PT. Pesona Remaja Malang



Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

Secara lebih detail, proses produksi yang terdapat pada PT. Pesona Remaja Malang meliputi beberapa tahapan, yaitu: proses produksi tahap awal, proses produksi tahap penjahitan, dan proses produksi tahap finishing yang selanjutnya akan disajikan dalam gambar dibawah ini yaitu sebagai berikut:

Gambar 2 Bagan Proses Produksi Tahap Awal PT Pesona Remaja Malang



Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

Keterangan:

1) Pembuatan desain

Pembuatan desain merupakan tahap awal dalam pembuatan celana, yaitu dengan membuat desain atau model yang disesuaikan dengan trend mode saat ini.

2) Pembuatan contoh produk

Pembuatan contoh produk dilakukan setelah penentuan desain dari bahan baku dengan membuat contoh produk berdasarkan desain tersebut, yaitu untuk melihat apakah desain telah sesuai dengan bahan baku yang digunakan dan apakah desain sudah memenuhi selara konsumen. Pada langkah ini bisa saja suatu desain yang telah dibuat tidak jadi diproduksi karena beberapa pertimbangan, sehingga desain tersebut perlu diadakan perubahan.

3) Pembuatan maal

Jika contoh produk telah disetujui, maka dibuat maal dengan menentukan ukuran-ukuran yang akan dibuat. Tahap ini merupakan tahap yang penting karena nyaman tidaknya pemakaian produk tergantung pada

maal yang dibuat.

4) Pembuatan order produksi

Order produksi dibuat sebelum proses pemotongan bahan baku, dimana dalam lembar order produksi disebutkan tentang model atau kode bahan baku, bahan pembantu yang akan digunakan, serta kuantitas dari setiap ukuran yang akan dibuat dalam satu desainnya. Di samping itu, order produksi juga berarti suatu perintah untuk mengeluarkan bahan baku dari gudang.

5) Pengangkutan bahan baku

Pengangkutan bahan baku dilakukan terhadap kain yang telah memenuhi standar untuk dikirim ke bagian pemotongan.

6) Penggelaran gulungan kain

Pada tahap ini, kain yang berbentuk gulungan diletakkan pada alat gulung, kemudian mulai ditata lembar demi lembar hingga lembaran yang terakhir.

7) Pemotongan bahan

Setelah menggambar pola pada lembaran kain, maka tahap selanjutnya adalah melakukan pemotongan kain pada bagian-bagian tertentu, seperti bagian saku, pinggang, dan lainnya.

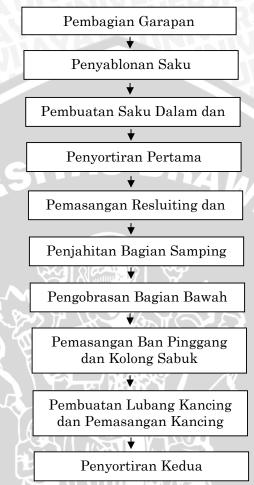
8) Pengkodean

Bahan yang sudah dipotong diberi nomor urut sesuai dengan lembaran tumpukannya. Hal ini dimaksudkan agar setelah bahan baku disatukan tidak terdapat perbedaan warna, karena dalam satu rol kain warnanya tidak merata.

9) Pengiriman ke Bagian Penjahitan

Dilakukan setelah barang diberi kode pada setiap lembar, kemudian tumpukan kain dikirim ke bagian penjahitan.

Gambar 3 Bagan Proses Produksi Tahap Penjahitan PT. Pesona Remaja Malang



Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

Keterangan:

1) Pembagian garapan

Yang dimaksud dengan pembagian garapan yaitu pembagian tugas ke masing-masing bagian berdasarkan kegiatannya.

2) Penyablonan saku

Pada proses ini, bagian saku belakang disablon terlebih dahulu untuk memudahkan bagian penjahitan serta untuk membuat tanda merk pada saku belakang.

3) Pembuatan saku dalam dan luar

Pengerjaan saku dalam dilakukan dengan menggunakan mesin jahit pertama, sedangkan untuk saku luar dikerjakan dengan mesin jahit kedua. Pengerjaan ini dilakukan secara bersama-sama.

4) Penyortiran pertama

Penyortiran pertama dilakukan setelah penjahitan saku selesai dilakukan, kemudian akan diperiksa oleh bagian sortir untuk melihat apakah mutunya sudah baik dan sesuai standar.

5) Pemasangan resluiting dan saku

Pemasangan resluiting dan saku dilakukan setelah sortir pertama.

6) Penjahitan bagian samping

Sebelum dilakukan penjahitan pada bagian samping, potongan kain tersebut diobras terlebih dahulu agar rapi. Setelah diobras, baru dilakukan penjahitan pada bagian samping. Hal ini bertujuan agar mendapatkan jahitan yang halus dan rapi.

7) Pengobrasan bagian bawah

Proses ini merupakan kelanjutan dari pengobrasan bagian samping dengan maksud agar mendapatkan hasil yang lebih rapi.

8) Pemasangan ban pinggang dan kolong sabuk

Proses ini dilakukan setelah proses penggabungan antara bagian depan dengan belakang selesai dikerjakan.

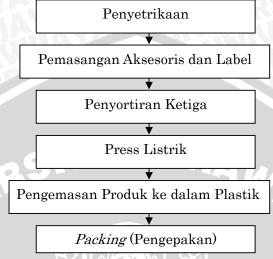
9) Pembuatan lubang kancing dan Pemasangan kancing

Lubang kancing dibuat setelah proses pemasangan ban pinggang dan kolong sabuk selesai dikerjakan. Setelah lubang kancing dibuat, langkah selanjutnya adalah proses pemasangan kancing. Untuk bahan jeans, biasanya digunakan kancing dari logam.

10) Penyortiran kedua

Tahap ini dimaksudkan sebagai tahap penyeleksian akhir dari proses penjahitan, yaitu untuk melihat apakah produk yang dihasilkan sudah sesuai dengan rencana semula. Pada tahap ini juga diadakan pembersihan apabila terdapat sisa benang yang masih menempel pada kain dan apabila terdapat kesalahan pada produk jadi, maka produk tersebut akan diadakan perbaikan.

Gambar 4 Bagan Proses Produksi Tahap *Finishing* (Penyelesaian) PT. Pesona Remaja Malang



Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

Keterangan:

1) Penyetrikaan

Yaitu penyetrikaan produk jadi agar tampak lebih rapi.

2) Pemasangan aksesoris

Setelah dilakukan penyetrikaan, maka langkah selanjutnya adalah pemasangan aksesoris dan label.

3) Penyortiran ketiga

Penyortiran pada tahap *finishing* merupakan penyortiran yang terakhir dari seluruh rangkaian proses produksi. Tahap ini dimaksudkan untuk memeriksa kualitas produk jadi yang dihasilkan sebelum dikeluarkan ke pasaran.

4) Press listrik

Produk yang sudah disortir, dipress listrik sesuai dengan desain. Hal ini dimaksudkan untuk menghasilkan produk yang lebih rapi.

5) Pengemasan produk

Setelah proses pengepresan, maka produk jadi tersebut dimasukkan ke dalam kemasan plastik.

6) Packing (Pengepakan)

Pada tahap ini, produk jadi dipindahkan dari ruang proses ke gudang barang jadi, kemudian dilakukan penyusunan ukuran per dosin. Setelah itu produk dipak ke dalam dos dan disimpan pada rak penyimpanan. Selanjutnya produk siap untuk dipasarkan.

c. Lay Out Pabrik

Gambar 5 Tata Letak Proses Produksi PT. Pesona Remaja Malang

Lantai 1 Ruang Gudang B. Potong Ruang Meeting \mathbf{B} A \mathbf{C} Pemasanga Penjahita n Kancing E KANTOR Lantai 2 Press Listrik Packaging G Penyetrikaan & Pemasangan Aksesoris F Η **Gudang Barang** Jadi

Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

Keterangan:

- A. Bahan baku yang datang dibawa ke gudang bahan baku, menunggu pemrosesan selanjutnya.
- B. Bahan baku diangkut balik ke ruang potong untuk proses pemotongan.
- C. Kain yang sudah dipotong diangkut ke bagian penjahitan untuk proses penjahitan.
- D. Setelah celana selesai dijahit dan diobras, celana diberi lubang kancing dan dipasang kancing.
- E. Celana diinspeksi terlebih dahulu sebelum diangkut ke lantai 2 untuk proses finishing.
- F. Proses finishing dimulai dengan proses penyetrikaan dan pemasangan label serta aksesoris.
- G. Setelah itu, proses dilanjutkan dengan press listrik dan pengepakan.
- H. Celana jeans yang sudah dipak diangkut ke gudang barang jadi untuk disimpan sebelum didistribusikan ke konsumen.

d. Bahan Baku dan Bahan Penolong

Jenis bahan baku yang digunakan PT. Pesona Remaja Malang terdiri dari bahan baku utama, bahan baku penolong, dan bahan pengemas.

1) Bahan Baku Utama

Bahan baku utama yang digunakan untuk pembuatan celana adalah kain jeans FC. G 008-003, FC. 13260, FC. R 008-004, dan FC. 55 Q B35. Rata-rata untuk satu celana membutuhkan 1,25 meter sampai dengan 1,50 meter kain jeans, tergantung ukurannya.

Bahan baku ini didapat terutama dari Surabaya karena faktor kemudahan dan kecepatan dari transportasi yang digunakan. Selain dari Surabaya, bahan baku juga didapatkan dari Bandung dan Semarang.

Pengendalian mutu bahan baku dilakukan saat transaksi pembelian kain berlangsung, dimana kain diperiksa apakah telah sesuai dengan standar yang ditetapkan perusahaan. Apabila setelah sampai tahap pemotongan ternyata ditemukan kecacatan pada kain yang digunakan, maka perusahaan tetap dapat mengadakan klaim kepada *supplier* sepanjang kain yang cacat.

Kain yang telah memenuhi standar langsung dibawa kebagian gudang

bahan baku untuk menunggu proses berikutnya. Setiap transaksi akan dicatat oleh petugas administrasi gudang, yang nantinya akan dilaporkan ke bagian akuuntansi dan administrasi untuk digunakan sebagai perencanaan pengadaan bahan baku pada periode yang akan datang.

2) Bahan Baku Penunjang

Bahan baku penunjang yang digunakan dalam proses produksi, antara lain:

a) Benang.

Benang merupakan bahan baku penunjang utama dalam produk perusahaan garmen. Ada dua jenis benang yang digunakan dalam perusahaan, yaitu benang jahit dan benang obras, keduanya dipesan dari *supplier* lokal.

b) Kain Blaco.

Kain blaco adalah kain yang digunakan untuk membuat saku celana. Adapun jenis kain blaco yang digunakan adalah AC.241.137 dan AC.300 B.

c) Aksesoris.

Bahan penunjang ini dimaksudkan untuk memberikan keindahan pada suatu produk jadi. Bahan ini meliputi: *hand tag*, label, dan *rivet*.

d) Resluiting.

Resluiting merupakan salah satu bahan penunjang yang diperoleh dengan cara memesan dari perusahaan lokal.

e) Kancing.

Kancing yang dipakai adalah kancing yang terbuat dari logam. Kancing tersebut dipesan dari *supplier* di Surabaya.

f) Kain Keras.

Bahan ini dipakai untuk memperbaiki tekstur kain pada produk jadi dan menciptakan suatu bentuk yang tepat pada bagian pinggang celana jeans.

Bahan baku penunjang dapat mempengaruhi kualitas produk yang dihasilkan perusahaan sehingga diperlukan adanya pengendalian mutu. Pengendalian mutu bahan baku penunjang meliputi :

- a) Pemeriksaan kualitas benang
- b) Pemeriksaan ketahanan dan bentuk kancing
- c) Pemeriksaan kualitas kain keras

- d) Pemeriksaan keuletan dan kelancaran resluiting
- e) Bentuk dan gambar aksesoris

3) Bahan Pengemas

Bahan pengemas untuk produk yang sudah jadi dan siap kirim menggunakan plastic dan kertas dos. Plastik digunakan untuk mengemas produk jadi per-potongnya, sedangkan kertas dos digunakan untuk mengepak produk yang akan dikirim ke bagian pemasaran.

e. Sarana Produksi

Sarana produksi yang dimiliki oleh PT. Pesona Remaja Malang untuk menunjang kegiatan produksi adalah:

1) Ruang Potong

Didalam ruang ini terdapat peralatan, seperti: meja potong, roll penggulung kain, maal (pola bentuk kain), meteran, mesin gunting *electric* untuk pola.

