

ABSTRAKSI

Endri Ariska Juwita, 2009, **Penilaian Kelayakan Perluasan Usaha Ditinjau Dari Aspek Keuangan** (Studi Kasus Pada Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” Tuban), Drs. Nengah Sudjana, M.Si, Drs. R. Rustam Hidayat, M.Si, 94 Hal.

Ekspansi dapat dilakukan dengan atau tanpa penambahan aktiva tetap perusahaan, disesuaikan dengan peramalan permintaan dan penjualan masa mendatang, berdasarkan kondisi masa lalu perusahaan. Sebelum ekspansi tersebut dijalankan, perlu dianalisis terlebih dahulu kelayakan rencana perluasan usaha yang dilakukan. Dari hasil analisis melalui studi kelayakan maka dapat diketahui apakah ekspansi yang dilakukan layak atau bermanfaat sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai perusahaan.

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui apakah rencana ekspansi Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” layak atau tidak untuk dilaksanakan.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif yang bersifat studi kasus pada Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pembuatan kopi bubuk. Analisis data dilakukan melalui beberapa tahap yaitu melakukan analisis terhadap penilaian kelayakan investasi dan analisis rasio keuangan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang selalu melimpahkan rahmat dan hidayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Penilaian Kelayakan Perluasan Usaha DiTinjau Dari Aspek Keuangan”. Tak lupa penulis sampaikan salam dan shalawat kepada Nabi besar Muhammad SAW.

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 penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Prof. Dr. Suhadak, M.Ec, selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi.
2. Bapak Dr. Kusdi Rahardjo, D.E.A, selaku Kepala Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis.
3. Bapak Drs. Nengah Sudjana, M.Si, selaku dosen pembimbing yang senantiasa meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan, dorongan, pengarahan, serta tambahan pengetahuan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Drs. R. Rustam Hidayat, M.Si, selaku dosen pembimbing yang senantiasa meluangkan waktu, tenaga dan pikiran dalam memberikan bimbingan, dorongan, pengarahan, serta tambahan pengetahuan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
5. Segenap Dosen Pengajar FIA, khususnya jurusan Administrasi Bisnis yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan, ketrampilan dan bimbingan kepribadian.
6. Bapak, ibu, kakak, adik dan seluruh keluarga besar atas doa, dukungan, dan semangat yang selalu diberikan

7. Segenap pegawai dan karyawan Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” Tuban atas segala bantuan dan berbagai pelajaran yang penulis dapatkan yang tidak didapat di bangku kuliah.
8. Teman-teman angkatan 2004 terima kasih selalu menemani, memberi dukungan dan bantuannya.
9. Teman-teman kebersamaan 2003, terima kasih atas semangat yang selalu diberikan.
10. Semua pihak yang telah membantu serta memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan 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.

Malang, 11 Februari 2009

Penulis



DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Kontribusi Penelitian	4
E. Sistematika Penelitian	5
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Studi Kelayakan	6
1. Pengertian Studi Kelayakan	8
2. Tujuan dilakukan Studi Kelayakan	9
3. Aspek-Aspek Dalam Studi Kelayakan	10
B. Perluasan Usaha (Ekspansi)	19
1. Pengertian Perluasan Usaha (Ekspansi)	19
2. Dorongan Melaksanakan Perluasan Usaha (Ekspansi)	20
3. Aspek-Aspek Ekonomis dari Perluasan Usaha (Ekspansi) ..	20
4. Macam-Macam Perluasan Usaha (Ekspansi)	21
5. Sumber-Sumber Pembelanjaan Perluasan Usaha (Ekspansi)	22
C. Aspek Keuangan	22
1. Kebutuhan Dana dan Sumbernya	22
2. Biaya Modal	25
3. Konsep Nilai Sekarang (<i>Present Value</i>)	26

4. Investasi	27
5. Aliran Kas (<i>Cash Flow</i>)	28
6. Depresiasi	29
7. Kriteria Penilaian Investasi :	
a. Metode <i>Payback Period</i> (PP)	21
b. Metode <i>Average Rate of Return</i> (ARR)	11
c. Metode <i>Net Present Value</i> (NPV)	21
d. Metode <i>Internal Rate of Return</i> (IRR)	21
e. Metode <i>Profitability Index</i> (PI)	11
8. Analisis Rasio Keuangan :	
a. Rasio Likuiditas	11
b. Rasio Aktivitas	11
c. Rasio Solvabilitas	11
d. Rasio Profitabilitas	11

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	46
B. Fokus Penelitian	70
C. Lokasi Penelitian	71
D. Jenis Data	71
E. Teknik Pengumpulan Data	71
F. Instrumen Penelitian	71
G. Metode Analisis Data	71

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	75
1. Sejarah Perusahaan	75
2. Struktur Organisasi	75
3. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan	76
4. Personalia	77
5. Pemasaran	77
6. Produksi	22

B. Data Keuangan Perusahaan	84
C. Permintaan dan Realisasi Produksi	22
D. Analisis dan Pembahasan	
1. Estimasi Permintaan :	
a. Proyeksi Laba Rugi	84
b. Proyeksi Permintaan	84
c. Proyeksi Pendapatan	84
d. Proyeksi Biaya-Biaya	84
2. Penetapan Kebutuhan Investasi :	
a. Menghitung Biaya Kebutuhan Investasi	85
b. Menghitung Beban Depresiasi	85
c. Menentukan Sumber Dana	86
d. Biaya Modal	86
3. Proyeksi <i>Cash Inflow</i>	87
4. Proyeksi <i>Incremental Cash Inflow</i>	89
E. Analisis Kelayakan dan Analisis Rasio Finansial	
1. Analisis Kelayakan :	
a. Metode <i>Payback Period</i>	92
b. Metode <i>Average Rate of Return</i>	92
c. Metode <i>Net Present Value</i>	92
d. Metode <i>Internal Rate of Return</i>	93
e. Metode <i>Profitability Index</i>	92
2. Analisis Rasio Keuangan :	
a. Rasio Likuiditas	12
b. Rasio Aktivitas	11
c. Rasio Solvabilitas	11
d. Rasio Profitabilitas	11

BAB V PENUTUP	98
A. Kesimpulan	98
B. Saran	98
DAFTAR PUSTAKA	99
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

No.	Judul Tabel	Hal.
1.1	Data Permintaan dan Data Terealisasi	2
4.1	Tenaga Kerja	59
4.2	Laporan Harga Pokok Penjualan	65
4.3	Laporan Laba Rugi	66
4.4	Neraca	67
4.5	Laporan Perubahan Modal	68
4.6	Data Permintaan dan Data Terealisasi	68
4.7	Peningkatan Profitabilitas	70
4.8	Data Inventaris Kantor	70
4.9	Data Permintaan Kopi Th. 2005 s/d 2007	71
4.10	Data Pendapatan Kopi Th. 2005 s/d 2007	72
4.11	Perhitungan Estimasi Permintaan Kopi Super	72
4.12	Estimasi Permintaan Kopi Super Th. 2008 s/d 2012	73
4.13	Perhitungan Estimasi Permintaan Kopi Spesial	73
4.14	Estimasi Permintaan Kopi Spesial Th. 2008 s/d 2012	74
4.15	Perhitungan Estimasi Permintaan Kopi Istimewa	74
4.16	Estimasi Permintaan Kopi Istimewa Th. 2008 s/d 2012	75
4.17	Estimasi Pendapatan Kopi Super Th. 2008 s/d 2012	75
4.18	Estimasi Pendapatan Kopi Spesial Th. 2008 s/d 2012	76
4.19	Estimasi Pendapatan Kopi Istimewa Th. 2008 s/d 2012	76
4.20	Estimasi Biaya Operasional Th. 2008 s/d 2012	77
4.21	Estimasi Biaya Upah dan Gaji Th. 2008 s/d 2012	77
4.22	Estimasi Biaya Lain-Lain Th. 2008 s/d 2012	77
4.23	Estimasi Laba Rugi	78
4.24	Perhitungan Biaya Modal Tertimbang Rata-Rata	82
4.25	Estimasi Aliran Kas (setelah ekspansi) Th. 2008 s/d 2012	82
4.26	Estimasi <i>Incremental Cash Inflow</i> Th. 2008 s/d 2012	83
4.27	<i>Present Value Cash Inflow</i>	85

4.28	Perhitungan <i>Trial Error Present Value Cash Inflow</i>	86
4.29	Perubahan Rasio Likuiditas dari Th. 2005 s/d 2007	88
4.30	Perubahan Rasio Aktivitas dari Th. 2005 s/d 2007	90
4.31	Perubahan Rasio Solvabilitas dari Th. 2005 s/d 2007	91
4.32	Perubahan Rasio Profitabilitas dari Th. 2005 s/d 2007	92



DAFTAR GAMBAR

No.	Judul Gambar	Hal.
4.1	Struktur Organisasi Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko”- Tuban	55
4.2	Proses Produksi Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko”- Tuban	64
4.3	Grafik Pertumbuhan Penjualan Kopi Bubuk Per Unit	69
4.4	Grafik Perubahan Rasio Likuiditas	88
4.5	Grafik Perubahan Rasio Aktivitas	90
4.6	Grafik Perubahan Rasio Solvabilitas	92
4.7	Grafik Perubahan Rasio Profitabilitas	93



DAFTAR LAMPIRAN

No.	Judul Lampiran	Hal.
1	Riwayat Hidup	97
2	Surat Keterangan Survey	98



BAB I PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Dewasa ini perkembangan dunia bisnis semakin pesat. Perkembangan ini ditandai dengan banyak didirikannya industri manufaktur baru maupun perusahaan jasa baru. Dengan adanya hal ini, setiap perusahaan yang ingin terus hidup (*survive*) dan ingin mendapatkan keuntungan (*Profitability*) harus selalu berusaha agar dapat berkembang dan menyesuaikan diri dengan perubahan-perubahan yang terjadi. Bisa dikatakan bahwa perkembangan dan pertumbuhan perusahaan merupakan hal yang penting untuk kelangsungan hidup perusahaan.

Berbagai macam produk yang beredar dipasaran dan semakin selektif pula konsumen dalam memutuskan produk yang dikonsumsi, baik untuk produk barang maupun jasa. Dalam hal ini, perusahaan bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis, tentulah juga melakukan hal yang sama untuk mencapai kepuasan konsumennya. Dengan kepuasan yang dicapai konsumennya, maka konsumen akan loyal pada perusahaan kemudian akan menjadi pelanggan. Sehingga secara otomatis tingkat penjualan perusahaan akan bertambah, berbanding lurus dengan keuntungan perusahaan yang juga meningkat.

Meningkatnya permintaan harus diikuti oleh kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan konsumennya. Sehingga perusahaan harus melakukan perluasan usaha baik dalam modal kerja dan modal tetap. Perluasan usaha atau ekspansi dapat dilakukan dengan atau tanpa penambahan aktiva tetap perusahaan, disesuaikan dengan peramalan permintaan dan penjualan masa mendatang, berdasarkan kondisi masa lalu perusahaan.

Apapun macam perluasan usaha yang dilakukan, tentunya akan membutuhkan modal dalam jumlah yang tidak sedikit dan terikat dalam waktu yang lama serta sulit untuk diubah. Karena itu, sebelum suatu keputusan investasi ditetapkan diperlukan pertimbangan-pertimbangan yang cermat dan hati-hati serta perlu diadakan suatu penilaian untuk menentukan apakah suatu proyek atau usulan investasi yang dipilih dapat dilaksanakan dengan berhasil atau layak untuk dilaksanakan.

Perusahaan yang mempunyai rencana untuk melakukan perluasan usaha dianjurkan untuk menambah alat-alat produksi tahan lama, mengadakan modernisasi dari pabrik yang lama, atau membangun pabrik baru agar perluasan usaha yang dilakukan mampu memenuhi permintaan pasar serta mendapatkan keuntungan bagi perusahaan. Demikian halnya dengan perusahaan kopi bubuk Cap “NONGKO” yang bergerak dalam bidang pembuatan kopi bubuk yang harganya relative rendah sehingga dapat terjangkau oleh kalangan menengah ke bawah. Adanya perkembangan selera dan kebutuhan masyarakat, menuntut perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO” untuk dapat selalu melakukan inovasi dan menyesuaikan produknya dengan permintaan konsumen di tengah persaingan bisnis sejenis yang semakin menjamur. Berikut data permintaan dan data yang sudah terealisasi dari produk perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO” tahun 2005 s/d 2007 :

TABEL 1.1
Data Permintaan dan Data Terealisasi
Produk Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko”

KETERANGAN	2005		2006		2007	
	Permintaan	Realisasi	Permintaan	Realisasi	Permintaan	Realisasi
Kopi bubuk cap “Nongko” Kelas I atau Super	296.000 bal	275.000 bal	498.000 bal	448.000 bal	513.700 bal	485.200 bal
Kopi bubuk cap “Nongko” Kelas II atau Spesial	2.545 bal	2.325 bal	63.830 bal	62.720 bal	80.400 bal	79.845 bal
Kopi bubuk cap “Nongko” Kelas III atau Istimewa	16.660 bal	15.950 bal	25.440 bal	24.225 bal	35.350 bal	34.560 bal

Sumber : data diolah

Berdasarkan pembahasan terdahulu data permintaan yang sudah tersaji tersebut merupakan akumulasi permintaan per tahunnya, pada tiap tahunnya selalu terjadi peningkatan permintaan konsumen yang melebihi inventaris atau persediaan barang yang dimiliki. Sedangkan, dari data produk yang sudah terealisasi diperoleh bahwa perusahaan pada setiap tahunnya tidak bisa memenuhi permintaan konsumen yang terus meningkat. Sehingga, terkadang perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO” terpaksa harus menolak order atau pesanan konsumen. Dari kapasitas produksi yang didapat dengan permintaan produksi dan permintaan pasar mencapai 100% dalam tiap tahunnya dengan besarnya keuntungan yang sudah direalisasi sebesar 50%. Sehingga, permintaan konsumen yang setiap tahunnya semakin bertambah menyebabkan perusahaan kopi bubuk Permintaan konsumen yang semakin bertambah menyebabkan perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO” harus melakukan beberapa langkah demi mempertahankan posisi di “hati” konsumennya serta dapat melayani pelanggan yang semakin bertambah adalah dengan melakukan perluasan usaha (Ekspansi). Sebelum melakukan perluasan usaha tersebut dijalankan, maka perlu dilakukan analisis atau penilaian terlebih dahulu mengenai kelayakan rencana perluasan usaha yang akan dilakukan dipandang dari aspek keuangannya.

Setiap konsep bisnis yang mengacu pada teori panduan penyusunan studi kelayakan menjelaskan terdapat aspek-aspek yang perlu diteliti dengan hubungan yang saling berkaitan. Umumnya aspek-aspek yang perlu diteliti meliputi aspek pemasaran, aspek teknik atau operasi, aspek manajemen, aspek keuangan. Dengan alasan suatu usaha atau proyek baru ataupun perluasan dari yang sudah ada, yang akan dilaksanakan oleh perusahaan menyangkut investasi yang ditanamkan, tentulah hal utama yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan mengenai keuntungan financial, sehingga sesuai dengan tujuan perusahaan yang dicapai. Sebelumnya, dalam setiap rencana perluasan usaha diperlukan perhitungan tentang peramalan atas peramalan produk perusahaan sesuai dengan pasar potensialnya.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis mengambil judul penelitian tentang “Penilaian Kelayakan Perluasan Usaha ditinjau dari Aspek Keuangan”.

B. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian diatas mengenai latar belakang dari perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO” dalam mengadakan perluasan usaha, maka dapat ditarik suatu perumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana kebijakan manajemen perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO” dalam kaitannya dengan rencana perluasan usaha?
2. Bagaimana rencana perluasan usaha perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO”, ditinjau dari aspek keuangannya?
3. Apakah rencana perluasan usaha yang dapat dilakukan oleh perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO” layak untuk dilaksanakan, ditinjau dari aspek keuangannya?

C. TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan pada perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kebijakan manajemen perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO” dalam kaitannya dengan rencana perluasan usaha.
2. Untuk mengetahui rencana perluasan usaha perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO”, ditinjau dari aspek keuangannya.
3. Untuk mengetahui rencana perluasan usaha yang dapat dilakukan oleh perusahaan kopi bubuk cap “NONGKO” layak untuk dilaksanakan, ditinjau dari aspek keuangannya.

D. KONTRIBUSI PENELITIAN

Diharapkan akan memberikan kontribusi sebagai berikut :

1. Secara praktis

Hasil atas analisis penelitian ini diharapkan dapat memberi suatu bahan pertimbangan untuk menentukan kebijakan atau pengambilan keputusan bagi manajemen atas perluasan usaha yang dilakukan oleh Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko”- Tuban

2. Secara akademis

Menambah wawasan penulis sekaligus penulis dapat mempraktikkan teori-teori yang didapat untuk diterapkan pada suatu perusahaan serta diharapkan nantinya dapat memberi tambahan wawasan dan bahan pertimbangan maupun bahan perbandingan bagi yang membutuhkan.

E. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Sistematika pembahasan yang digunakan dalam penulisan skripsi ini ditujukan untuk mempermudah memberikan gambaran secara keseluruhan mengenai isi dari skripsi ini yang masing-masing diuraikan sebagai berikut

BAB I : PENDAHULUAN

Dalam bab ini dijelaskan mengenai latar belakang permasalahan, perumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini dijelaskan mengenai teori-teori dan pendapat-pendapat para pakar serta temuan-temuan ilmiah yang berkaitan dengan permasalahan didalam bidang yang menjadi uraian dan permasalahan dalam skripsi ini yang akan dijadikan sebagai landasan di dalam pemecahan masalah yang ada. Teori-teori tersebut antara lain studi kelayakan, perluasan usaha (Ekspansi), Aspek keuangan.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini diuraikan tentang metode penelitian yang mencakup jenis penelitian, fokus penelitian, lokasi penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, instrument penelitian, dan metode analisis data yang dilakukan dalam penelitian.

BAB IV : PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang gambaran umum perusahaan dan penyajian data, untuk selanjutnya dilakukan analisis terhadap data yang diperoleh yang meliputi analisis laporan keuangan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini memuat kesimpulan dan saran yang dapat diambil penulis berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang kemudian dari hasil penulisan itu diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. STUDI KELAYAKAN

1. Pengertian Studi Kelayakan

Nitisemito dan Burhan (2004, h.1) menyatakan bahwa studi kelayakan pada hakikatnya adalah suatu metode penjajakan dari suatu gagasan usaha tentang kemungkinan layak atau tidaknya gagasan usaha tersebut dilaksanakan. Menurut Suad Husnan, Et all (2005, h.4) studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Sedangkan studi kelayakan proyek menurut Soeharto (1999, h.76) merupakan suatu pegkajian yang bersifat menyeluruh dan mencoba menyoroti segala aspek kelayakan proyek atau investasi. Sofyan (2003, h.3) mendefinisikan studi kelayakan bisnis sebagai suatu konsep yang dikembangkan dari konsep manajemen keuangan, terutama ditujukan dalam rangka mencari atau menemukan inovasi baru dalam perusahaan. Studi kelayakan bisnis menurut Kasmir dan Jakfar (2006, h.10) adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan atau usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Ukuran kelayakan masing-masing jenis usaha sangat berbeda, misal antara usaha jasa dan usaha non-jasa. Akan tetapi aspek-aspek yang digunakan untuk menyatakan layak atau tidaknya suatu perluasan usaha adalah sama, meskipun bidang usahanya berbeda.