2) Ruang Penjahitan

Di dalam ruangan ini terdapat berbagai macam peralatan menjahit, antara lain:

- a) Mesin jahit, terdiri dari:
 - (1) Single needle sebanyak 36 unit yang berguna untuk menjahit produk dengan satu jarum.
 - (2) *Double needle* sebanyak 17 unit yang berguna untuk menjahit produk dengan dua jarum.
 - (3) Bartex sebanyak 10 unit khusus untuk menjahit saku dan tali ban.
 - (4) Kansai sebanyak 10 unit khusus untuk menjahit ban atas celana.
 - (5) Overdeck sebanyak 6 unit khusus untuk menjahit zig-zag atas bawah.
- b) Mesin obras, terdiri dari:
 - (1) Benang lima sebanyak 5 unit untuk mengobras dengan menggunakan lima benang.
 - (2) Benang tiga sebanyak 7 unit untuk mengobras dengan menggunakan tiga benang.
 - (3) *Wallzoom* sebanyak 5 unit untuk mengobras dengan 3 4 benang jahitan rantai.

BRAWIJAYA

3) Ruang pasang kancing

Di dalam ruang ini terdapat mesin yang digunakan untuk memasang kancing, yaitu terdiri dari: mesin pelubang kancing dan mesin pasang kancing

4) Ruang Sortir

Ruang ini digunakan untuk membenahi produk yang sudah jadi tetapi masih kurang rapi, agar produk tesebut layak untuk dipasarkan. Jadi pada bagian ini dilakukan pengendalian mutu.

5) Ruang setrika

Pada ruang ini terdapat peralatan yang digunakan untuk proses penyetrikaan sebelum produk dikemas, yaitu terdiri dari:

- a) Boiler sebanyak 10 unit untuk menyetrika dengan pengasapan.
- b) Electric vaccum sebanyak 5 unit untuk setrika elektrik.
- 6) Ruang Pengepakan

Pada ruangan ini dilakukan pemberian label dan pengemasan celana yang sudah di-press uap sehingga barang siap dikirim ke bagian gudang penyimpanan barang.

7) Ruang gudang

Pada PT. Pesona Remaja Malang terdapat dua jenis ruang, yaitu:

- a) Ruang penyimpanan bahan baku dan bahan pembantu
- b) Ruang penyimpanan produk jadi. Di ruang ini terdapat karyawan khusus untuk mencatat dan mengawasi keluar masuknya barang.

f. Hasil Produksi

Produk yang dihasilkan oleh PT. Pesona Remaja Malang antara lain:

- 1) Celana panjang jeans
- 2) Celana $\frac{3}{4}$ m jeans
- 3) Jaket jeans

Ukuran jeans yang diproduksi adalah S, M, L, XL.

3. Aspek Pasar dan Pemasaran

a. Daerah Pemasaran

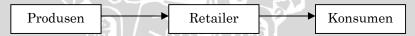
PT. Pesona Remaja Malang sampai saat ini sudah dapat menembus daerah pemasaran yang cukup luas, daerah-daerah pemasaran tersebut meliputi:

- Jawa Timur : Surabaya, Malang, Kediri, Madiun, Probolinggo,
 Banyuwangi, Jember, dan Madura.
- 2) Jawa Tengah : Semarang, Solo, Klaten, Pekalongan, dan Kudus.
- 3) Jawa Barat : Tangerang, Bekasi, dan Jakarta.
- 4) Daerah Istimewa Yogyakarta.
- 5) Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, NTT, NTB, dan Bali.

b. Saluran Distribusi

Saluran distribusi merupakan saluran yang digunakan oleh produsen dalam memasarkan produknya agar sampai ke tangan konsumen dengan tepat waktu. Dalam memasarkan produknya, saluran distribusi yang digunakan PT. Pesona Remaja Malang adalah sebagai berikut:

 Saluran distribusi yang digunakan untuk memasarkan produk di daerah Jawa Timur.



2) Saluran distribusi yang digunakan untuk memasarkan produk di luar daerah Jawa Timur.



Aktivitas pemasaran tersebut di atas bertujuan untuk memperlancar dan memperluas daerah pemasaran, sehingga diharapkan hasil penjualan akan sesuai dengan tujuan perusahaan.

c. Promosi Penjualan

Sebagus dan semurah apapun suatu produk akan tetapi apabila konsumen tidak mengetahuinya, maka pruduk tersebut tidak akan laku terjual. Tujuannya adalah untuk memperkenalkan atau mengkomunikasikan produknya kepada kunsumen, sehingga konsumen punya keinginan untuk

membeli. Agar promosi yang dilakukan dapat efektif maka perusahaan perlu memperhatikan sarana dan unsur-unsur promosi yang akan digunakan. Pemilihan media promosi harus memperhatikan beberapa hal, yaitu: biaya (dana), dan wilayah pemasaran, tingkat pendapatan dan pertumbuhan penduduk. Hal ini diperlukan karena pemilihan saluran yang tepat akan membantu proses pemasaran.

Promosi merupakan suatu kegiatan yang ditujukan untuk memperkenalkan suatu produk yang diharapkan dapat memberikan konstribusi pada kenaikan penjualan. Promosi yang dilakukan oleh PT. Pesona Remaja Malang adalah :

1) Periklanan (Advertising)

Periklanan (*advertising*) yaitu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempengaruhi dan memperkenalkan produk yang dihasilkan agar dapat meningkatkan omset penjualan. Adapaun *advertising* yang dilakukan adalah:

- a) Membuat poster-poster dan stiker dalam jumlah terbatas untuk dibagikan kepada konsumen.
- b) Membuat kalender yang diberikan kepada pengecer, konsumen dan karyawan.

2) Penjualan individu (*Personal Selling*)

Strategi promosi dengan *personal selling* yang dilakukan oleh PT. Pesona Remaja Malang adalah melalui tenaga pemasaran yang mendatangi toko-toko maupun supermarket yang memasarkan produk fashion untuk memperkenalkan produk PT. Pesona Remaja Malang. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan jumlah distributor maupun agen dari produk PT. Pesona Remaja Malang.

3) Promosi Penjualan (Sales Promotion)

Bentuk promosi lain yang digunakan oleh PT. Pesona Remaja Malang adalah promosi penjualan. Promosi penjualan yang digunakan perusahaan ini misalnya pemberian sample serta pemberian potongan pembelian (diskon). Selain itu, PT. Pesona Remaja Malang juga mengikuti pameran-pameran produk maupun pameran pembangunan yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah setempat maupun pihak swasta.

d. Harga Jual

Tabel 3 Harga Jual Produk PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2003-2007 (Dalam Rupiah)

Produk	2003	2004	2005	2006	2007
CAESAR	66.000	69.000	71.000	73.000	75.000
AKO	68.000	71.000	74.000	76.000	78.000

Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

Perusahaan menetapkan harga jual didasarkan pada biaya produksi dengan laba yang diinginkan, sedangkan kebijakan yang dilakukan perusahaan dalam menjual hasil produk kepada konsumen dengan cara pembayaran tunai dan kredit, memberikan potongan harga apabila membeli dalam jumlah besar, mengganti barang yang rusak akibat pengangkutan pada saat pengiriman.

e. Pesaing

Dalam menjalankan aktivitasnya, PT. Pesona Remaja Malang tidak terlepas dari persaingan yang kompetitif dengan perusahaan yang sejenis karena memiliki daerah pemasaran, segmen pasar, dan harga yang relatif sama. Perusahaan-perusahaan pesaing tersebut antara lain:

- 1) PT Indomarco Perkasa Malang yang memproduksi jeans merk Gabrielle
- 2) PT Sun Indovestama Bandung yang memproduksi jeans merk LEA
- 3) PT Indo Marine Tangerang yang memproduksi jeans merk Lee Cooper
- 4) PT Dian Mahestika Prima Surabaya yang memproduksi jeans merk Walrus

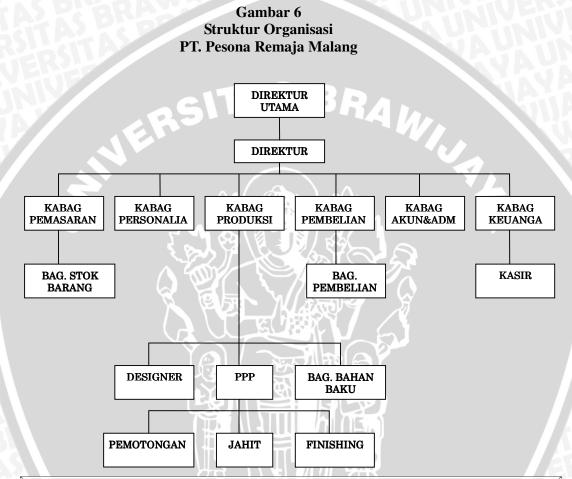
4. Aspek Manajemen dan Organisasi

a. Struktur Organisasi

Organisasi merupakan wadah yang terdiri dari dua orang atau lebih yang saling bekerjasama dalam melakukan suatu kegiatan untuk mencapai tujuan bersama. Suatu organisasi yang baik adalah organisasi yang mempunyai struktur yang jelas dan dapat menggambarkan pembagian tugas dan wewenang dari setiap anggota organisasi, agar tidak terjadi tumpang tindih dalam pembagian tugas dan tanggung jawab.

Struktur organisasi suatu pereusahaan juga dapat mempengaruhi berhasil tidaknya perusahaan dalam mencapai tujuannya. Struktur organisasi

PT. Pesona Remaja Malang memakai tipe struktur organisasi lini/garis, hal ini dapat dilihat dari adanya pembagian kekuasaan, tugas, tanggungjawab yang bertingkat sekaligus berjalaan lurus dari atas sampai ke bawah. Selain itu masing-masing bagian mempunyai wewenang sesuai dengan keahliannya. Berikut ini disajikan bagan struktur organisasi PT. Pesona Remaja Malang:



Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

b. Deskripsi Jabatan (Job Description)

Pada masing-masing bagianyang ada dalam PT. Pesona Remaja Malang sudah dijelaskan dengan terperinci oleh perusahaan. Dengan adanya pembagian tugas dan wewenang tersebut, perusahaan mengharapkan agar tugas dan wewenang masing-masing bagian dapat dilakukan dengan baik dan membuahkan hasil yang memuaskan.

Berikut akan diuraikan wewenang dan job description dari struktur organisasi:

1) Direktur Utama

- a) Memimpin dan mengawasi operasi perusahaan.
- b) Membuat perencanaan secara umum dalam perusahaan.
- c) Merumuskan kebijaksanaan umum perusahaan.
- d) Bertanggung jawab atas pelaksanaan kebijakan yang telah dibuat.
- e) Sebagai pengambil keputusan akhir dengan memperhatikan pertimbangan-pertimbangan yang diberikan oleh bawahan.

2) Direktur

- a) Membantu Direktur Utama dalam membuat perencanaan umum perusahaan.
- b) Mengadakan koordinasi antar kepala bagian dalam perusahaan.
- c) Memimpin dan mengawasi jalannya operasi perusahaan.
- d) Bertanggung jawab kepada Direktur Utama atas tugas-tugas yang telah diberikan.

3) Kepala Bagian Pemasaran

- a) Membuat laporan secara rutin kepada Direktur mengenai perkembanangan pemasaran.
- b) Memilih saluran distribusi yang tepat untuk kelancaran pemasaran.
- c) Mengadakan penelitian dan sekaligus mencari daerah pemasaran baru untuk memperluas pangsa pasar.
- d) Menyusun rencana dan target penjualan.
- e) Menentukan cara-cara promosi yang tepat dan efisien.
- f) Bertanggung jawab atas kelancaran pemasaran.

4) Kepala Bagian Personalia

- a) Mengadakan penerimaan, penyaringan atau penyeleksian, dan pengarahan tenaga kerja sesuai dengan wewenang yang telah diberikan.
- b) Menempatkan karyawan pada posisi yang sesuai dengan bidangnya.

- c) Memeriksa presensi karyawan melalui daftar absensi sebagai dasar perhitungan gaji dan upah.
- d) Bertanggung jawab atas permasalahan yang berhubungan dengan ketenagakerjaan.