Dari beberapa definisi yang diungkapkan para ahli berdasarkan pembahasan terdahulu maka penulis menyimpulkan bahwa studi kelayakan adalah suatu kegiatan penelitian dimana aspek-aspek usaha atau proyek sangat berperan dalam menentukan layak atau tidaknya usaha atau proyek tersebut dijalankan.

2. Tujuan Dilakukan Studi Kelayakan

Menurut Umar (2003, h.6-7) studi kelayakan bisnis diperlukan untuk dapat diambil keputusan layak atau tidaknya suatu proyek dilaksanakan.

Tujuan diadakan studi kelayakan menurut Suad Husnan, Et all (2005, h.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.

Dari beberapa definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan merupakan suatu prosedur untuk mengambil keputusan apakah suatu proyek layak atau tidak untuk dilaksanakan. Meskipun biaya yang dikeluarkan tidak terlalu besar apabila dibandingkan dengan resiko kegagalan suatu proyek yang mungkin terjadi dimasa mendatang dengan mengingat akan semakin banyaknya pesaing-pesaing dibidang industri yang sejenis karena perluasan usaha (Ekspansi) menyangkut investasi dalam jumlah besar.

3. Aspek-Aspek Dalam Studi Kelayakan

Untuk melakukan studi kelayakan, terlebih dahulu harus ditentukan aspek-aspek apa yang akan dipelajari. Walaupun belum ada kesepakatan tentang aspek apa saja yang perlu diteliti, tetapi pada umumnya penelitian akan dilakukan terhadap aspek-aspek sebagai berikut :

1. Aspek Hukum

Dalam aspek ini yang akan dibahas adalah masalah kelengkapan dan keabsahan dokumen perusahaan, mulai dari bentuk badan usaha sampai ke izin-izin yang dimiliki.

2. Aspek Pasar dan Pemasaran

Untuk menilai apakah perusahaan yang akan melakukan investasi ditinjau dari segi pasar dan pemasaran memiliki peluang pasar yang diinginkan atau tidak. Atau dengan kata lain, seberapa besar potensi pasar yang ada untuk produk yang ditawarkan dan seberapa besar *market share* yang dikuasai oleh para pesaing dewasa ini.

3. Aspek Keuangan

Dilakukan untuk menilai biaya-biaya apa saja yang akan dihitung dan seberapa besar biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Kemudian juga meneliti seberapa besar pendapatan yang akan diterima jika proyek jadi dijalankan.

4. Aspek Teknis atau Operasi

Dalam aspek ini yang akan diteliti adalah lokasi usaha, baik kantor pusat, cabang, pabrik atau gedung. Kemudian penentuan *lay-out* ruangan sampai kepada usaha perluasan selanjutnya.

5. Aspek Manajemen atau Organisasi

Yang dinilai dalam aspek ini adalah para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada.

6. Aspek Ekonomi Sosial

Penelitian dalam aspek ekonomi adalah untuk melihat seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan jika proyek tersebut dijalankan. Pengaruh tersebut terutama terhadap ekonomi secara luas serta dampak sosialnya terhadap masyarakat secara keseluruhan.

7. Aspek Dampak Lingkungan

Merupakan analisis yang paling dibutuhkan pada saat ini, karena setiap proyek yang dijalankan akan sangat besar dampaknya terhadap lingkungan disekitarnya, baik terhadap darat, air, dan udara, yang pada akhirnya akan berdampak terhadap kehidupan manusia, binatang dan tumbuh-tumbuhan yang ada disekitarnya. Kasmir dan Jakfar (2003, h.25-28)

A. Perluasan Usaha

1. Pengertian Perluasan Usaha

Suatu perusahaan dikatakan melakukan ekspansi atau perluasan usaha apabila perusahaan tersebut telah mampu menaikkan tingkat produksinya dari barang-barang atau jasa-jasa yang diproduksi untuk dijual.

Ekspansi atau perluasan usaha dapat dijalankan apabila pemasaran untuk barang-barang atau jasa-jasanya masih dapat diperluas. Dengan kata lain dapat dikatakan bahwa suatu ekspansi tidak mungkin dijalankan apabila pemasaran untuk barang-barang atau jasa-jasanya mengalami tingkat penurunan dalam kapasitas produksinya.

Pengertian ekspansi atau perluasan usaha itu sendiri dimaksudkan sebagai perluasan modal, baik merupakan perluasan modal kerja saja, atau modal kerja dan modal tetap, yang digunakan secara tetap dan terus-menerus di dalam perusahaan. Riyanto (2001, h.301)

2. Dorongan Melaksanakan Perluasan Usaha

Perusahaan memiliki suatu dorongan dalam melaksanakan perluasan usaha didasarkan pada pertimbangan untuk memperbesar atau menstabilisir laba yang diperoleh. Menurut Riyanto (2001, h.302) ada beberapa macam motif perusahaan melakukan perluasan usaha, yaitu :

a. Motif Ekonomi

Motif ekonomi terjadi karena semakin besarnya permintaan terhadap produk atau jasa yang diproduksi oleh suatu perusahaan. Makin luasnya pasar bagi produknya mendorong perusahaan tersebut untuk memperbesar produksinya untuk mengimbangi tambahan permintaan atau tambahan luasnya pasar bagi produksinya.

b. Motif Psikologis

Perluasan usaha yang didasarkan pada "*personal ambition*" dan pemilik atau pimpinan perusahaan untuk memperoleh "*prestige*" dan "*kekuasaan*" yang lebih besar.

3. Aspek- Aspek Ekonomis dari Perluasan Usaha

Perluasan usaha yang dilakukan perusahaan akan memberikan keuntungan- keuntungan secara ekonomis. Menurut Riyanto (2001, h.302-304) keuntungan-keuntungan ekonomis yang diperoleh oleh suatu perusahaan dalam melakukan perluasan usaha, antara lain :

1. Adanya produksi yang ekonomis
2. Pembelian dan penjualan yang ekonomis
3. Manajemen yang ekonomis
4. Pembelanjaan yang ekonomis

Di samping keuntungan tersebut dengan makin besarnya perusahaan, makin kuat pula kedudukannya dalam pasar uang atau pasar modal sehingga pasar bagi "*securities*"-nya adalah lebih baik, dan kemungkinan untuk mendapatkan modal dengan biaya yang lebih rendah adalah lebih besar.

4. Macam- Macam Perluasan Usaha

Macam-macam perluasan usaha menurut Riyanto (2001, h.304) dibedakan menjadi dua, yaitu :

a. *Business Expansion* atau ekspansi yang berangsur-angsur

Adalah ekspansi yang dijalankan tanpa mengakibatkan perubahan struktur modal. Dalam bentuk ekspansi ini perusahaan tidak menambah alat-alat produksi tahan lama, tetapi hanya menambah modal kerja saja dengan menggunakan kapasitas produksi yang tersedia didalam perusahaan. Oleh karenanya perusahaan tidak menambah aktiva tetap, maka tidaklah dibutuhkan tambahan modal jangka panjang sehingga tidak mengakibatkan perubahan struktur modalnya. Kebutuhan modalnya untuk keperluan ekspansi ini adalah berangsur-angsur semakin besar, sehingga bentuk ekspansi ini sering pula disebut, “Ekspansi yang berangsur-angsur”

b. *Financial Expansion* atau ekspansi yang melonjak

Yaitu ekspansi yang dijalankan dengan membeli alat produksi tahan lama, memodernisir alat-alat produksi yang lama, mendirikan pabrik baru, mengambil alih perusahaan lain, penggabungan dengan perusahaan lain dan lain-lain. Pada tingkat ekspansi ini kebutuhan modalnya adalah melonjak, sehingga bentuk ekspansi ini sering pula disebut “Ekspansi yang melonjak”

5. Sumber-Sumber Pembelanjaan Perluasan Usaha

Sumber-sumber pembelanjaan perluasan usaha menurut Riyanto (2001, h.306-311) terbagi menjadi dua:

a. Ekspansi yang berangsur-angsur

Sumber-sumber pembelanjaan ekspansi berangsur-angsur adalah sebagai berikut :

a. Sumber Intern

Sumber intern ialah dana yang berasal atau dibentuk di dalam perusahaan sendiri, yaitu :

- 1) Cadangan untuk ekspansi
- 2) Laba
- 3) Akumulasi penyusutan

b. Sumber Ekstern

Sumber ekstern ialah dana yang berasal dari luar perusahaan. Sumber ekstern yang diperlukan untuk membelanjai bentuk ekspansi ini ialah :

- 1) Kredit dari penjual (*leveranciers crediet*)
- 2) Kredit dari bank

2. Ekspansi yang melonjak

Dana yang diperlukan untuk membiayai ekspansi tingkat ini dapat diperoleh dari sumber-sumber sebagai berikut :

a. Sumber Intern

- 1) Cadangan ekspansi
- 2) Laba
- 3) Akumulasi penyusutan aktiva tetap

- b. Sumber Ekstern
 - 1) Kredit dari penjual
 - 2) Kredit jangka menengah dari “*supplier*” atau “*manufacturer*”
 - 3) Leasing
 - 4) Kredit dari bank
 - 5) Mendapatkan modal dari pasar modal

C. Aspek Keuangan

1. Kebutuhan Dana dan Sumbernya

Menurut Sutojo (2002, h.97) jumlah dana yang diperlukan untuk membangun dan mengoperasikan proyek, dikelompokkan menjadi dua kelompok, yaitu :

- a. Dana yang dibutuhkan untuk membiayai pengadaan barang modal atau modal tetap (*fixed investment*).
- b. Dana yang dibutuhkan untuk membiayai kebutuhan modal kerja awal neto (*net initial working capital*). Sutojo (2002, h.105-108)

Sedangkan perbanguan dan pengoperasian proyek dapat dibiayai dengan dua sumber pembiayaan utama, yaitu:

- a. Dana sendiri (*equity investment*)
Yaitu dana yang dikumpulkan dari para pemrakarsa proyek dan investor lain yang diundang untuk ikut membiayai proyek, dalam bentuk saham.
- b. Pinjaman dari pihak ketiga (*project financing*)
Tidak hanya terbatas pada kredit jangka menengah atau panjang bank umum, melainkan juga dalam bentuk lain seperti *leasing* barang modal dan kredit ekspor barang modal (*capital goods credit export*). Di samping itu di pasar modal nasional dan internasional juga terdapat pinjaman jangka menengah dan panjang dalam bentuk obligasi (*bonds*). Sutojo (2002, h.105-108).

2. Biaya Modal (*Cost of Capital*)

Suatu proyek dapat melakukan pembelanjaan dari beberapa sumber dana. Dengan menghitung biaya modal atas masing-masing sumber dana tersebut, maka akan didapat biaya modal keseluruhan yang digunakan sebagai tingkat keuntungan yang layak untuk proyek tersebut atau disebut sebagai *cut off rate*. Suad Husnan, Et all (2005, h.240)

Sumber dari mana dana yang akan ditanamkan itu diperoleh akan menentukan besarnya biaya modal (*cost of capital*) dan biaya modal tersebut yang akan menentukan berapa kembalian atau *return* yang diharapkan atas rencana

investasi. Apabila dalam sumber dana yang didapat untuk membiayai suatu rencana investasi berasal dari satu sumber, maka biaya modalnya yaitu sesuai dengan sumber dana tersebut pada saat tertentu (*specific cost of capital*). Namun apabila dibiayai dari berbagai sumber maka biaya modalnya merupakan rata-rata tertimbang dari berbagai biaya modal khusus pada saat itu (*weighted average cost of capital*), semua biaya dihitung berdasarkan basis sesudah pajak.

(Munawir, 2002, h.524)

Biaya modal pinjaman atau biaya hutang (*cost of debt*) merupakan biaya yang ditanggung atas sumber dana yang berasal dari pinjaman. Karena perhitungan biaya modal ini digunakan sebagai *cut off rate* penilaian investasi, sedangkan aliran kas usulan investasi didasarkan atas perhitungan setelah pajak, maka biaya modal dihitung berdasarkan perhitungan setelah pajak.

$$K_i = K_d (1 - T)$$

dimana: K_i = Biaya modal pinjaman setelah pajak

K_d = Tingkat bunga / tingkat keuntungan yang diharapkan

T = tingkat pajak

Sedangkan untuk biaya modal sendiri dapat dihitung dengan menggunakan ROE (*Return on Equity*) atau rentabilitas modal sendiri yang merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri atau modal yang diinvestasikan pada perusahaan.

$$ROE = \frac{EAT}{\text{Stockholder's Equity}}$$

dimana : EAT = Laba bersih setelah pajak

Stockholder's Equity = modal

Syamsuddin (2000, h.65)

3. Konsep Nilai Sekarang (*Present Value*)

Present value menunjukkan berapa nilai uang pada saat ini untuk nilai tertentu di masa yang akan datang. Suad Husnan, Et all (2005, h.200).

Sebagai peralatan manajemen keuangan yang digunakan untuk perhitungan kelayakan usaha, teori *capital budgeting* yang membahas produktivitas penggunaan dana perusahaan untuk meningkatkan kekayaan pemiliknya berhadapan dengan konsep nilai waktu dari uang (*time value of money*).

Secara sistematis hubungan antara nilai sekarang (*present value*) dan nilai masa yang akan datang (*future value*) dari uang sebesar V_0 dengan tingkat bunga sebesar $r\%$ per tahun, dinyatakan sebagai berikut :

Nilai uang pada akhir tahun ke n menjadi $V_n = V_0 (1+r)^n$;

Bila dihitung untuk sebaliknya, yaitu nilai sekarang dari uang yang akan diterima atau dikeluarkan pada masa mendatang, dinyatakan dalam :

Nilai sekarang uang pada akhir tahun ke n adalah $V_0 = V_n/(1+r)^n$;

Zubir (2005, h.6-7).

4. Investasi

Investasi adalah pengaitan sumber-sumber dalam jangka panjang untuk menghasilkan laba di masa yang akan datang. Mulyadi (2001, h.284).

Jenis investasi menurut Mulyadi (2001, h.284-286) dibagi menjadi empat golongan berikut ini :

a) Investasi yang tidak menghasilkan laba (*non-profit investment*)

Non-profit investment atau investasi yang tidak menghasilkan laba ini timbul karena adanya peraturan pemerintah atau karena syarat-syarat kontrak yang telah disetujui, yang mewajibkan perusahaan untuk melakukannya tanpa mempertimbangkan laba atau rugi. Karena sifatnya merupakan kewajiban yang harus dilaksanakan, maka investasi jenis ini tidak memerlukan pertimbangan ekonomis sebagai kriteria untuk mengukur perlu tidaknya pengetuaran tersebut.

b) Investasi yang tidak dapat diukur labanya (*non-measurable profit investment*)

Non-measurable profit investment atau investasi yang tidak dapat diukur labanya ini dimaksudkan untuk menaikkan laba, namun laba yang diharapkan akan diperoleh perusahaan dengan adanya investasi ini sulit untuk dihitung secara teliti. Biasanya yang dipakai sebagai pedoman dalam mempertimbangkan jenis investasi ini adalah persentase tertentu dari hasil penjualan (untuk biaya promosi produk), persentase tertentu dari laba bersih perusahaan (untuk biaya penelitian dan pengembangan), investasi yang sama yang dilakukan oleh perusahaan pesaing, dan jumlah uang kas yang tersedia.

Dalam mempertimbangkan investasi jenis ini, pedoman persentase tertentu dan hasil penjualan seperti disebutkan di atas tidaklah merupakan kriteria yang memuaskan dan biasanya manajemen puncak lebih banyak mendasarkan pada pertimbangannya (*judgment*) daripada atas dasar analisis data kuantitatif.

c) Investasi dalam penggantian ekuipmen (*replacement investment*)

Replacement investment atau investasi dalam penggantian ekuipmen ini meliputi pengeluaran untuk penggantian mesin dan ekuipmen yang ada. Jika aktiva differensial berupa investasi dalam penggantian aktiva tetap akan menghasilkan kembalian (*Return on Investment*) yang dikehendaki, yang berupa perbandingan antara penghematan biaya dengan investasi yang akan dilakukan, maka penggantian mesin dan ekuipmen secara ekonomis menguntungkan. Meskipun penghematan biaya merupakan kriteria yang umum dipakai dalam jenis investasi ini, namun seringkali pendapatan diferensial juga perlu dipertimbangkan, yaitu jika kapasitas produksi ekuipmen yang baru melebihi kapasitas produksi mesin dan ekuipmen yang dimiliki sekarang dan pasar masih dapat menampung tambahan produk yang akan dijual.

d) Investasi dalam perluasan usaha (*expansion investment*).

Jenis investasi yang terkait dalam penelitian ini yaitu *expansion investment* atau investasi dalam perluasan usaha. Jenis investasi ini merupakan pengeluaran untuk menambah kapasitas produksi atau operasi menjadi lebih besar dan sebelumnya. Sedangkan kriteria yang perlu dipertimbangkan adalah taksiran laba masa yang akan datang (yang merupakan selisih pendapatan dengan biaya) dan kembalian investasi (*Return on Investment*) yang akan diperoleh karena adanya investasi tersebut.

5. Aliran Kas (*Cash Flow*)

Menurut Soeharto (1999, h.119) laporan aliran kas memberikan gambaran mengenai jumlah dana yang tersedia setiap saat yang dapat digunakan untuk berbagai kebutuhan operasional perusahaan, termasuk investasi, juga memuat jumlah pemasukan dan pengeluaran yang disusun dengan menelusuri dan mengkaji laporan rugi laba (*income statement*) dan lembaran neraca (*balance sheet*).

Cash flow merupakan arus kas atau aliran kas yang ada di perusahaan dalam suatu periode tertentu. Kasmir dan Jakfar (2006, h.145).

Aliran kas (*cash flow*) terdiri atas aliran kas masuk (*cash inflow*) dan aliran kas keluar (*cash outflow*). *Cash inflow* menggambarkan jenis-jenis dan besarnya pemasukan perusahaan, yang berasal dari laba operasi setelah pajak ditambah biaya penyusutan, dan nilai sisa harta tetap, serta modal kerja bersih pada akhir periode proyeksi. Sedangkan *cash outflow* menggambarkan jenis-jenis dan besar pengeluaran. yang dilakukan perusahaan atas suatu usaha atau proyek, yaitu untuk

pembelian atau pembangunan barang modal (harta tetap) dan penambahan modal kerja (*incremental working capital*). Selisih antara *cash inflow* dan *cash outflow* disebut *net cash flow* atau aliran kas bersih. Zubir (2006, h.7-10)

Mengurangi resiko kesalahan dalam mengestimasi suatu aliran kas (*cash flow*) maka perlu pemisahaan aliran kas terhadap proyek baru dengan kegiatan perusahaan yang sudah ada. Jenis-jenis aliran kas (*cash flow*) yang berhubungan dengan suatu proyek dapat dikelompokkan menjadi lima, yaitu :

a. Aliran Kas Permulaan (*Initial Cash Flow*)

Berhubungan dengan pengeluaran-pengeluaran awal periode investasi yang bisa jadi untuk proyek-proyek besar terjadi beberapa awal periode selanjutnya (periode tahun ke-1, tahun ke-2, dan seterusnya). Yang termasuk dalam *initial cash flow* ini yaitu biaya pra-investasi yang mencakup pembelian tanah, gedung, mesin, peralatan, dan penyediaan modal kerja.

b. Aliran Kas Operasional (*Operational Cash flow*)

Merupakan kas yang diterima atau dikeluarkan pada saat proyek sudah beroperasi. *Operational cash flow* diestimasi sesuai estimasi rugi laba yang disusun dalam suatu periode.

c. Aliran Kas Pembiayaan

Arus kas pembiayaan dikaitkan dengan perolehan sumber daya dari pemilik dan pemberian pengambilan atas investasi mereka, peminjaman uang, dan pembayaran kembali pokok pinjaman. Seringkali, akun hutang jangka panjang atau ekuitas pemilik terlibat dalam transaksi yang menimbulkan arus kas pembiayaan.

d. Aliran Kas Terminal (*Terminal Cash Flow*)

Merupakan uang kas, umumnya terdiri dari aliran kas nilai sisa (residit) investasi tersebut dan pengembalian modal kerja, yang diterima saat proyek atau usaha yang telah dijalankan berakhir.