5) Kepala Bagian Produksi

- a) Menyusun rencana produksi dan kegiatannya.
- b) Menjaga kelancaran proses produksi serta mengawasi jalannya proses produksi.
- c) Menjaga serta meningkatkan mutu atau kualitas barang hasil produksi.
- d) Menentukan jumlah, jenis, serta waktu saat barang-barang harus dibeli untuk menunjang keberhasilan dan kelancaran produksi.
- e) Mengawasi kebutuhan mesin-mesin produksi dan lingkungan kerjanya.

6) Kepala Bagian Pembelian

- a) Menjamin kelancaran bahan-bahan yang diperlukan, baik untuk keperluan produksi, penjualan maupun untuk administrasi dan umum.
- b) Melaksanakan pembelian barang-barang secara efisien.
- c) Menerima barang sesuai dengan jumlah dan pada saat yang tepat.
- d) Mengikuti perkembangan harga bermacam-macam bahan secara rutin agar memperoleh harga yang sesuai.
- e) Mencari supplier yang dapat memberikan harga terbaik dengan persyaratan pembayaran yang menguntungkan perusahan.
- f) Bekerjasama dengan Kepala Bagian Pemasaran dan Produksi dalam menentukan bahan-bahan yang mungkin dapat digunakan untuk keperluan produksi.

7) Kepala Bagian Akuntansi dan Administrasi

- a) Mencatat transaksi perusahaan.
- b) Membuat laporan keuangan secara berkala.
- c) Bertanggung jawab atas laporan keuangan yang telah dibuat.
- d) Melakukan tugas-tugas keadministrasian.

8) Kepala Bagian Keuangan

 a) Menyusun anggaran keuangan perusahaan, seperti pembelian, penjualan, dan penggajian tenaga kerja.

- b) Mengelola anggaran keuangan perusahaan dengan sebaik-baiknya untuk menjaga kelancaran kegiatan perusahan.
- Memberikan persetujuan atas pengeluaran kas yang masih berada dalam batas-batas kewenangannya.
- d) Menetapkan sumber dan penggunaan dana bagi perusahaan.

9) Bagian Stock Barang Jadi

- a) Mengatur tempat penyimpanan barang jadi.
- b) Mencatat keluar masuknya barang jadi dalam kartu persediaan.
- c) Menyiapkan pengiriman barang sesuai dengan permintaan dari bagian pemasaran.
- d) Menerima dan mencocokkan pengambilan barang dari pelanggan.
- e) Mengadakan pencocokan antara persediaan barang yang ada di gudang dengan kartu persediaan secara berkala.

10) Kasir

- a) Menyiapkan uang secukupnya untuk keperluan sehari-hari.
- b) Menyimpan arsip setiap transaksi yang membutuhkan pengeluaran kas.
- c) Membuat laporan penerimaan dan pengeluaran kas setiap hari yang disertai dengan bukti-bukti.
- d) Membayar gaji atau upah kepada setiap karyawan.
- e) Mengadakan pencocokan antara jumlah kas yang disimpan dengan catatan pembukuan secara berkala.

11) Designer

- a) Membuat desain produk.
- b) Membuat contoh model untuk masing-masing desain yang akan dibuat.
- c) Memberikan petunjuk kepada bagian pemotongan dan penjahitan mengenai teknik pembuatan produk sesuai dengan contohnya.
- d) Selalu mengadakan pengawasan agar hasil pekerjaan pada setiap tahap sesuai dengan desain.
- e) Mengembangkan teknik-teknik pembuatan produk agar biaya produksi dapat ditekan.

12) Perencanaan dan Pengawasan Produksi (PPP)

- a) Membuat rencana produksi supaya pelaksanaan produksi sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.
- b) Membagi tugas kepada masing-masing pekerja dengan tepat agar diperoleh hasil produksi yang maksimum.
- c) Mengadakan kontrol produksi apakah produk yang dihasilkan sesuai dengan kualitas dan dengan waktu yang telah direncanakan.

13) Bagian Persediaan Bahan Baku

- a) Mencatat keluar masuknya bahan baku ke dalam kartu persediaan.
- b) Membuat laporan permintaan pembelian barang kepada bagian pembelian.
- c) Secara rutin mengadakan pencocokan antara perhitungan fisik dengan kartu persediaan.
- d) Menyediakan bahan-bahan yang dibutuhkan untuk produksi.

14) Bagian Pemotongan

- a) Memberikan petunjuk mengenai cara pemotongan kain agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas.
- b) Mengadakan pengawasan agar jadwal produksi dapat dipenuhi sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.
- c) Mengadakan pengawasan terhadap hasil potongan kain untuk mencegah kehilangan dan lain-lain.
- d) Mengirim hasil produksi ke bagian produksi berikutnya sesuai dengan order dari perencanaan dan pengawasan produksi.
- e) Membuat laporan mengenai hasil potongan setiap model per harinya kepada Kepala Bagian Produksi.

15) Bagian Penjahitan

- a) Membagi bahan-bahan yang akan dijahit kepada seluruh karyawan secara merata dengan pertimbangan efisiensi.
- b) Memberikan petunjuk tentang teknik-teknik penjahitan sesuai dengan model yang telah dibuat oleh designer.
- Mengadakan pengawasan terhadap kualitas hasil produksi bagian jahit sesuai dengan order.

- d) Membuat perencanaan, pengawasan, dan koordinasi agar setiap order produksi dapat diselesaikan tepat pada waktunya.
- e) Mencatat hasil produksi jahitan setiap karyawan sebagai bahan perhitungan upah dan menyerahkannya kepada Kepala Bagian Produksi.

16) Bagian Finishing

- a) Mengatur tugas para karyawan dengan baik sesuai dengan bahanbahan yang diterima dari bagan jahit.
- b) Mengadakan perencanaan dan pengawasan agar hasil produksi dapat diselesaikan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.
- c) Mengadakan pengawasan terhadap mutu hasil produksi.
- d) Membuat laporan tentang hasil produk selesai serta menyerahkannya ke Bagian Stock Barang Jadi dan Kepala Bagian Produksi.

c. Personalia

1) Jumlah dan Penggolongan Tenaga Kerja

PT. Pesona Remaja memiliki karyawan sebanyak 425 orang, dengan perincian sebagai berikut:

a) Tenaga kerja staff : 35 orang

b) Tenaga kerja tetap : 285 orang

c) Tenaga kerja borongan : 105 orang

Penggolongan karyawan PT. Pesona Remaja dibagi menjadi tiga golongan, yaitu:

- a) Karyawan staff adalah karyawan yang bekerja mengurus administrasi dan kantor.
- Karyawan tetap adalah karyawan yang bekerja di bagian operasional perusahaan.
- Karyawan borongan adalah karyawan yang bekerja secara insidentil dan ditugaskan sesuai dengan kebutuhan.

Motivasi yang diberikan oleh perusahaan agar para karyawannya dapat bekerja secara produktif yaitu dengan motto "*No Work No Pay*". Motto ini dapat diartikan, berprestasi dulu, berproduksi dulu, berkarya dulu, baru menerima gaji.

2) Kualitas Tenaga Kerja

Berdasarkan jumlah tenaga kerja yang ada pada PT. Pesona Remaja Malang, maka jika ditinjau dari pendidikan formalnya dapat diklasifikasikan menjadi beberapa kelompok. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4 Kualitas Tenaga Kerja PT. Pesona Remaja Malang

Pendidikan	Jumlah Orang
Sarjana	25
Sarjana Sarjana Muda	5
SLTA	320
SLTP	60
SD	15
Jumlah	425

Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

3) Penerimaan Tenaga Kerja

Penerimaan karyawan pada PT. Pesona Remaja Malang dilakukan oleh bagian personalia. Penambahan karyawan baru dilakukan apabila perusahaan memerlukan tambahan tenaga kerja. Penerimaan karyawan baru dilakukan melalui serangkaian prosedur, yaitu:

- a) Pengajuan lamaran
- b) Panggilan
- c) Test
- d) Interview

Apabila karyawan telah memenuhi kriteria yang diinginkan perusahaan, maka calon karyawan tersebut dapat diterima sebagai karyawan pada PT. Pesona Remaja Malang.

4) Kesejahteraan Tenaga Kerja

Setiap karyawan mendapatkan fasilitas-fasilitas yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan antara lain:

- a) Makan 1 kali sehari
- b) Asuransi
- c) Disediakan poliklinik
- d) Menanggung biaya pengobatan, perawatan bagi pekerja/istri serta anaknya

- e) Memberikan Tunjangan Hari Raya (THR)
- f) Memberikan jasa produksi setiap tahun
- g) Memberikan pakaian kerja 2 stel/tahun
- h) Membiayai acara rekreasi
- 5) Keselamatan Kerja

Pengaturan keselamatan kerja karyawan sesuai dengan petunjuk kantor Departemen Tenaga Kerja, Sub Unit Pengawas Normal Keselamatan Kerja (PNKK) dan dengan dibentuknya Panitia Pembina Kesehatan, Keselamatan Kerja (P2K3). Semua hal tersebut tidak lepas dari isi yang terkandung dalam Kesepakatan Kerja Bersama (KKB), baik dalam bentuk tuntutan ataupun sanksi-sanksi.

6) Pengelolaan dan Pengembangan Karyawan

Untuk meningkatkan prestasi dan kemampuan kerja karyawan, perusahaan memberikan latihan-latihan serta program-program pengembangan yang menunjang kelancaran proses produksi serta pencapaian tujuan perusahaan berupa pendidikan dan pelatihan bagi karyawan, dengan jalan bekerjasama dengan lembaga-lembaga keterampilan seperti BLK Singosari Malang dan VEDC Malang.

d. Sistem Penggajian dan Pengupahan

Kebijakan sistem gaji dan upah yang diberikan oleh PT. Pesona Remaja Malang adalah berdasarkan golongan tenaga kerja. Kebijaksanaan peraturan gaji dan upah oleh bagian administrasi dan keuangan PT. Pesona Remaja Malang dengan standart tertentu sesuai ketentuan yang berlaku di perusahaan. Pemberian gaji dan upah dilakukan sebagai berikut:

1) Karyawan staff

Gaji diberikan setiap satu bulan sekali, karena bekerja sebagai tenaga kerja fungsional dan ada perjanjian pengangkatan kerja.

2) Karyawan tetap atau harian

Upah diberikan setiap dua minggu sekali, karena bekerja sebagai tenaga operasional dan ada perjanjian pengangkatan kerja.

3) Karyawan borongan

Upah diberikan setiap satu minggu sekali, karena upah diberikan berdasarkan hasil pekerjaan yang dapat diselesaikan dalam waktu satu hari dan perjanjian kerja berdasarkan kontrak kerja.

e. Pengaturan Jam Kerja dan Hari Kerja

Jam kerja dan hari kerja yang ditetapkan oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

1) Hari Senin-Kamis

Masuk kerja : Pukul 07.30 – 12.00 WIB Istirahat : Pukul 12.00 – 13.00 WIB Masuk kembali : Pukul 13.00 – 15.30 WIB

2) Hari Jumat

Masuk kerja : Pukul 07.30 – 11.00 WIB

Istirahat : Pukul 11.00 – 13.00 WIB

Masuk kembali : Pukul 13.00 – 15.30 WIB

3) Hari Sabtu

Masuk kerja : Pukul 07.30 – 13.30 WIB

Tanpa Istirahat

f. Kultur Organisasi (Budaya Organisasi)

Kultur organisasi PT. Pesona Remaja Malang dilihat dari struktur organisasi sudah terdapat pemisahan wewenang, tugas dan tanggung jawab personalia sangat diperhatikan, dilihat dari penggajian dan tunjangan, serta kesejahteraan karyawan dan pengembangannya. Hal ini diharapkan dapat menciptakan budaya yang baik dalam perusahaan sehingga berkaitan dengan tujuan perusahaan, maka kultur yang dikembangkan di PT. Pesona Remaja Malang sudah cukup.

5. Aspek Sosial Ekonomi

Aspek ekonomi menunjukkan manfaat ekonomis dari pembelian aktiva tetap seharga Rp 198.690.000 terhadap kelangsungan hidup perusahaan dan kesejahteraan karyawan. Salah satu manfaat ekonomis dari pembelian aktiva tetap adalah meningkatkan konsumsi pasar sehingga pendapatan perusahaan

juga meningkat. Apabila pendapatan perusahaan meningkat, maka diharapkan akan terjadi pemerataan pendapatan terhadap pekerja/karyawan.