Aliran-aliran kas tersebut harus dinyatakan dengan dasar setelah pajak. (Suad Husnan, Et all, 2005, h.185-190; Kasmir dan Jakfar, 2003, h.146-147; Dyckman, Et all, 2001, h.553-556)

Rumus aliran kas masuk apabila investasi dilakukan dengan 100% modal sendiri (tanpa modal pinjaman) :

Aliran kas masuk bersih = EAT + Penyusutan

Kasmir dan Jakfar (2003, h.148)

Sedangkan rumus aliran kas masuk jika menggunakan modal pinjaman adalah:

Aliran kas masuk bersih = EAT + penyusutan + bunga (1 - pajak)

Kasmir dan Jakfar (2003, h.149).

Pada perusahaan yang sudah berjalan ingin mengadakan proyek baru atau melakukan suatu perluasan usaha, maka perlu dikaji dengan teliti penggunaan sumber daya tambahan (*incremental*), manfaat yang akan diperoleh maupun akibat dari penggunaan sumber daya tersebut terhadap perusahaan secara keseluruhan.

Aliran kas *incremental* menurut Soeharto (1999, h.121) adalah aliran kas yang tidak akan terwujud bila proyek tidak ada, Rumus:

$$\text{inkr. CFAT} = (\text{inkr. R} - \text{inkr. C} - \text{inkr. D}) (1 - T) + \text{inkr. D}$$

dimana:

inkr. CFAT aliran kas inkremental setelah pajak

inkr. R : *Revenue*/pendapatan kotor

inkr. C : Biaya barang terjual (CGS)

inkr. D : Depresiasi

T : *Tax*

Aliran kas yang dimasukkan sebagai *incremental cash flow*, yaitu pelaku kajian harus memperhitungkan adanya tambahan aliran kas sebagai akibat adanya usaha, dan perlu dicatat bahwa dalam perhitungan *incremental cash flow* biaya-biaya tetap tidak dimasukkan ke dalam perhitungan. Sofyan (2003, h.151)

Penentuan jumlah peningkatan (*incremental cash inflow*) sangat penting dalam menilai atau menganalisa rencana proyek khususnya untuk proyek perluasan usaha atau ekspansi untuk mengetahui berapa kelebihan atau

kekurangan kas yang akan dihasilkan apabila proyek yang direncanakan tersebut benar-benar dilaksanakan.

6. Depresiasi

a. Pengertian Depresiasi

Depresiasi adalah sebagian dari harga perolehan aktiva tetap yang secara sistematis dialokasikan menjadi biaya setiap periode akuntansi. Baridwan (2000, h.307)

Depresiasi atau dengan kata lain dikenal juga sebagai penghapusan adalah salah satu komponen biaya tetap yang timbul karena digunakannya aktiva tetap, di mana biaya ini dapat dikurangkan dari *revenue* atau penghasilan. Syamsuddin (2000, h.24).

Berdasarkan pernyataan para ahli di atas penulis mendefinisikan bahwa depresiasi merupakan pengurangan nilai atau harga yang menjadi biaya tetap akibat penggunaan aktiva tetap setiap periodenya.

b. Sebab-Sebab Depresiasi

Faktor-faktor yang menyebabkan depresiasi dikelompokkan menjadi dua, yakni :

1. Faktor-faktor fisik

Faktor-faktor fisik yang mengurangi fungsi aktiva tetap adalah aus karena dipakai (*wear and tear*), aus karena Umur (*deterioration and decay*) dan kerusakan-kerusakan.

2. Faktor-faktor fungsional

Faktor-faktor fungsional yang membatasi umur aktiva tetap antara lain, ketidakmampuan aktiva untuk memenuhi kebutuhan produksi sehingga perlu diganti dan karena adanya perubahan permintaan terhadap barang atau jasa yang dihasilkan, atau karena adanya kemajuan teknologi sehingga aktiva tersebut tidak ekonomis lagi jika dipakai.

Baridwan (2000, h.308)

Sedangkan faktor-faktor penentuan biaya depresiasi dikelompokkan menjadi tiga faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan beban depresiasi setiap periodenya, Faktor-faktor itu ialah :

1. Harga perolehan (*cost*)

Yaitu uang yang dikeluarkan atau utang yang timbul dan biaya-biaya lain yang terjadi dalam memperoleh suatu aktiva dan menempatkannya agar dapat digunakan.

2. Nilai sisa (residu)
Nilai sisa suatu aktiva yang didepresiasi adalah jumlah yang diterima bila aktiva itu dijual, ditukarkan atau cara-cara lain ketika aktiva tersebut sudah tidak dapat digunakan lagi, dikurangi dengan biaya-biaya yang terjadi pada saat menjual atau menukarkannya.
3. Taksiran umur kegunaan
Taksiran umur kegunaan suatu aktiva dipengaruhi oleh cara-cara pemeliharaan dan kebijaksanaan-kebijaksanaan yang dianut dalam reparasi. Taksiran umur ini bisa dinyatakan dalam satuan periode waktu, satuan hasil produksi atau satuan jam kerjanya. Dalam menaksir umur aktiva, harus dipertimbangkan sebab-sebab keausan fisik dan fungsional.

Baridwan (2000, h.309)

c. Metode Perhitungan Depresiasi

Ada beberapa metode depresiasi yang dapat dijadikan dasar perhitungan besarnya depresiasi menurut Syamsuddin (2000, h.26-27), yaitu :

1. *The Stright Line Method*

Jumlah depresiasi dengan menggunakan *The Stright line method* ini dapat dihitung dengan jalan membagi *depreciable value* (jumlah investasi dikurangi nilai residu) dari suatu aktiva dengan umur ekonomisnya, sehingga dengan menggunakan metode ini jumlah depresiasi setiap tahunnya adalah sama.

$$\text{Depresiasi SL} = \frac{\text{Nilai Depresiasi Awal}}{\text{Umur Depresiasi (tahun)}} \\ = \frac{\text{Biaya Perolehan} + \text{Biaya yang Dikapitalisasi}}{\text{Umur Depresiasi (tahun)}}$$

2. *The Double Declining Balance Method*

Tingkat depresiasi yang digunakan dalam metode ini adalah sama dengan tingkat yang digunakan dalam *The Stright line method* dikalikan dengan dua. Dalam metode *double declining balance* tingkat depresiasinya adalah $2 \times 1/5 = 2/5$ atau 40%. Di samping itu dengan menggunakan metode ini maka jumlah yang digunakan sebagai dasar perhitungan depresiasi adalah keseluruhan nilai investasi, jadi bukan nilai investasi dikurangi dengan nilai residu seperti halnya dalam metode *stright line*, dan biasanya jumlah depresiasi pada tahun terakhir akan sama dengan nilai buku pada awal tahun terakhir dikurangi dengan jumlah nilai residu.

3. *The Sum Qf The Years Digits Method*

Dengan menggunakan metode ini maka keseluruhan bilangan umur dari suatu aktiva harus dijumlah. Jika "n" adalah umur ekonomis dari suatu aktiva, dan "S" adalah jumlah keseluruhan bilangan umur teknis dari aktiva tersebut maka jumlah depresiasi pada tahun pertama adalah n/S, pada tahun kedua (n-1)/S dan seterusnya, dikalikan dengan *deprecpable value*, yang dalam hal ini sama dengan metode *straight line*, yaitu jumlah

investasi dikurangi jumlah nilai residu. Dapat dinyatakan dalam rumus :

$$S = \frac{n(n+1)}{2}$$

4. *The Accelerated Method Of Depreciation*

Dua metode terakhir yaitu : *the double declining balance method* dan *the sum of the years digit method* adalah merupakan metode akselerasi atau "*the accelerated method of depreciation*". Peraturan yang ada membenarkan diadakannya pengalihan dari metode akselerasi ke *straight line method* dengan syarat bahwa jumlah depresiasi tidak boleh melebihi jumlah investasi dikurangi dengan nilai residu.