Selain itu dampak dari kenaikan pendapatan perusahaan juga berpengaruh terhadap tingkat pajak yang dibayarkan kepada negara, secara tidak langsung negara juga mendapatkan keuntungan dengan adanya investasi tersebut. Secara sosial, investasi juga dapat menyerap tenaga kerja sebagai sumber daya yang potensial sehingga dapat mengurangi jumlah penggangguran.

6. Aspek Keuangan

Berdasar gambaran dari keadaan PT. Pesona Remaja Malang dalam memproduksi celana merk Caesar dan AKO, terbukti bahwa perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Hal ini dapat dilihat dari tabel 5 di bawah ini:

Tabel 5
Permintaan dan Realisasi Produksi
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2003-2007
(dalam Unit/Potong)

		CAESAR			AI	KO O
Tahun	Permintaan	Produksi	Prosentase permintaan yang tidak terpenuhi	Permintaan	Produksi	Prosentase permintaan yang tidak terpenuhi
2003	31.100	27.471	13,21 %	38.100	34.626	10,03 %
2004	31.600	27.833	13,53 %	39.800	35.225	12,99 %
2005	32.600	28.306	15,17 %	41.500	35.526	16,82 %
2006	33.200	28.448	16,70 %	42.000	35.798	17,32 %
2007	34.400	28.740	19,69 %	43.100	35.998	19,73 %

Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

Dari tabel 5 dapat dilihat bahwa permintaan konsumen tidak terpenuhi. Perusahaan sudah memproduksi secara maksimal, karena kapasitas mesin yang tidak memadai, maka menyebabkan produksi tidak dapat ditingkatkan pada tahun berikutnya.

Bertolak dari alasan tersebut, PT. Pesona Remaja berencana untuk melakukan investasi penambahan aktiva tetap berupa mesin. Harga beli investasi ini sebesar Rp 198.690.000 dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 6 Rencana Investasi Mesin PT. Pesona Remaja Malang

No	Jenis Mesin	Total Harga
1.	Pembelian 24 mesin jahit single needle "Brother"	Rp 96.000.000
	@ Rp 4.000.000	HILLER
2.	Pembelian 14 mesin jahit double needle "Yamato"	Rp 56.000.000
11	@ Rp 4.000.000	
3.	Pembelian 4 mesin jahit overdeck "Brother" @ Rp 4.115.000	Rp 16.460.000
4.	Pembelian 3 mesin obras benang lima "Brother" @ Rp 5.140.000	Rp 15.420.000
5.	Pembelian 5 mesin obras wallzoom "Yamato" @ Rp 2.962.000	Rp 14.810.000
	Initial Investment	Rp198.690.000

Mesin – mesin tersebut diperkirakan mempunyai umur ekonomis 6 tahun dengan nilai residu Rp 30,000.000. Biaya pemasangan dan penggangkutan mesin- mesin tersebut ditanggung pihak penjual. Keuntungan yang di dapat dari penambahan mesin ini yaitu selain memenuhi permintaan konsumen di masa sekarang/di masa mendatang, juga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan seperti dapat meningkatkan kualitas produk.

Selanjutnya untuk mengetahui kondisi keuangan PT. Pesona Remaja Malang, maka disajikan data laporan keuangan mulai dari tahun 2003-2007, yaitu :

- 1) Neraca PT. Pesona Remaja Malang tahun 2003-2007 (lihat tabel 7)
- 2) Laporan rugi laba PT. Pesona Remaja Malang tahun 2003-2007 (lihat tabel 8)
- 3) Harga Pokok Penjualan PT. Pesona Remaja Malang tahun 2003-2007 (lihat tabel 9)

epos

Tabel 7 Neraca PT. Pesona Remaja Malang per 31 Desember (Dalam Rupiah)

Keterangan	2003	2004	2005	2006	2007
Aktiva Lanc <mark>ar</mark>	Y				
Kas	461.410.810	469.614.451	594.002.519	683.455.403	892.479.912
Piutang Daga <mark>ng</mark>	701.747.784	731.183.517	760.619.250	898.879.249	950.836.043
Persediaan	1218	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\			
Bahan Baku	582.232.500	790.175.500	661.164.000	358.773.500	524.277.000
Barang Dalam Proses	478.921.775	432.524.550	429.150.680	492.675.110	433.290.090
Barang Jadi	319.519.800	259.386.806	340.234.000	397.891.968	280.896.000
Jumlah Perse <mark>dia</mark> an	1.380.674.075	1.491.086.856	1,430.548.680	1.249.340.578	1.238.463.090
Pajak Dibaya <mark>r D</mark> imuka	26.938.925	27.041.050	39.785.608	51.379.750	53.894.725
Jumlah Akti <mark>va</mark> Lancar	2.570.771.594	2.718.925.874	2,824.956.057	2.883.054.980	3.135.673.770
Aktiva Tetap					AVA
Tanah	310.750.000	310.750.000	310.750.000	310.750.000	310.750.000
Gedung	600.000.000	600.000.000	600.000.000	600.000.000	600.000.000
Akm. penyusutan gedung	352.000.000	384.000.000	416.000.000	448.000.000	480.000.000
Nilai buku ge <mark>du</mark> ng	248.000.000	216.000.000	184.000.000	152.000.000	120.000.000
Mesin dan Pe <mark>ral</mark> atan	272.405.000	272.405.000	272.405.000	272.405.000	272.405.000
Akm. penyusutan mesin dan peralatan	108.853.038	126.995.211	145.137.384	163.279.557	181.421.730

Keterangan	2003	2004	2005	2006	2007
Nilai buku m <mark>esi</mark> n dan peralatan	163.551.962	145.409.789	127.267.616	109.125.443	90.983.270
Kendaraan	460.000.000	460.000.000	460.000.000	460.000.000	460.000.000
Akm. penyusutan kendaraan	46.000.000	69.000.000	92.000.000	11.000.000	138.000.000
Nilai buku ke <mark>nd</mark> araan	414.000.000	391.000.000	368.000.000	345.000.000	322.000.000
Inventaris	6,080,000	6.080.000	6.080.000	6.080.000	6.080.000
Akm. penyusutan inventaris	608,000	1.216.000	1.824.000	2.432.000	3.040.000
Nilai buku inventaris	5.472.000	4.864.000	4.256.000	3.648.000	3.040.000
Jumlah Akti <mark>va</mark> Tetap	1.141.773.962	1.068.023.789	994.273.616	920.523.443	846.773.270
Total Aktiva	3.712.545.556	3.786.949.663	3.819.229.673	3.803.578.423	3.982.447.040
Hutang dan <mark>M</mark> odal	7218	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\			
Hutang Lancar	~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~		入台		
Hutang Usaha	263.437.870	305.039.012	335.043.309	556.507.194	702.210.572
Hutang Gaji	112.718.677	152,184,286	155.972.650	226.697.855	252.461.270
Hutang Bank	500.000.000	500.000.000	500.000.000	500.000.000	500.000.000
Hutang Pajak	54.037.755	60,478,423	65.959.698	63.211.704	61.725.136
Jumlah Huta <mark>n</mark> g Lancar	930.194.302	1.017.701.721	1.056.975.657	1.346.416.753	1.516.396.978
Hutang Jang <mark>ka</mark> Panjang	1.200.000.000	1.200.000.000	1.200.000.000	900.000.000	900.000.000
Jumlah Hutang	2.130.194.302	2.217.701.721	2.256.975.657	2.246.416.753	2.416.396.978
Modal Saham	900.000.000	900,000,000	900.000.000	900.000.000	900.000.000
Laba Ditahan	682.351.254	669.247.942	662.254.016	657.161.670	666.050.062
Jumlah Modal	1.582.351.254	1.569.247.942	1.562.254.016	1.557.161.670	1.566.050.062
Jumlah Hutang dan Modal	3.712.545.556	3.786.949.663	3.819.229.673	3.803.578.423	3.982.447.040

Tabel 8
Laporan Rugi Laba
PT. Pesona Remaja Malang
Periode yang berakhir 31 Desember
(Dalam Rupiah)

					M 17 3 11 1
K eterangan	2003	2004	2005	2006	2007
Penjualan	4.167.654.000	4.427.022.800	4.638.650.000	4.797.352.000	4.963.344.000
Harga Pokok Penjualan	2.415.870.994	2.884.468.956	3.129.021.790	3.247.518.967	3.353.276.509
Laba Kotor	1.751.783.006	1.542.553.844	1.509.628.210	1.549.833.033	1.610.067.491
Biaya Operasional		T YELL	1/1		
Biaya Administrasi dan Umum	312.696.765	288.580.600	293.047.275	339.656.505	358.742.285
Biaya Penjual <mark>an</mark>	401.925.700	400.273.900	406.488.500	447.465.400	506.391.200
Total Biaya Operasional	714.822.465	688.854.500	699.535.775	787.121.905	865.133.485
Laba Usaha (<mark>E</mark> BIT)	1.036.960.541	853.699.344	810.092.435	762.711.128	744.934.006
Bunga	300.000.000	225.000.000	180.000.000	135.000.000	90.000.000
Laba Sebelu <mark>m</mark> Pajak (EBT)	736.960.541	628.699.344	630.092.435	627.711.128	654.934.006
Pajak	184.240.135	157.174.836	157.523.108	156.927.782	163.733.502
Laba Setelah <mark>P</mark> ajak	552.720.406	471.524.508	472.569.327	470.783.346	491.200.505

Tabel 9
Laporan Harga Pokok Penjualan
PT. Pesona Remaja Malang
Periode yang berakhir 31 Desember
(Dalam Rupiah)

Keterangan	2003	2004	2005	2006	2007
Persediaan B <mark>a</mark> han Baku	364.182.000	582.232.500	790.175.500	661.164.000	358.773.500
Pembelian Bahan	1.560.335.000	1.840.082.000	1.910.419.500	1.874.684.000	2.098.675.000
Ongkos Angk <mark>ut</mark>	6.400.000	7.200.000	8.000.000	8.800.000	10.240.000
Potongan Pen <mark>ju</mark> alan	(101.234.538)	(95.313.064)	(99.876.783)	(100.658.068)	(98.690.975)
Jumlah Baha <mark>n S</mark> iap Pakai	1.953.195.526	2.334.201.436	2.608.718.217	2.443.989.932	2.368.997.525
Persediaan A <mark>khi</mark> r	(582.232.500)	(790.175.500)	(661.164.000)	(358.773.500)	(524.277.000)
Biaya Bahan <mark>B</mark> aku	1.254.761.436	1.544.025.936	1.947.554.217	2.085.216.432	1.844.720.525
Tenaga Kerj <mark>a L</mark> angsung	518.204.100	522.723.350	523.748.950	527.856.150	532.375.400
Biaya Overh <mark>ea</mark> d Pabrik		ははい			
Tenaga Kerja <mark>Ta</mark> k Langsung	312.340.850	326.561.925	333.723.050	340.619.525	351.019.725
Depresiasi M <mark>esi</mark> n	18.142.173	18.142.173	18.142.173	18.142.173	18.142.173
Depresiasi Gedung	32.000.000	32.000.000	32.000.000	32.000.000	32.000.000
Asuransi Keb <mark>ak</mark> aran	101.537.350	105.646.500	109.173.450	112.916.900	120.562.745
Bahan Pembantu	135.405.700	143.080.500	149.786.522	153.448.550	166.269.258
Pemeliharaan <mark>M</mark> esin	15.175.000	22.275.000	23.275.000	24.366.115	27.925.500
Pemeliharaan Gedung dan Gudang	10.050.000	15.750.000	17.488.000	19.275.000	23.508.600
Listrik.Air.da <mark>n T</mark> elepon	42.370.565	47.736.353	51.603.752	54.860.520	60.371.595
Jumlah Biay <mark>a O</mark> verhead Pabrik	667.021.638	711.192.451	735.191.947	755.628.783	799.799.596

K eterangan	2003	2004	2005	2006	2007
Total Biaya <mark>Pr</mark> oduksi	2.439.987.174	2.777.941.737	3.206.495.114	3.368.701.365	3.176.895.521
Persediaan Awal WIP	493.056.855	478.921.775	432.524.550	429.150.680	492.675.110
Jumlah Beba <mark>n P</mark> roduksi WIP	2.933.044.029	3.256.863.512	3.639.019.664	3.797.852.045	3.669.570.631
Persediaan A <mark>khi</mark> r WIP	(478.921.775)	(432.524.550)	(429.150.680)	(492.675.110)	(433.290.090)
Harga Poko <mark>k P</mark> roduksi	2.454.122.254	2.824.338.962	3.209.868.984	3.305.176.935	3.236.280.541
Persediaan Awal Barang Jadi	281.268.540	319.519.800	259.386.806	340.234.000	397.891.968
HPP Barang <mark>Sia</mark> p Dijual	2.735.390.794	3.143.855.762	3.469.255.790	3.645.410.935	3.634.172.509
Persediaan Akhir Barang Jadi	(319.519.800)	(259.386.806)	(340.234.000)	(397.891.968)	(280.896.000)
Harga Pokok <mark>Pe</mark> njualan	2.415.870.994	2.884.468.956	3.129.021.790	3.247.518.967	3.353.276.509

C. Analisis dan Interpretasi Data

1. Nilai Initial Investment

PT. Pesona Remaja Malang berencana melakukan investasi aktiva tetap berupa mesin. Hal ini dikarenakan ada beberapa mesin yang mempunyai kapasitas produksi terbatas, sehingga perusahaan belum optimal dalam memenuhi permintaan pasar. Adapun rencana investasi pembelian mesin oleh perusahaan adalah seharga Rp 198.690.000 dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 10 Rencana Investasi Mesin PT. Pesona Remaja Malang

No	Jenis Mesin	Total Harga
1.	Pembelian 24 mesin jahit single needle "Brother"	Rp 96.000.000
1	@ Rp 4.000.000	V
2.	Pembelian 14 mesin jahit double needle "Yamato"	Rp 56.000.000
4	@ Rp 4.000.000	7
3.	Pembelian 4 mesin jahit <i>overdeck</i> "Brother" @ Rp 4.115.000	Rp 16.460.000
4.	Pembelian 3 mesin obras benang lima "Brother" @ Rp 5.140.000	Rp 15.420.000
5.	Pembelian 5 mesin obras wallzoom "Yamato" @ Rp 2.962.000	Rp 14.810.000
	Initial Investment	Rp198.690.000

Sumber: PT. Pesona Remaja Malang, 2008

Mesin – mesin tersebut diperkirakan mempunyai umur ekonomis 6 tahun dengan nilai residu Rp 30.000.000. Nilai investasi aktiva tetap PT. Pesona Remaja Malang sebesar Rp 198.690.000, biaya pemasangan dan penggangkutan ditanggung pihak penjual. Investasi mesin ini disusutkan dengan metode garis lurus sehingga biaya depresiasi per tahun selama umur ekonomis adalah sama. Perhitungan depresiasi per tahun dapat dihitung dengan rumus:

Depresiasi/tahun =
$$\frac{\text{Harga Perolehan - Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}}$$
$$= \frac{\text{Rp 198.690.000 - Rp 30.000.000}}{6}$$
$$= \text{Rp 28.115.000}$$

2. Cost Of Capital

Dalam melakukan rencana pembelian investasi aktiva tetap berupa mesin, PT. Pesona Remaja Malang menggunakan 2 sumber dana, yaitu:

Pinjaman 70% dari total investasi dan 30% dari modal sendiri, sedangkan bunga pinjamannya 15% dengan pajak 25%.

Dari data di atas dapat dihitung CoC yang diinginkan perusahaan yaitu sebagai berikut:

a. Pinjaman 70% dari total investasi, dengan tingkat bunga pinjaman 15% BAWIA dan pajak 25%, maka bunga setelah pajak:

$$K_t = K_b (1 - t)$$

= 15% x (1-25%)
= 11,25%

b. Modal sendiri 30% dari total investasi. Perhitungan biaya modal CoC perusahaan adalah dengan mencari tingkat keuntungan perusahaan melalui ROE tahun 2007, yaitu dengn membandingkan laba bersih dengan modal sendiri, perhitungannya:

$$ROE = \frac{\text{Net Profit After Tax}}{\text{Equity}} \times 100\%$$
$$= \frac{491.200.505}{1.566.050.062} \times 100\%$$
$$= 31.37\%$$

Karena perusahaan menggunakan dua sumber dana dalam melakukan rencana investasi aktiva tetap yaitu pinjaman dari bank dan modal sendiri, maka biaya modalnya merupakan rata-rata tertimbang dari berbagai biaya modal khusus pada saat itu (Weight Average Cost Of Capital atau WACC). WACC dari kedua jenis biaya modal dapat dihitung sebagai berikut:

Tabel 11 **Perhitungan WACC** PT. Pesona Remaja Malang

Jenis Modal	CoC	Proporsi	WACC
Pinjaman	11,25%	70%	7,88%
Modal Sendiri	31,37%	30%	9,41%
			17,29%

Dari hasil perhitungan, dapat diketahui bahwa biaya modal yang diinginkan perusahaan sebesar 17,29%.

3. Analisis Evaluasi Kelayakan

a. Estimasi Permintaan

Estimasi permintaan ini dilakukan untuk memprediksi besarnya jumlah permintaan pada masa mendatang. Pada tabel 12 akan disajikan estimasi permintaan Caesar dan AKO selama 6 tahun mendatang, yaitu tahun 2008-2013. Untuk perhitungannya dapat dilihat pada lampiran 1.

Tabel 12
Estimasi Permintaan Caesar dan AKO
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam unit/potong)

Tahun	Caesar	AKO
2008	35.040	44.500
2009	35.860	45.780
2010	36.680	47.000
2011	37.500	48.220
2012	38.320	49.440
2013	39.140	50.660

Sumber : data diolah

Dari tabel 12 berdasarkan hasil estimasi permintaan, dapat diperkirakan bahwa jumlah permintaan Caesar selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008 sebesar 35.040 unit, tahun 2009 sebesar 35.860 unit, tahun 2010 sebesar 36.680 unit, tahun 2011 sebesar 37.500 unit, tahun 2012 sebesar 38.320 unit, dan tahun 2013 sebesar 39.140 unit. Sedangkan estimasi permintaan AKO pada tahun 2008 sebesar 44.500 unit, tahun 2009 sebesar 45.780 unit, tahun 2010 sebesar 47.000 unit, tahun 2011 sebesar 48.220 unit, tahun 2012 sebesar 49.440 unit, dan tahun 2013 sebesar 50.660 unit. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa estimasi permintaan Caesar dan AKO akan mengalami peningkatan setiap tahunnya.

b. Estimasi Produksi

Estimasi produksi ini dilakukan untuk memprediksi besarnya jumlah produksi perusahaan pada masa mendatang. Pada tabel 13 akan disajikan

estimasi produksi Caesar dan AKO selama 6 tahun mendatang, yaitu tahun 2008-2013. Untuk perhitungannya dapat dilihat pada lampiran 2.

Tabel 13
Estimasi Produksi Caesar dan AKO
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam unit/potong)

Tahun	Caesar	AKO
2008	29.106	36.430
2009	29.421	36.761
2010	29.736	37.093
2011	30.051	37.425
2012	30.367	37.757
2013	30.682	38,088

Sumber : data diolah

Dari tabel 13 berdasarkan hasil estimasi produksi, dapat diperkirakan bahwa jumlah produksi Caesar selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008 sebesar 29.106 unit, tahun 2009 sebesar 29.421 unit, tahun 2010 sebesar 29.736 unit, tahun 2011 sebesar 30.051 unit, tahun 2012 sebesar 30.367 unit, dan tahun 2013 sebesar 30.682 unit. Sedangkan estimasi produksi AKO pada tahun 2008 sebesar 36.430 unit, tahun 2009 sebesar 36.761 unit, tahun 2010 sebesar 37.093 unit, tahun 2011 sebesar 37.425 unit, tahun 2012 sebesar 37.757 unit, dan tahun 2013 sebesar 38,088 unit. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa estimasi produksi Caesar dan AKO akan mengalami peningkatan setiap tahunnya.

c. Estimasi Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang berhubungan dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya TKL dan biaya FOH. Estimasi biaya produksi ini dilakukan untuk memprediksi besar biaya produksi pada masa mendatang.

1) Biaya Bahan Baku

Pada tabel 14 akan disajikan estimasi total biaya bahan baku tahun 2008-2013, sedangkan perhitungannya dapat dilihat pada lampiran 3.

Tabel 14 Estimasi Biaya Bahan Baku PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013 (dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Bahan Baku/Unit	Volume Produksi	Total Biaya Bahan Baku
2008	33.541	65.536	2.198.142.976
2009	34.999	66.182	2.316.303.818
2010	36.457	66.829	2.436.384.853
2011	37.915	67.476	2.558.352.540
2012	39.373	68.124	2.682.246.252
2013	40.831	68.770	2.807.947.870

Sumber: data diolah

Dari tabel 14 berdasarkan hasil estimasi, dapat diperkirakan bahwa biaya bahan baku selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013 akan mengalami peningkatan setiap tahunnya.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung (TKL)

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam produksi produk jadi. Pada tabel 15 disajikan estimasi biaya TKL PT. Pesona Remaja Malang selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013. Perhitungan estimasi biaya TKL dapat dilihat pada lampiran 4.

Tabel 15
Estimasi Biaya TKL
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam Rupiah)

Tahun	Biaya TKL/unit	Volume produksi	Total Biaya TKL
2008	8.161	65.536	534.839.296
2009	8.130	66.182	538.059.660
2010	8.098	66.829	541.181.242
2011	8.066	67.476	544.261.416
2012	8.035	68.124	547.376.340
2013	8.003	68.770	550.366.310

Sumber: data diolah

Dari tabel 15 berdasarkan hasil estimasi, dapat diperkirakan bahwa biaya TKL selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013 akan mengalami penurunan setiap tahunnya.

3) Biaya Fabrik Overhead (FOH)

Biaya overhead pabrik disebut juga dengan biaya eksploitasi pabrik yaitu semua biaya yang terjadi di pabrik selain biaya bahan baku dan biaya TKL. Pada tabel 16 disajikan estimasi biaya FOH PT. Pesona Remaja Malang selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013. Perhitungan estimasi biaya FOH dapat dilihat pada lampiran 4.

Tabel 16 Estimasi Biaya FOH PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013 (dalam Rupiah)

Tahun	Biaya FOH/unit	Volume Produksi	Total Biaya FOH
2008	12.644	65.536	828.637.184
2009	13.014	66.182	861.292.548
2010	13.386	66.829	894.572.994
2011	13.756	67.476	928.199.856
2012	14.127	68.124	962.387.748
2013	14.498	68.770	997.027.460

Sumber: data diolah

Dari tabel 16 berdasarkan hasil estimasi, dapat diperkirakan bahwa biaya FOH selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013 akan mengalami kenaikan setiap tahunnya.

Tabel 17
Estimasi Total Biaya Produksi
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2017
(dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Bahan Baku	Biaya TKL	Biaya FOH	Biaya Produksi
2008	2.198.142.976	534.839.296	828.637.184	3.561.619.456
2009	2.316.303.818	538.059.660	861.292.548	3.715.656.026
2010	2.436.384.853	541.181.242	894.572.994	3.872.139.089
2011	2.558.352.540	544.261.416	928.199.856	4.030.813.812
2012	2.682.246.252	547.376.340	962.387.748	4.192.010.340
2013	2.807.947.870	550.366.310	997.027460	4.355.341.640

Sumber: data diolah

Pada tabel 17 terdapat estimasi total biaya produksi yaitu hasil penjumlahan dari biaya bahan baku, biaya TKL dan biaya FOH. Dari tabel 16 dapat diketahui bahwa estimasi biaya produksi selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013 akan mengalami kenaikan atau peningkatan setiap tahunnya.

d. Estimasi Biaya Operasional

Biaya operasional merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam melakukan usaha opersional perusahaan. Biaya operasional meliputi biaya penjualan, dan biaya administrasi dan umum. Estimasi biaya operasional ini dilakukan untuk memprediksi besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam melakukan usaha operasionalnya di masa mendatang.

1) Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum merupakan biaya yang berhubungan dengan kegiatan penentuan kebijaksanaan, pengarahan dan pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar efektif dan efisien. Berikut pada tabel 18 akan disajikan estimasi biaya administrasi dan umum PT. Pesona Remaja Malang selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013. Perhitungan estimasi biaya administrasi dan umum dapat dilihat pada lampiran 5.

Tabel 18
Estimasi Biaya Administrasi dan Umum
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Administrasi dan Umum
2008	360.359.404
2009	374.759.085
2010	389.375.460
2011	404.202.922
2012	419.247.446
2013	434.490.764

Sumber: data diolah

Dari tabel 18 berdasarkan hasil estimasi, dapat diperkirakan bahwa biaya administrasi dan umum selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013 akan mengalami kenaikan setiap tahunnya.