6. Kriteria Penilaian Investasi

a. Analisis Kelayakan

Penilaian kelayakan suatu usaha atau proyek ditinjau dari aspek keuangan diukur berdasarkan atas beberapa kriteria. Kriteria yang digunakan perusahaan tergantung kebutuhan dan metode-metode yang digunakan perusahaan tergantung kebutuhan dan metode-metode digunakan perusahaan tergantung kebutuhan dan metode-metode yang digunakan. Ada beberapa metode yang dinyatakan oleh beberapa ahli dengan kelebihan dan kelemahan masing-masing. Perusahaan dapat menggunakan beberapa metode sekaligus dalam penilaian suatu usaha atau proyek. Hal ini dapat membantu perusahaan untuk memperoleh gambaran atau hasil yang lebih lengkap. Dengan semakin banyak metode yang digunakan, maka akan didapat hasil yang semakin sempurna.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli didapat beberapa metode dalam penilaian investasi atau kelayakan usaha atau proyek ditinjau dari aspek keuangan, Metode-metode yang dapat digunakan antara lain :

1. Metode *Payback Period (PP)*

Dalam *payback method*, faktor yang menentukan penerimaan atau penolakan suatu usulan investasi adalah jangka waktu yang diperlukan untuk menutup kembali investasi. *Payback period* bukan merupakan pengukur kemampuan menghasilkan laba (*profitability*) suatu investasi, tetapi mengukur jangka waktu pengembalian investasi.

Mulyadi (2001, h.293)

Menghitung jangka waktu pengembalian investasi, rumus perhitungan *payback* (dalam tahun) yang dapat digunakan, dibagi menjadi dua kelompok :

- a) Rumus perhitungan *payback period* yang belum memperhitungkan unsur pajak penghasilan.

Apabila pajak penghasilan belum diperhitungkan dalam penentuan *payback period*, dalam investasi untuk perluasan usaha, *payback period* dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Payback Period (dalam tahun)} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Laba tunai rata - rata per tahun}}$$

Apabila diterapkan dalam investasi pada penggantian aktiva, tetap, maka rumus *payback period* adalah :

$$\text{Payback Period (dalam tahun)} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Penghematan tunai per tahun}}$$

- b) Rumus perhitungan *payback* yang memperhitungkan unsur pajak penghasilan.

Apabila kas masuk bersih setiap tahun adalah sama:

$$\text{Payback Period (dalam tahun)} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas masuk bersih per tahun}}$$

Apabila kas masuk bersih setiap tahun berbeda, maka dihitung berdasarkan akumulasi nilai sekarang dari kas masuk bersih hingga dapat menutupi investasi yang dilakukan. Mulyadi (2000, h.293)

Menilai apakah usaha layak diterima atau tidak dari segi *payback period*, maka, hasil perhitungan tersebut harus sebagai berikut :

- a) *Payback period* sekarang lebih kecil dari umur investasi
- b) Dengan membandingkan rata-rata industri unit usaha sejenis
- c) Sesuai dengan target perusahaan

Kasmir dan Jakfar (2006, h.155-156)

Kelemahan metode ini sebagai berikut:

- 1) Mengabaikan *time value of money*
- 2) Tidak mempertimbangkan arus kas yang terjadi setelah masa pengembalian.

Kasmir dan Jakfar (2006, h.156)

2. Metode *Average Rate of Return (ARR)*

Metode ini mengukur berapa tingkat keuntungan rata-rata yang diperoleh dari suatu investasi. Angka yang dipergunakan adalah laba setelah pajak dibandingkan dengan total atau *average investment*. Hasil yang diperoleh dinyatakan dalam persentase. Suad Husnan, Et all (2000, h.207).

Rumus untuk menghitung *average rate of return (ARR)* adalah sebagai berikut:

$$\text{ARR (\%)} = \frac{\text{Rata - rata EAT (Average earning after tax)}}{\text{Rata - rata investasi (Average investment)}}$$

$$\text{Rata - rata EAT} = \frac{\text{Total EAT}}{\text{Umur ekonomis (n)}}$$

$$\text{Rata - rata investasi} = \frac{\text{Investasi}}{2}$$

Kasmir dan Jakfar (2006, h.156)

Hasil angka yang didapat dari perhitungan ARR ini kemudian dibandingkan dengan tingkat keuntungan yang disyaratkan perusahaan. Jika hasilnya lebih besar daripada tingkat keuntungan yang disyaratkan, maka proyek dikatakan menguntungkan sehingga proyek diterima, demikian sebaliknya apabila lebih kecil maka proyek ditolak.

3. Metode *Net Present Value (NPV)*

Net present value yaitu selisih antara *present value* dari investasi dan nilai sekarang dari penerimaan-penerimaan bersih (arus kas operasional maupun arus kas terminal) dimasa yang akan datang. Untuk menghitung nilai sekarang perlu ditentukan tingkat bunga yang relevan. Umar (2003, h.85).

Net present value merupakan selisih antara *cash inflow* yang didiskonto pada tingkat bunga minimum atau *cost of capital* perusahaan, dikurangi dengan nilai investasi. Syamsuddin (2000, h.448). Pengukuran *present value cash inflow (PVIF)* atau aliran kas yang didasarkan pada nilai sekarang dapat menjadi perbandingan yang lebih tepat atas proyek atau usaha yang diteliti. Jika pola aliran kas (*cash flow*) yang dipakai pada suatu proyek atau usaha menggunakan pola kas konvensional (*cash outflow* diikuti serangkaian *cash inflow*), maka nilai sekarang dari investasi (*present value initial investment*) adalah sebesar modal yang ditanamkan karena jumlah investasi tersebut sudah menggambarkan nilai

sekarang dari modal yang diinvestasikan. Sebaliknya, jika pola aliran kas yang dipakai menggunakan pola *non-konvensional*, maka terlebih dahulu harus dihitung *present value* dari keseluruhan modal yang telah diinvestasikan, kemudian baru dikurangkan dari nilai sekarang (*present value*) atas keseluruhan aliran kas masuk (*cash inflow*).

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

- a) *Total project approach*
- b) *Incremental project approach*

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

Apabila nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa yang akan datang lebih besar daripada nilai sekarang investasi, maka proyek dikatakan menguntungkan sehingga diterima. Sedangkan apabila lebih kecil (NPV negatif), proyek ditolak karena dinilai tidak menguntungkan. Suad Husnan, Et all (2000, h.210)

4. Metode *Internal Rate of Return* (IRR)

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

Metode ini menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa-masa mendatang. Apabila tingkat bunga ini lebih besar daripada tingkat bunga relevan (tingkat keuntungan yang diisyaratkan), maka investasi dikatakan menguntungkan, kalau lebih kecil dikatakan merugikan. Suad Husnan, Et all (2000, h.210)

Perhitungan IRR dapat secara "*trial and error*" atau coba-coba (terutama kalau aliran kasnya tidak sama dari tahun ke tahun) sampai akhirnya diperoleh tingkat discount yang akan menyebabkan NPV sama dengan nol.

Penggunaan IRR dalam proses pengambilan keputusan diterima atau tidaknya suatu proyek tergantung pada besar *rate of return* yang diperoleh

dibandingkan *cost of capital* yang digunakan sebagai *discount factor* dalam menentukan *present value* atas *cash inflow* yang diterima.

5. Metode *Profitability Index (PI)*

Profitability Index (PI) atau *benefit and cash ratio (B1C Ratio)* merupakan rasio aktifitas atas nilai sekarang (*present value* atau *PV*) dari penerimaan kas bersih terhadap nilai sekarang (*PV*) pengeluaran investasi selama umur investasi. (Suad Husnan, Et all 2000, h.211; Kasmir dan Jakfar, 2006, h.163)

Rumus yang digunakan dalam mengukur besarnya *profitability index* yaitu :

$$PI = \frac{\sum PV \text{ kasBersih}}{\sum PV \text{ investasi}}$$

Kasmir dan Jakfar (2006, h.163)

Menurut hasil perhitungan *PI*, maka proyek dikatakan menguntungkan dan dapat diterima bila nilainya lebih besar dari satu ($PI > 1$), sedangkan jika nilainya kurang dari satu ($PI < 1$) maka proyek tersebut ditolak.

Berdasarkan penjelasan terdahulu dalam kriteria penilaian kelayakan suatu usaha atau proyek memakai suatu metode pengambilan keputusan investasi seperti *payback period (PP)*, *Average Rate of Return (ARR)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, *Profitability Index (PI)* serta menggunakan analisis ratio keuangan yaitu ratio likuiditas, solvabilitas, aktifitas dan profitabilitas yang digunakan atas pemberian pinjaman kepada usaha yang sudah pernah berjalan atau sedang berjalan.

b. Analisis Ratio Keuangan

Analisis ratio adalah laporan rugi laba dan neraca perusahaan. Dengan kedua laporan ini akan dapat ditentukan sejumlah ratio dan selanjutnya ratio ini dapat digunakan untuk menilai beberapa aspek tertentu dari operasi perusahaan. Penggunaan ratio keuangan pada umumnya ada tiga kelompok yang paling berkepentingan dengan ratio-ratio finansial, yaitu : para pemegang saham dan calon pemegang saham, kreditur dan calon kreditur serta manajemen perusahaan (*the firm's own management*).

Pembandingan ratio finansial perusahaan pada pokoknya ada dua cara yang dapat dilakukan, menurut Syamsuddin (2001, h.39) yaitu “*Cross-sectional approach*” dan “*Time series analysis*”. Yang dimaksud dengan *cross-sectional approach* adalah suatu cara mengevaluasi dengan jalan membandingkan ratio-ratio antara perusahaan yang satu dengan perusahaan lainnya yang sejenis pada saat yang bersamaan. Jadi dengan pendekatan ini dimaksudkan untuk mengetahui seberapa baik atau buruk suatu perusahaan dibandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya. Pembandingan dengan cara *cross-sectional approach* ini juga dapat dilakukan dengan jalan membandingkan ratio finansial perusahaan dengan ratio rata-rata industri (*the firm's ratio to industry average*).

Time series analysis dilakukan dengan jalan membandingkan ratio-ratio finansial perusahaan dari satu periode ke periode lainnya. Pembandingan antara ratio yang dicapai saat ini dengan ratio-ratio pada masa lalu akan memperlihatkan apakah perusahaan mengalami kemajuan atau kemunduran.

Berdasarkan penjelasan terdahulu dalam menghitung ratio-ratio finansial perusahaan ratio yang bisa digunakan antara lain :

1). **Ratio Likuiditas**

Likuiditas merupakan suatu indikator mengenai kemampuan perusahaan untuk membayar semua kewajiban finansial jangka pendek pada saat jatuh tempo dengan menggunakan aktiva lancar yang tersedia. Likuiditas tidak hanya berkenaan dengan keadaan keseluruhan keuangan perusahaan, tetapi juga berkaitan dengan kemampuannya untuk mengubah aktiva lancar menjadi uang kas. Syamsuddin (2001, h.41)

Pengukuran tingkat likuiditas secara menyeluruh antara lain :

a. *Net Working Capital*

Net Working Capital merupakan selisih antara *current assets* (aktiva lancar) dengan *current liabilities* (utang lancar).

$$\text{NWC} = \text{Current Assets} - \text{Current Liabilities}$$

atau

aktiva lancar – utang lancar

Syamsuddin (2001, h.43)

Keterangan : Untuk menghitung berapa kelebihan aktiva lancar di atas utang lancar.

b. *Current Ratio*

Current ratio merupakan salah satu ratio finansial yang sering digunakan. Tingkat *current ratio* dapat ditentukan dengan jalan membandingkan antara *current assets* dengan *current liabilities*.

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}}$$

atau

Aktiva Lancar

Utang Lancar

Syamsuddin (2001, h.43)

Keterangan : Untuk menghitung berapa kemampuan perusahaan dalam membayar utang lancar dengan aktiva lancar yang tersedia.

c. *Acid Test Ratio atau Quick Ratio*

Acid test ratio hampir sama dengan *current ratio* hanya saja jumlah persediaan (*inventory*) sebagai salah satu komponen dari aktiva lancar harus dikeluarkan. Alasan yang melatarbelakangi hal tersebut adalah bahwa persediaan merupakan komponen aktiva lancar yang paling tidak likuid sulit untuk diuangkan dengan segera tanpa menurunkan nilainya, sementara dengan *acid test ratio* dimaksudkan untuk membandingkan aktiva yang lebih lancar (*Quick assets*) dengan utang lancar.

Perhitungan *acid test ratio* dilakukan sebagai berikut :

$$\text{Acid Test Ratio} = \frac{\text{Current Assets - Inventory}}{\text{Current Liabilities}}$$

Atau

Aktiva Lancar – Persediaan

Utang- utang Lancar

Syamsuddin (2001, h.45)

Keterangan : Untuk menghitung kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban-kewajiban atau utang lancar dengan aktiva yang lebih likuid.

2) Ratio Aktivitas

Ratio aktivitas digunakan untuk mengukur tingkat likuiditas dari *current accounts* (perkiraan-perkiraan lancar) tertentu. Likuiditas atau aktivitas dari *inventory* di dalam suatu perusahaan bisa diukur memakai beberapa cara antara lain :

1. Tingkat Perputaran Persediaan (*Inventory Turn Over*)

Inventory turn over akan lebih berarti kalau dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan sejenis ataupun dengan *inventory turn over* pada tahun-tahun yang lalu. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

Harga pokok barang yang dijual

Persediaan rata-rata

Syamsuddin (2001, h. 47)

Inventory turnover digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan berputar dalam setahun. Sehingga, apabila semakin tinggi *turnover* yang diperoleh, maka semakin efisien perusahaan di dalam melaksanakan operasinya.

2. Umur Rata- Rata Persediaan (*Average Age of Inventory*)

Dengan umur rata- rata *inventory* dimaksudkan berapa hari secara rata-rata *inventory* berada di dalam perusahaan. Umur rata- rata persediaan atau *average age of inventory* dapat dihitung sebagai berikut :

Rata- rata persediaan x 360

Harga pokok barang – yang dijual

Syamsuddin (2001, h. 48)

Berdasarkan penjelasan terdahulu *average age of inventory* atau umur rata- rata persediaan digunakan untuk menghitung berapa lama rata- rata persediaan berada dalam gudang. Dengan kata lain berapa lama rata- rata modal terikat dalam persediaan.

3. Tingkat Perputaran Piutang (*Account Receivable Turnover*)

Seperti halnya dengan *inventory turnover*, *account receivable turnover* dimaksudkan untuk mengukur likuiditas atau aktivitas dari piutang perusahaan.

Perhitungannya dilakukan sebagai berikut :

$$\frac{\text{Penjualan kredit per tahun}}{\text{Rata- rata piutang}}$$

Syamsuddin (2001, h. 49)

Account receivable turnover dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran. Dengan demikian, apabila semakin tinggi *account receivable turnover* suatu perusahaan semakin baik pula pengelolaan piutangnya.

4. Umur Rata- Rata Piutang (*Average Age of Account Receivable*)

Umur rata- rata piutang atau dikenal juga dengan umur rata- rata pengumpulan piutang (*average collection period*), adalah merupakan suatu alat yang sangat penting didalam menilai kebijaksanaan penjualan kredit dan pengumpulan piutang. Perhitungannya dapat dilakukan sebagai berikut :

$$\frac{\text{Rata- rata piutang x 360}}{\text{Penjualan kredit per tahun}}$$

Syamsuddin (2001, h. 50)

Average age of account receivable digunakan untuk menghitung berapa lama rata- rata piutang berada dalam perusahaan atau berapa lama rata- rata dana terikat dalam piutang.

5. Tingkat Perputaran Utang Dagang (*Account Payable Turnover*)

Account payable turnover atau tingkat perputaran utang dagang dimaksudkan untuk mengetahui berapa kali utang dagang perusahaan berputar dalam setahun. Perhitungannya sebagai berikut :

$$\frac{\text{Pembelian kredit per tahun}}{\text{Rata- rata utang dagang}}$$

Syamsuddin (2001, h. 51)

Perhitungan *account payable turnover* atau tingkat perputaran utang dagang, terlebih dahulu haruslah ditentukan berapa besar pembelian secara kredit per tahun, karena jumlah pembelian kredit inilah yang dipergunakan didalam perhitungan untuk mencari berapa besar tingkat perputaran utang dagang perusahaan.

6. Umur Rata- Rata Utang Dagang (*Average Age of Account Payable*)

Umur rata- rata utang dagang digunakan untuk menghitung berapa lama rata- rata utang dagang berada dalam perusahaan atau berapa lama rata- rata dan terikat dalam utang dagang. Rumus yang digunakan yaitu :

$$\frac{\text{Rata- rata utang dagang} \times 360}{\text{Pembelian kredit per tahun}}$$

Syamsuddin (2001, h. 51)

3) Ratio Solvabilitas

Pengukuran tingkat utang perusahaan atau "*measures of the degree of indebtedness*" didasarkan pada data yang berasal dari neraca perusahaan dan ratio yang biasanya digunakan didalam pengukuran ini adalah *the debt ratio*, *the debt-equity ratio*, dan *the debt to total capitalization ratio*.

a. Ratio Total Utang (*The Debt Ratio*)

Ratio total utang merupakan pengukuran jumlah aktiva perusahaan yang dibiayai oleh utang atau modal yang berasal dari kreditor. Dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Debt Ratio} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Assets}}$$

Atau

$$\frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aktiva}}$$

Syamsuddin (2001, h.54)

Ratio ini menjelaskan semakin tinggi debt ratio semakin besar jumlah modal pinjaman yang digunakan didalam menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

b. Ratio Utang Jangka Panjang Modal Sendiri (*The Debt-Equity Ratio*)

Ratio ini menunjukkan hubungan antara jumlah pinjaman jangka panjang yang diberikan oleh para kreditur dengan jumlah modal sendiri yang diberikan oleh pemilik perusahaan. Perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Debt equity ratio} = \frac{\text{Long Term Debt}}{\text{Stockholders equity}}$$

Atau

$$\frac{\text{Utang Jangka Panjang}}{\text{Modal Sendiri}}$$

Syamsuddin (2001, h.55)

Ratio ini biasanya digunakan untuk menghitung perbandingan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri.

c. Ratio Utang Jangka Panjang dengan Modal Jangka Panjang (*The Debt to Total Capitalization*)

Ratio ini mengukur berapa besar modal jangka panjang perusahaan (*total capitalization*) yang dibiayai oleh kreditur jangka panjang. Menurut Syamsuddin (2001, h.55) perhitungannya memakai rumus sebagai berikut :

$$\text{Debt to total Capitalization} = \frac{\text{Long Term Debt}}{\text{Total Capitalization}}$$

Atau

$$\frac{\text{Utang Jangka Panjang}}{\text{Utang Jangka Panjang + Modal Sendiri}}$$

Penggunaan ratio solvabilitas didalam pengukuran tingkat kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban finansial yang tetap disini agar dapat mengetahui kemampuan perusahaan membayar semua kewajiban-kewajiban finansial yang sifatnya tetap pada saat yang sudah ditentukan. Pengukuran terhadap kemampuan perusahaan membayar kewajiban-kewajiban finansial yang sifatnya tetap ini dapat dilakukan dengan tiga cara, yaitu :

1. *Time Interest Earned*
2. *Total Debt Coverage*
3. *The Overall Coverage Ratio*

Coverage ratio yang pertama dan kedua ditekankan pada kemampuan membayar bunga serta pinjaman pokok, sedangkan *coverage ratio* yang ketiga di samping untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar bunga dan pinjaman pokok juga menyangkut pembayaran-pembayaran tetap lainnya seperti *lease* dan deviden saham preferen.