2) Biaya Penjualan

Biaya penjualan merupakan biaya yang berhubungan dengan kegiatan penjualan produk jadi yang siap untuk dijual. Berikut pada tabel 19 akan disajikan estimasi biaya penjualan PT. Pesona Remaja Malang selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013. Perhitungan estimasi biaya penjualan dapat dilihat pada lampiran 5.

Tabel 19
Estimasi Biaya Penjualan
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Penjualan
2008	488.279.193
2009	507.790,448
2010	527.595.320
2011	547.686.211
2012	568.071.215
2013	588.725.581

Sumber: data diolah

Dari tabel 19 berdasarkan hasil estimasi, dapat diperkirakan bahwa biaya penjualan selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013 akan mengalami kenaikan setiap tahunnya.

Tabel 20
Estimasi Total Biaya Operasional
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Adm. dan Umum	Biaya Penjualan	Biaya Operasional
2008	360.359.404	488.279.193	848.638.597
2009	374.759.085	507.790.448	882.549.533
2010	389.375.460	527.595.320	916.970.780
2011	404.202.922	547.686.211	951.889.133
2012	419.247.446	568.071.215	987.318.661
2013	434.490.764	588.725.581	1.023.216.345

Sumber: data diolah

Pada tabel 20 terdapat estimasi total biaya operasional yaitu hasil penjumlahan dari biaya administrasi dan umum serta biaya penjualan. Dari tabel 20 dapat diketahui bahwa estimasi biaya produksi selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013 akan mengalami kenaikan atau peningkatan setiap tahunnya.

e. Estimasi Harga Jual

Estimasi harga jual ini dilakukan untuk memprediksi besarnya harga jual Caesar dan AKO pada masa mendatang. Pada tabel 21 akan disajikan estimasi harga jual Caesar dan AKO selama 6 tahun mendatang, yaitu tahun 2008-2013. Untuk perhitungannya dapat dilihat pada lampiran 6.

Tabel 21
Estimasi Harga Jual Caesar dan AKO
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam Rupiah)

Tahun	Caesar	AKO
2008	77.400	80.900
2009	79.600	83.400
2010	81.800	85.900
2011	84.000	88.400
2012	_86.200	90.900
2013	88.400	93.400

Sumber : data diolah

Dari tabel 21 berdasarkan hasil estimasi harga jual, dapat diperkirakan bahwa harga jual Caesar selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008 sebesar 77.400 unit, tahun 2009 sebesar 79.600 unit, tahun 2010 sebesar 81.800 unit, tahun 2011 sebesar 84.000 unit, tahun 2012 sebesar 86.200 unit, dan tahun 2013 sebesar 88.400 unit. Sedangkan estimasi harga jual AKO pada tahun 2008 sebesar 80.900 unit, tahun 2009 sebesar 83.400 unit, tahun 2010 sebesar 85.900 unit, tahun 2011 sebesar 88.400 unit, tahun 2012 sebesar 90.900 unit, dan tahun 2013 sebesar 93.400 unit. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa estimasi harga jual Caesar dan AKO akan mengalami peningkatan setiap tahunnya.

f. Estimasi Hasil Penjualan

Pendapatan atau hasil penjualan PT. Pesona Remaja Malang dapat dihitung dengan mengalikan total penjualan dengan harga jual produk. Estimasi hasil penjualan dilakukan untuk memprediksi pendapatan yang akan

BRAWIIAYA

diterima perusahaan pada masa yang akan datang. Estimasi hasil penjualan/ pendapatan dapat dilihat pada tabel 22. Dari data tersebut dapat diprediksi bahwa hasil penjualan akan mengalami peningkatan setiap tahunnya.



Tabel 22 Estimasi Hasil Penjualan PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013 (dalam Rupiah)

Tahun		Caesai	r	AKO			Total Penjualan
	P enjualan	Harga	Nilai Penjualan	Penjualan	Harga	Nilai Penjualan	
2008	29.106	77.400	2.252.804.400	36.430	80.900	2.947.187.000	5.199.991.400
2009	29.421	79.600	2.341.911.600	36.761	83.400	3.065.867.400	5.407.779.000
2010	29.736	81.800	2.432.404.800	37.093	85.900	3.186.288.700	5.618.693.500
2011	30.051	84.000	2.524.284.000	37.425	88.400	3.308.370.000	5.832.654.000
2012	30.367	86.200	2.617.635.400	37.757	90.900	3.432.111.300	6.049.746.700
2013	30.682	88.400	2.712.288.800	38.088	93.400	3.557.419.200	6.269.708.000

Sumber : data diolah



4. Bunga Pinjaman

Perusahaan dalam melakukan pembelian investasi aktiva tetap berupa mesin meminjam dana sebesar 70% dari nilai investasi, dengan bunga pinjaman 15% serta pajak 25%. Bunga pinjaman dapat dihitung sebagai berikut:

Pinjaman =
$$70\%$$
 x Rp 198.690.000

Angsuran

Rp 139.083.000 = A x
$$\left(\frac{1 - (1 + 0.15)^{-6}}{0.15}\right)$$

Angsuran =
$$Rp \ 36.750.862$$

Tabel 23
Bunga Pinjaman
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam Rupiah)

Tahun	Pinjaman	Bunga (15%)	Total	Angsuran/tahun	Bunga (1- 25%)
2008	139.083.000	20.862.450	159.945.450	36.750.862	15.646.837,5
2009	123.194.588	18.479.188,2	141.673.776,2	36.750.862	13.859.391,15
2010	104.922.914,2	15.738.437,13	120.661.351,3	36.750.862	11.803.827,85
2011	83.910.489,33	12.586.573,4	96.497.062,73	36.750.862	9.439.930,05
2012	59.746.200,73	8.961.930,11	68.708.130,84	36.750.862	6.721.447,58
2013	31.957.268,84	4.793.590,33	36.750.859,17	36.750.862	3.595.192,75

Sumber: data diolah

5. Estimasi Laba Setelah Pajak

Estimasi laba setelah pajak dilakukan untuk mengetahui besar laba setelah pajak yang didapat perusahaan berkaitan dengan investasi aktiva tetap yang akan dilakukan. Sebelum melakukan proyeksi laba setelah pajak perlu diketahui tentang tarif pajak untuk badan usaha tetap terkait pajak penghasilan.

Pajak penghasilan merupakan pajak yang dikenakan terhadap penghasilan yang diterima perusahaan. Menurut pasal 17 Undang-undang Republik Indonesia No.16 Tahun 2000 tentang perpajakan (Waluyo,2000:150), disebutkan tarif pajak untuk badan usaha tetap yang berlaku mulai tahun 2001 adalah sebagai berikut :

Penghasilan	Tarif Pajak
0 – Rp 50.000.000	10%
Rp 50.000.000 – Rp 100.000.000	15%
Di atas Rp 100.000.000	30%

Pada tabel 24 disajikan estimasi laba setelah pajak yang akan diterima PT. Pesona Remaja Malang untuk tahun 2008-2013. Dari tabel 24 tersebut dapat diperkirakan bahwa besar laba setelah pajak pada tahun 2008 sebesar Rp 518.529.127,9; tahun 2009 sebesar Rp 534.085.477; tahun 2010 sebesar Rp 550.011.135,7; tahun 2011 sebesar Rp 566.474.637,1; tahun 2012 sebesar Rp 583.338.538,2; dan tahun 2013 sebesar Rp 600.768.997,3, sehingga dapat diketahui bahwa estimasi laba setelah pajak akan mengalami kenaikan tiap tahunnya.

Tabel 24
Estimasi Laba Setelah Pajak
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam Rupiah)

Tahun	Pendapata <mark>n</mark>	HPP	B.Operasional	Depresiasi	EBIT	Bunga	EBT	Pajak (30%)	EAT
2008	5.199.991.400	3.561.619.456	848.638.597	28.115.000	761.618.347	20.862.450	740.755.897	222.226.769,1	518.529.127,9
2009	5.407.779.000	3.715.656.026	882.549.533	28.115.000	781.458.441	18.479.188,2	762.979.252,8	228.893.775,8	534.085.477
2010	5.618.693.500	3.872.139.089	916.970.780	28.115.000	801.468.631	15.738.437,13	785.730.193,9	235.719.058,2	550.011.135,7
2011	5.832.654.000	4.030.813.812	951.889.133	28.115.000	821.836.055	12.586.573,4	809.249.481,6	242.774.844,5	566.474.637,1
2012	6.049.746.7 <mark>00</mark>	4.192.010.340	987.318.661	28.115.000	842.302.699	8.961.930,11	833.340.768,9	250.006.230,7	583.338.538,2
2013	6.269.708.000	4.355.341.640	1.023.216.345	28.115.000	863.035.015	4.793.590,33	858.241.424,7	257.472.427,4	600.768.997,3

Sumber : data diolah



6. Arus Kas Tambahan (Incremental Cash Flow)

Arus kas yang relevan untuk menilai investasi adalah arus kas tambahan (*incremental cash flow*), arus kas perusahaan sebelum dan sesudah terjadinya investasi. Pada tabel 25 akan disajikan estimasi arus kas tambahan selama 6 tahun mendatang yaitu tahun 2008-2013. Dari hasil perhitungan, dapat diketahui bahwa estimasi *incremental cash flow* tiap tahunnya semakin meningkat.

Tabel 25
Estimasi Incremental Cash Flow
PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam Rupiah)

	EAT Setelah	EAT Sebelum	EAT
Tahun	Tambahan Mesin	Tambahan Mesin	Mesin Baru
2008	518.529.127,9	491.200.505	27.328.622,9
2009	534.085.477	491.200.505	42.884.972
2010	550.011.135,7	491.200.505	58.810.630,7
2011	566.474.637,1	491.200.505	75.274.132,1
2012	583.338.538,2	491.200.505	92.138.033,2
2013	600.768.997,3	491.200.505	109.568.492,3
	406.004.883,2		

Sumber: data diolah

7. Metode Penilaian Investasi Aktiva Tetap

a. Metode Average Rate of Return (ARR)

Metode ini mengukur berapa tingkat keuntungan rata-rata yang akan diperoleh dari suatu investasi. Rumus dari *Average earning after taxes* (Rata-rata bersih sesudah pajak) dapat dihitung dengan cara:

$$Average \ Rate \ of \ Return \ (ARR) = \frac{Average Earning After Taxes}{Average Investment}$$

Average EAT dapat dihitung dengan rumus:

Average EAT =
$$\frac{\sum EAT}{n}$$

= $\frac{\text{Rp } 406.004.883,2}{6}$
= Rp 67.667.480,53

Average Investment dihitung dengan membagi dua jumlah investasi. Hal

BRAWIJAY

ini mengasumsikan bahwa perusahaan menggunakan metode garis lurus dan tidak ada nilai residu. Sedangkan untuk menghitung *average investment* dalam kasus ini tidak dibagi dua. Walaupun perusahaan ini menggunakan metode garis lurus tetapi masih terdapat nilai residu sehingga investasi tidak dibagi dua. Jadi *average investment* = *initial investment* = Rp 198.690.000

$$Average \ Rate \ of \ Return \ (ARR) \qquad = \frac{Average Earning After Taxes}{Average Investment}$$

$$= \frac{\text{Rp } 67.667.480,53}{\text{Rp } 198.690.000}$$

$$= 34.06\%$$

Average Rate of Return (ARR) sebesar 34,06% melebihi tingkat keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan yaitu 17,29%, hal ini berarti investasi layak untuk dilaksanakan oleh perusahaan.

b. Metode Payback Period

Payback Period merupakan suatu periode yang diperlukan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dengan menggunakan aliran kas atau (net cash flow).

Tabel 26
Estimasi *Net Cash Flow*PT. Pesona Remaja Malang
Tahun 2008-2013
(dalam Rupiah)

Tahun	EAT Mesin Baru	Depresiasi	Bunga(1-t)	Nilai Residu	Net Cash Flow	Kumulatif Net Cash Flow
2008	27.328.622,9	28.115.000	15.646.837,5	기/! 냥	71.090.460,4	71.090.460,4
2009	42.884.972	28.115.000	13.859.391,15	700	84.859.363,15	155.949.823,6
2010	58.810.630,7	28.115.000	11.803.827,85	-	98.729.458,55	254.679.282,2
2011	75.274.132,1	28.115.000	9.439.930,05	-	112.829.062,2	367.508.344,4
2012	92.138.033,2	28.115.000	6.721.447,58	-	126.974.480,8	494.482.825,2
2013	109.568.492,3	28.115.000	3.595.192,75	30.000.000	171.278.685,1	665.761.510,3

Sumber: data diolah

Karena perusahaan menggunakan sumber dana modal sendiri dan pinjaman dalam melakukan rencana investasinya, maka perhitungan *cash flow* yaitu dengan rumus:

 $Cash\ Flow = EAT + Depresiasi + i (1 - pajak)$

Pada tahun ke-6, perhitungannya menggunakan *terminal cashflow*. Besarnya *terminal cashflow* suatu investasi yaitu sebesar nilai buku aktiva tetap pada akhir proyeknya. Pada akhir umur proyek, aktiva tetap tersebut diperkirakan masih dapat dijual dengan harga Rp 30.000.000, maka perhitungan *cashflow* menggunakan rumus (tabel 26):

Cash Flow = EAT + Depresiasi + i (1 - pajak) + Nilai Residu Perhitungan Payback Period dari investasi ini adalah sebagai berikut:

Payback Period = t +
$$\frac{b-c}{d-c}$$

= 2 + $\frac{\text{Rp 198.690.000 - Rp 155.949.823,6}}{\text{Rp 254.679.282,2 - Rp 155.949.823,6}}$
= 2 + 0,43290
= 2 tahun 5 bulan 6 hari

Payback Period mesin baru adalah 2 tahun 5 bulan 6 hari. Hal ini menunjukkan bahwa rencana investasi aktiva tetap ini layak untuk dilaksanakan karena payback periodnya lebih pendek dari umur ekonomis aktiva tetap baru yang akan dibeli yaitu 6 tahun.

c. Metode Net Present Value (NPV)

Metode ini menilai selisih antara nilai sekarang (*present value*) investasi dengan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan kas bersih dimasa yang akan datang. *Rate of Return* yang diinginkan perusahaan adalah 17,29%.

NPV dari investasi ini dapat dihitung sebagai berikut :

BRAWIJAYA

Tabel 27

Present Value Net Cash Flow (df = 17,29%)

PT. Pesona Remaja Malang

Tahun 2008-2013

(dalam Rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	DF (17,29%)	PV Net Cash Flow
2008	71.090.460,4	0,85259	60.611.015,63
2009	84.859.363,15	0,72691	61.685.119,67
2010	98.729.458,55	0,61975	61.187.581,94
2011	112.829.062,2	0,52839	59.617.748,18
2012	126.974.480,8	0,45050	57.202.003,6
2013	171.278.685,1	0,38409	65.786.430,16
	Total PV Net Casi	366.089.899,2	
	PV Initial Invest	198.690.000	
	Net Present Value	167.399.899,2	

Sumber : data diolah

Dengan CoC yang diinginkan sebesar 17,29%, usulan investasi tersebut menghasilkan *PV Net Cash Flow* yang lebih besar dari *PV Initial Investment* sehingga *NPV*nya positif yaitu sebesar Rp 167.399.899,2. Hal ini menunjukkan bahwa usulan investasi ini layak untuk dilaksanakan.

d. Metode Internal Rate of Return (IRR)

Metode ini merupakan cara menghitung tingkat *discount* atau bunga yang akan menyamakan *present value cash flow* dengan jumlah *initial investment* dari proyek yang sedang dinilai. Perhitungan IRR harus dilakukan secara "*trial and error*" (coba-coba) sampai pada akhirnya diperoleh tingkat *discount* yang akan menyebabkan NPV sama dengan nol.

Tabel 28 Present Value Net Cash Flow (df = 41% dan 42%) PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013 (dalam Rupiah)

Tahun	Net Cash Flow	DF (41%)	PV Net Cash Flow	DF (42%)	PV Net Cash Flow
2008	71.090.460,4	0,70922	50.418.776,32	0,70423	50.064.034,93
2009	84.859.363,15	0,50299	42.683.411,07	0,49593	42.084.303,97
2010	98.729.458,55	0,35673	35.219.759,75	0,34925	34.481.263,4
2011	112.829.062,2	0,25300	28.545.752,74	0,24595	27.750.307,85
2012	126.974.480,8	0,17943	22.783.031,09	0,17320	21.991.980,07
2013	171.278.685,1	0,12726	21.796.925,47	0,12197	20.890.861,22
Total PV Net Cash Flow			201.447.656,44		197.262.751,4
PV Initial Investment			198.690.000		198.690.000
Net Present Value (NPV)			2.757.656,44		-1.427.248,6

Sumber: data diolah

Pada *discount factor* 41% dan 42% secara berturut-turut diperoleh NPV positif dan negatif, dengan demikian proses *trial and error* dilanjutkan dengan interpolasi untuk menetapkan IRR yang sesungguhnya.

Interpolasi	PVIFA (41%)	PVIFA (42%)
41%	201.447.656,44	201.447.656,44
Initial Investment		198.690.000
42%	197.262.751,4	-
2	4.184.905,04	2.757.656,44
IRR sesungguhnya = 41% +	$-\left(\frac{\text{Rp } 2.757.656,44}{\text{Rp } 4.184.905,04}x1\%\right)$	
=2	41% + 0,66%	B
= 4	41,66%	

Dari perhitungan di atas dapat dilihat bahwa IRR yang dihasilkan sebesar 41,66%. Nilai IRR ini lebih besar dari nilai CoC yang diinginkan perusahaan (17,29%), sehingga usulan investasi dapat diterima dan layak untuk dilaksanakan.

e. Metode Profitability Index (PI)

Metode *Profitability Index* disebut juga *benefit cost ratio atau B/C ratio*. Metode ini mengukur *present value* untuk setiap rupiah yang diinvestasikan. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$Profitability Index = \frac{Pr esentValueCashFlow}{Pr esentValueInitialInvestment}$$
$$= \frac{Rp 366.089.899,2}{Rp 198.690.000}$$
$$= 1,8425$$

Dari perhitungan *profitability index* diperoleh angka 1,8425. Karena *Profitability Index* \geq 1, maka usulan proyek investasi tersebut layak untuk dilaksanakan.



BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan analisis yang dilakukan, maka dari hasil keseluruhan penelitian yang dilakukan di PT. Pesona Remaja Malang, dapat diambil kesimpulan bahwa rencana investasi aktiva tetap berupa penambahan mesin dinilai layak untuk dilaksanakan. Hal ini dapat dilihat dari aspek keuangan yaitu sebagai berikut:

- 1. Dilihat dari ARR, yang lebih besar yaitu 34,06% melebihi tingkat keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan yaitu 17,29%, hal ini berarti investasi layak untuk dilaksanakan oleh perusahaan.
- 2. Dilihat dari *Payback Period*, *payback period* mesin baru adalah 2 tahun 5 bulan 6 hari. Hal ini menunjukkan bahwa rencana investasi aktiva tetap ini layak untuk dilaksanakan karena *payback period*nya lebih pendek dari umur ekonomis aktiva tetap yang akan diinvestasi yaitu 6 tahun.
- 3. Dilihat dari CoC, CoC yang diinginkan perusahaan yaitu sebesar 17,29%, usulan investasi aktiva tetap menghasilkan *PV Net Cash Flow* yang lebih besar dari *PV Initial Investment* sehingga *NPV*nya positif yaitu sebesar Rp 167.399.899,2, hal ini berarti bahwa usulan investasi ini dinilai layak untuk dilaksanakan.
- 4. Dilihat dari IRR, Perhitungannya dilakukan secara *trial and error* (cobacoba) sampai pada akhirnya diperoleh tingkat *discount* yang akan menyebabkan NPV sama dengan nol. Pada *discount factor* 41% dan 42% secara berturut-turut diperoleh NPV positif dan negative. IRR yang dihasilkan sebesar 41,66% adalah lebih besar dari *return* yang diinginkan perusahaan sebesar 17,29%, sehingga usulan investasi dapat diterima dan layak untuk dilaksanakan.
- 5. Dilihat dari *Profitability Index* diperoleh angka 1,8425. Karena *profitability index* \geq 1, maka usulan proyek investasi tersebut layak untuk dilaksanakan.

B. Saran

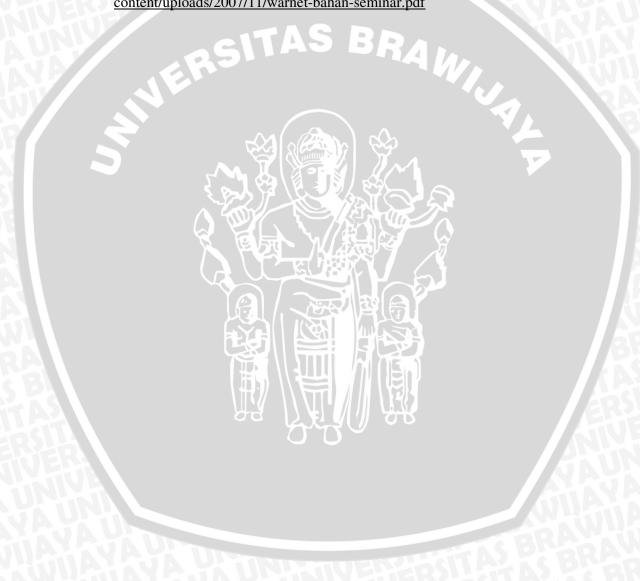
Setelah mempelajari, menganalisis dan memberikan kesimpulan, maka penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan kebijakan dan keputusan bagi pihak manajemen PT. Pesona Remaja Malang, baik sekarang maupun di masa yang akan datang, antara lain:

- Sebaiknya PT. Pesona Remaja Malang melaksanakan proyek investasi aktiva tetap yang direncanakan agar kuantitas permintaan konsumen terpenuhi sehingga dapat meningkatkan penghasilan yang lebih baik. Selain memenuhi kuantitas permintaan konsumen, sebaiknya perusahaan tetap mempertahankan kualitas dan mutu produknya.
- 2. Sebaiknya perusahaan menggunakan metode penilaian investasi dalam pengambilan keputusan terkait rencana investasi aktiva tetap sehingga dapat diketahui bahwa rencana tersebut menguntungkan atau tidak bagi perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Syafaruddin. 1994. *Alat-alat Analisis dalam Pembelanjaan*. Yogyakarta : Andi Offset.
- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Baridwan, Zaki. 1992. Intermediate Accounting. Yogyakarta: BPFE.
- Gitosudarmo, Indrio dan H.Basri. 2002. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Husnan, Suad dan Suwarsono. 2000. *Study Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Horne, Van, James C, dan John M Wachowicz, Jr. 1999. *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan*. Diterjemahkan oleh Heru Sutojo. Jakarta: Salemba Empat.
- Ichsan, Moch, dkk.1998. *Study Kelayakan Proyek: Komprehensif Fungsional*. Malang: Universitas Brawijaya.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2002. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*. Edisi pertama. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Kasmir dan Jakfar. 2003. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Prenada Media.
- Kusnadi, dkk. 2000. Pengantar Akuntansi Keuangan 1 (prinsip, prosedur, dan metode). Malang: Universitas Brawijaya.
- Martono dan D.Agus Harjito. 2003. Manajemen Keuangan. Yogyakarta: Ekonsia
- Nazir, Moh. 2003. Metode Penelitian. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Riyanto, Bambang. 1998. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Soeharto, Iman. 1999. Manajemen Proyek. Jakarta: Erlangga.
- Sutojo, Siswanto. 2002. Study Kelayakan Proyek. Jakarta: PT. Damar Mulia Pustaka.
- Subagyo, Ahmad. 2007. *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT. Gramedia Jakarta.
- Sumarto, Muljadi Pudjo. 1998. Evaluasi Proyek. Yogyakarta: Liberty.
- Suratman. 2002. Study Kelayakan Proyek. Malang: Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi.
- Syamsuddin, Lukman. 2000. Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

- Umar, Husein. 2003. *Study Kelayakan dalam Bisnis Jasa*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Waluyo. 2000. *Perubahan Perundang-undangan Perpajakan Era Reformasi*. Salemba Empat: Jakarta.
- Warsono. 2003. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Malang: Bayumedia Publising.
- Rai Utama, I Gusti Bagus. 2003. Studi Kelayakan Warung Internet Kampus Lembaga Pendidikan Pariwisata Dhyana Pura Kuta Badung. Diakses pada tanggal 15 Juli 2008 dari http://www.urbanpoor.org/wp-content/uploads/2007/11/warnet-bahan-seminar.pdf



CAESAR

Perhitungan Estimasi Permintaan Caesar PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

	1 unun 2000 2015					
Tahun	Permintaan (Y)	X	\mathbf{X}^2	XY		
2003	31.100	-2	4	-62.200		
2004	31.600	-1	1	-31.600		
2005	32.600	0	0	0		
2006	33.200	1	1	33.200		
2007	34.400	2	4	68.800		
Jumlah	162.900		10	8.200		

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{162.900}{5} = 32.580$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{8.200}{10} = 820$$

Persamaan Permintaan Caesar : Y = 32.580 + 820X

Estimasi Permintaan Caesar PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

	Tulluli 2000 2	
Tahun	KAIX E	Y
2008	3 -	35.040
2009	4 \ []	35.860
2010	500	36.680
2011	6	37.500
2012	7	38.320
2013	8	39.140

Perhitungan Estimasi Permintaan AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Tahun	Permintaan (Y)	X	\mathbf{X}^{2}	XY
2003	38.100	-2	4	-76.200
2004	39.800	-1	1	-39.800
2005	41.500	0	0	0
2006	42.000	1	1	42.000
2007	43.100	2	4	86.200
Jumlah	204.500		10	12.200

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{204.500}{5} = 40.900$$
$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{12.200}{10} = 1.220$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{12.200}{10} = 1.220$$

Persamaan Permintaan AKO: Y = 40.900 + 1.220X

Estimasi Permintaan AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

1 alluli 2000-2015					
Tahun	X	Y			
2008	3	44.500			
2009	<u>4</u> الحق	45.780			
2010	5-	47.000			
2011	6	48.220			
2012	55	49.440			
2013	8	50.660			

Lampiran 2 : Perhitungan Estimasi Produksi Caesar dan AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

CAESAR

Perhitungan Estimasi Produksi Caesar PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

	1 anun 2000-2013							
Tahun	Produksi (Y)	X	\mathbf{X}^2	XY				
2003	27.471	-2	4	-54.942				
2004	27.833	-1	1	-27.833				
2005	28.306	0	0	0				
2006	28.448	1	1	28.448				
2007	28.740	2	4	57.480				
Jumlah	140.798	\setminus	10	3.153				

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{140.798}{5} = 28.159,6$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{3.153}{10} = 315,3$$

Persamaan Produksi Caesar : Y = 28.159,6 + 315,3X

Estimasi Produksi Caesar PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Tanun 2008-2013					
Tahun	X	Y			
2008	3	29,106			
2009	4 1	29,421			
2010	5	29,736			
2011	6	30,051			
2012	7	30,367			
2013	8	30,682			

Perhitungan Estimasi Produksi AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Tahun	Produksi (Y)	X	\mathbf{X}^2	XY
2003	34.626	-2	4	-69.252
2004	35.225	-1	1	-35.225
2005	35.526	0	0	0
2006	35.798	1	1	35.798
2007	35.998	2	4	71.996
Jumlah	177.173		10	3.317

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{177.173}{5} = 35.434,6$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{3.317}{10} = 331,7$$

Persamaan Produksi AKO : Y = 35.434,6 + 331,7X

Estimasi Produksi AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Talluli 2000-2015						
Tahun	X	Y				
2008	3	36.430				
2009	幻(4)単	36.761				
2010	5	37.093				
2011	T() 6 TL	37.425				
2012	7	37.757				
2013	8	38.088				

Lampiran 3 : Perhitungan Estimasi Biaya Bahan Baku PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Perhitungan Estimasi Biaya Bahan Baku PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

	Pembelian	Volume	Biaya Bahan		Int	1132
Tahun	Bahan	Produksi	Baku/unit (Y)	X	\mathbf{X}^2	XY
2003	1.560.335.000	62.097	25.127	-2	4	-50.255
2004	1.840.082.000	63.058	29.181	-1	1	-29.181
2005	1.910.419.500	63.832	29.929	0	0	0
2006	1.874.684.000	64.246	29.180	1	1	29.180
2007	2.098.675.000	64.738	32.418	2/	4	64.836
Jumlah	9.284.195.500	317.971	145.835		10	14.580

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{145.835}{5} = 29.167$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{14.580}{10} = 1.458$$

Persamaan Biaya Bahan Baku : Y = 29.167 + 1.458X

Estimasi Biaya Bahan Baku/Unit PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013 (dalam Rupiah)

Tahun	X	Y
2008) 3	33.541
2009	4 1	34.999
2010	5	36.457
2011	6	37.915
2012	7	39.373
2013	8	40.831

Estimasi Total Biaya Bahan Baku PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013 (dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Bahan Baku/Unit	Volume Produksi	Total Biaya Bahan Baku
2008	33.541	65.536	2.198.142.976
2009	34.999	66.182	2.316.303.818
2010	36.457	66.829	2.436.384.853
2011	37.915	67.476	2.558.352.540
2012	39.373	68.124	2.682.246.252
2013	40.831	68.770	2.807.947.870



Lampiran 4 : Perhitungan Estimasi Biaya TKL dan Biaya FOH PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

• Biaya TKL

Perhitungan Estimasi Biaya TKL PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Tahun	Biaya TKL	Volume Produksi	Biaya TKL/unit	X	\mathbf{X}^2	XY
2003	518.204.100	62.097	8.345	-2	4	-16.690
2004	522.723.350	63.058	8.290	-1	1	-8.290
2005	523.748.950	63.832	8.205	0	0	0
2006	527.856.150	64.246	8.216	1	1	8.216
2007	532.375.400	64.738	8.224	2	4	16.447
Jumlah	2.624.907.950	317.971	41.279		10	-316

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{41.279}{5} = 8.256$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{-316}{10} = -31,6$$

Persamaan Biaya TKL : Y = 8.256 - 31,6X

Estimasi Biaya TKL/unit PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013 (dalam Rupiah)

Tahun	1) X 😂	Y
2008	3 1	8.161
2009	407	8.130
2010	5	8.098
2011	6	8.066
2012	7	8.035
2013	8	8.003

Tahun	Y	Volume produksi	Total Biaya TKL
2008	8.161	65.536	534.839.296
2009	8.130	66.182	538.059.660
2010	8.098	66.829	541.181.242
2011	8.066	67.476	544.261.416
2012	8.035	68.124	547.376.340
2013	8.003	68.770	550.366.310

• Biaya FOH

Perhitungan Estimasi Biaya FOH PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Tahun	Biaya FOH	Volume Produksi	Biaya FOH/unit	X	X ²	XY
2003	667.021.638	62.097	10.742	-2	4	-21.483
2004	711.192.451	63.058	11.278	-1	1	-11.278
2005	735.191.947	63.832	11.518	0	0	0
2006	755.628.783	64.246	11.761	1	1	11.761
2007	799.799.596	64.738	12.354	2	4	24.709
Jumlah	3.668.834.415	317.971	57.654		10	3.709

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{57.654}{5} = 11.531$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{3.709}{10} = 370,9$$

Persamaan Biaya FOH : Y = 11.531+ 370,9X

BRAWIJAYA

Estimasi Biaya FOH/unit PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013 (dalam Rupiah)

Tahun	X	Y
2008	3	12.644
2009	4	13.014
2010	5	13.386
2011	6	13.756
2012	1725	14.127
2013	8	14.498

Estimasi Total Biaya FOH PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013 (dalam Rupiah)

Tahun	Y	Volume Produksi	Total Biaya FOH
2008	12.644	65.536	828.637.184
2009	13.014	66.182	861.292.548
2010	13.386	66.829	894.572.994
2011	13.756	67.476	928.199.856
2012	14.127	68.124	962.387.748
2013	14.498	68.770	997.027.460

Lampiran 5 : Perhitungan Estimasi Biaya Operasional PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Prosentase yang digunakan untuk menghitung proyeksi biaya usaha tahun 2008-2013 adalah dengan membandingkan biaya penjualan tahun 2003-2008 dengan penjualan yang terdapat pada laporan rugi laba perusahaan.

Biaya Administrasi dan Umum

Tahun 2003 =
$$\frac{312.696.765}{4.167.654.000} \times 100\% = 7,5\%$$

Tahun 2004 = $\frac{288.580.600}{4.427.022.800} \times 100\% = 6,52\%$

Tahun 2005 = $\frac{293.047.275}{4.638.650.000} \times 100\% = 6,32\%$

Tahun 2006 = $\frac{339.656.505}{4.797.352.000} \times 100\% = 7,08\%$

Tahun 2007 = $\frac{358.742.285}{4.963.344.000} \times 100\% = 7,23\%$

Rata-rata prosentase = $\frac{7,5\% + 6,52\% + 6,32\% + 7,08\% + 7,23\%}{5}$

= 6,93%

Estimasi biaya administrasi dan umum dapat dihitung dengan mengalikan rata-rata prosentase dengan estimasi penjualan tiap tahunnya.

Estimasi Biaya Administrasi dan Umum PT. Pesona Remaja Malang **Tahun 2008-2013**

Tahun	Rata-rata Prosentase	Hasil Penjualan	Biaya Administrasi dan Umum
2008	6,93%	5.199.991.400	360.359.404
2009	6,93%	5.407.779.000	374.759.085
2010	6,93%	5.618.693.500	389.375.460
2011	6,93%	5.832.654.000	404.202.922
2012	6,93%	6.049.746.700	419.247.446
2013	6,93%	6.269.708.000	434.490.764

• Biaya Penjualan

Tahun 2003 =
$$\frac{401.925.700}{4.167.654.000}$$
 x 100% = 9,64%
Tahun 2004 = $\frac{400.273.900}{4.427.022.800}$ x 100% = 9,04%
Tahun 2005 = $\frac{406.488.500}{4.638.650.000}$ x 100% = 8,76%
Tahun 2006 = $\frac{447.465.400}{4.797.352.000}$ x 100% = 9,33%
506.391.200

Tahun 2007 =
$$\frac{506.391.200}{4.963.344.000}$$
 x 100% = 10,2%
Rata-rata prosentase = $\frac{9,64\% + 9,04\% + 8,76\% + 9,33\% + 10,2\%}{5}$

Estimasi biaya penjualan, dapat dihitung dengan mengalikan rata-rata prosentase dengan estimasi penjualan tiap tahunnya.

Estimasi Biaya Penjualan PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Tanun 2000-2013				
Tahun	Rata-rata Prosentase	Hasil Penjualan	Biaya Penjualan	
2008	9,39%	5.199.991.400	488.279.193	
2009	9,39%	5.407.779.000	507.790.448	
2010	9,39%	5.618.693.500	527.595.320	
2011	9,39%	5.832.654.000	547.686.211	
2012	9,39%	6.049.746.700	568.071.215	
2013	9,39%	6.269.708.000	588.725.581	

BRAWIJAYA

Lampiran 6 : Perhitungan Estimasi Harga Jual Caesar dan AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

a) CAESAR

Perhitungan Estimasi Harga Jual Caesar PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Tahun	Harga Jual (Y)	X	\mathbf{X}^2	XY
2003	66.000	-2	4	-132.000
2004	69.000	-1	1	-69.000
2005	71.000	0	0	0
2006	73.000	1	1	73.000
2007	75.000	2	4	150.000
Jumlah	354.000		10	22.000

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{354.000}{5} = 70.800$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{22.000}{10} = 2.200$$

Persamaan Harga Jual : Y = 70.800 + 2.200X

Estimasi Harga Jual Caesar PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Tahun	X	Y
2008	3	77.400
2009	4	79.600
2010	55	81.800
2011	6	84.000
2012	7	86.200
2013	8	88.400

Perhitungan Estimasi Harga Jual AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

	Iuiiuii 2000			
Tahun	Harga Jual (Y)	X	\mathbf{X}^2	XY
2003	68.000	-2	4	-136.000
2004	71.000	-1	1	-71.000
2005	74.000	0	0	0
2006	76.000	1	1	76.000
2007	78.000	2	- 4	156.000
Jumlah	367.000		10	25.000

$$a = \frac{\sum Y}{n} = \frac{367.000}{5} = 73.400$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = \frac{25.000}{10} = 2.500$$

Harga Jual : Y = 73.400 + 2.500X

Estimasi Harga Jual AKO PT. Pesona Remaja Malang Tahun 2008-2013

Tanun 2000-2015				
Tahun	X	20 X		
2008	3	80.900		
2009	4	83.400		
2010	5	85.900		
2011	6	88.400		
2012	D'T	90.900		
2013	8	93.400		