1. *Time Interest Earned*

Ratio ini juga disebut “*The Total Interest Coverage Ratio*” yaitu tujuannya adalah untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban-kewajiban tetap berupa bunga. Jadi semakin tinggi rasio ini, semakin baik atau mampu suatu perusahaan didalam membayar bunga-bunga atas segala utang-utangnya. Perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Time Interest Earned} = \frac{\text{Earning before interest and taxes (EBIT)}}{\text{Annual interest payment}}$$

Atau

$$\frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Beban bunga per tahun}}$$

Syamsuddin (2001, h.56)

2. *Total Debt Coverage*

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban-kewajiban kepada kreditur baik yang berupa bunga maupun pinjaman pokok (*principal*) ataupun pembayaran *sinking fund*. Menghitung *total debt coverage* perlu diperhatikan bahwa pembayaran pinjaman pokok adalah atas dasar sesudah pajak sedangkan pembayaran bunga adalah atas dasar sebelum pajak, maka untuk terlebih dahulu diadakan penyesuaian atau *adjustment* terhadap salah satu komponen tersebut diatas. Rumus yang digunakan yaitu :

$$\text{Total Debt Coverage} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Interest} + \frac{(\text{Principal repayment})}{1 - T}}$$

Atau

$$\frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Angsuran pinjaman} + \frac{\text{Bunga}}{1 - \text{tingkat pajak}}}$$

Syamsuddin (2001, h.57)

3. *The Overall Coverage Ratio*

The overall coverage ini hampir sama dengan *total debt coverage* hanya dengan tambahan terhadap kewajiban-kewajiban finansial tetap lainnya seperti pembayaran *lease* dan deviden untuk saham preferen. Pembayaran *lease* merupakan pembayaran sebelum pajak, jadi tidak perlu diadakan *adjustment*, sedangkan pembayaran deviden saham preferen yang dananya diambil dari *cash flow* sesudah pajak harus diadakan *adjustment*, sehingga menjadi keadaan sebelum pajak.

Untuk mengukur tingkat *overall coverage ratio* dilakukan sebagai berikut:

$$\frac{\text{Earning before interest and taxes} + \text{lease payment}}{\text{Interest} + \frac{\text{principal repayment}}{(1-t)} + \frac{\text{lease payment} + \text{pref.deviden}}{(1-t)}}$$

Syamsuddin (2001, h.59)

Berdasarkan penjelasan terdahulu dapat disimpulkan bahwa *the overall coverage* digunakan untuk mengukur berapa besar kemampuan perusahaan untuk membayar beban bunga dan angsuran pinjaman pokok dengan laba operasi yang diperoleh.

4) **Ratio Profitabilitas**

Pengukuran terhadap profitabilitas perusahaan dimana masing-masing pengukuran dihubungkan dengan volume penjualan, total aktiva dan modal sendiri. Suatu perusahaan untuk dapat melangsungkan hidupnya harus selalu berada dalam keadaan menguntungkan atau *profitable*. Tanpa adanya keuntungan akan sangat sulit bagi perusahaan untuk menarik modal dari luar. Oleh karena itu keuntungan sangat penting bagi masa depan suatu perusahaan.

Pengukuran profitabilitas dalam hubungan dengan volume penjualan yang biasa digunakan terdiri dari tiga ratio. Antara lain :

a. *Gross Profit Margin*

Gross profit margin merupakan persentase dari laba kotor (*sales-cost of goods sold*) dibandingkan dengan *sales*. Semakin besar *gross profit margin* semakin baik keadaan operasi perusahaan, karena hal ini menunjukkan bahwa *cost of goods sold relative* lebih rendah dibandingkan dengan *sales*. Demikian pula sebaliknya, semakin rendah *gross profit margin*, semakin kurang baik operasi perusahaan. *Gross profit margin* dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{GPM} &= \frac{\text{Sales} - \text{Cost of goods sold}}{\text{Sales}} \\ &= \frac{\text{Gross profit}}{\text{Sales}} \times 100\% \end{aligned}$$

Syamsuddin (2001, h.61)

b. *Operating Profit Margin*

Ratio ini menggambarkan apa yang biasanya disebut “*pure profit*” yang diterima atas setiap rupiah dari penjualan yang dikeluarkan. *Operating profit* disebut murni (*pure*) dalam pengertian bahwa jumlah tersebutlah yang benar-benar diperoleh dari hasil operasi perusahaan dengan mengabaikan kewajiban-kewajiban finansial berupa bunga serta kewajiban terhadap pemerintah berupa pembayaran pajak. Maka, apabila semakin tinggi ratio *operating profit margin* akan semakin baik pula operasi suatu perusahaan. *Operating profit margin* dihitung sebagai berikut :

$$\text{OPM} = \frac{\text{Operating profit}}{\text{Sales}} \times 100$$

Syamsuddin (2001, h.62)

c. *Net Profit Margin*

Net profit margin adalah merupakan ratio antara laba bersih (*net profit*) yaitu penjualan sesudah dikurangi dengan seluruh *expenses* termasuk pajak

dibandingkan dengan penjualan. Semakin tinggi *net profit margin*, semakin baik operasi suatu perusahaan. Suatu *net profit margin* dikatakan “Baik” akan sangat tergantung dari jenis industri di suatu perusahaan. Kalkulasi *net profit margin* adalah sebagai berikut :

$$\text{NPM} = \frac{\text{Net profit after taxes}}{\text{Sales}} \times 100 \%$$

Syamsuddin (2001, h.62)

d. *Total Assets Turnover*

Total assets turnover menunjukkan tingkat efisiensi penggunaan keseluruhan aktiva perusahaan didalam menghasilkan volume penjualan tertentu. Semakin tinggi *total assets turnover* berarti semakin efisien penggunaan keseluruhan aktiva didalam menghasilkan penjualan. Perhitungan *total assets turnover* dilakukan sebagai berikut :

$$\text{Total Assets Turnover} = \frac{\text{Annual Sales}}{\text{Total Assets}} \times 1 \text{ kali}$$

Syamsuddin (2001, h.62)

e. *Return On Investment*

Return on investment (ROI) atau yang sering juga disebut dengan “*Return On Total Assets*” adalah merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan didalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia didalam perusahaan. Semakin tinggi ratio ini, semakin baik keadaan suatu perusahaan. *Return on investment* dihitung sebagai berikut :

$$\text{ROI} = \frac{\text{Net profit after taxes}}{\text{Total Assets}}$$

Syamsuddin (2001, h.63)

f. *Return On Equity*

Return on equity merupakan suatu pengukuran dari penghasilan (*income*) yang tersedia bagi para pemilik perusahaan (baik pemegang saham biasa maupun pemegang saham preferen) atas modal yang mereka investasikan didalam

perusahaan. Secara umum tentu saja semakin tinggi *return* atau penghasilan yang diperoleh semakin baik kedudukan pemilik perusahaan. *Return On Equity* dihitung sebagai berikut :

$$\text{ROE} = \frac{\text{Net profit after taxes}}{\text{Stockholders equity}}$$

Syamsuddin (2001, h.65)

g. *Return On Common Stock*

Return on common stock equity ini menyangkut tingkat penghasilan atau *return* yang diperoleh atas nilai buku saham biasa. Rumus yang digunakan yaitu :

$$\frac{\text{EAT} - \text{Prefered dividend}}{\text{Stockholders equity} - \text{preferen equity}}$$

Syamsuddin (2001, h.66)

h. *Earning Per Share atau EPS*

Pada umumnya manajemen perusahaan, pemegang saham biasa dan calon pemegang saham sangat tertarik akan *earning per share* (EPS), karena menggambarkan jumlah rupiah yang diperoleh untuk setiap lembar saham biasa.

Perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{EPS} = \frac{\text{Earning available for common stock}}{\text{Number of shares of common stock out standing}} \times \text{Rp } 1,00$$

Syamsuddin (2001, h.66)

i. *Devidend Per Share*

Deviden per share menggambarkan berapa jumlah pendapatan yang dibagikan (dalam bentuk deviden) untuk setiap lembar saham biasa.

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\frac{\text{Devidend paid}}{\text{Number of shares of common stock out standing}} \times \text{Rp } 1,00$$

Syamsuddin (2001, h.67)

j. *Book Value Per share*

Book value per share menunjukkan suatu “*approximate value*” atau perkiraan nilai (tidak pasti) dari setiap lembar saham biasa yang didasarkan atas asumsi bahwa semua *assets* perusahaan dapat dilikuidir menurut nilai bukunya. Nilai buku yang dimaksudkan adalah nilai akunting, yaitu nilai yang dicatat berdasarkan sistem akuntansi dan nampak didalam neraca perusahaan. Nilai buku per saham dihitung sebagai berikut :

$$\frac{\text{Total common stockholders equity}}{\text{Number of shares of common stock outstanding}} \times \text{Rp } 1,00$$

Syamsuddin (2001, h.67)

Dengan menggunakan ratio-ratio finansial perusahaan akan memungkinkan kita untuk membandingkan ratio suatu perusahaan dengan ratio dari perusahaan sejenis lain atau dengan ratio rata-rata industri. Sejumlah faktor perlu diperhatikan didalam penggunaan ratio-ratio finansial ini, seperti misalnya tidak ada satupun ketentuan mutlak tentang berapa ratio yang seharusnya atau berapa tingkat ratio yang dianggap baik. Karena, masing-masing jenis usaha mempunyai karakteristik sendiri-sendiri yang membedakannya dengan jenis usaha yang lain.



BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dipergunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif pendekatan studi kasus dengan menggunakan analisis laporan keuangan sebagai salah satu alat analisis non statistik tanpa menghindari kemungkinan penggunaan angka-angka sebagai data kuantitatif. Teknik metode ini lebih sesuai dan mampu menjawab permasalahan yang di teliti. Dengan demikian, dari metode penelitian ini diharapkan pendeskripsian hasil penelitian dan jawaban dapat diberikan dengan jelas.

Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki (Nazir, 2005:54). Sedangkan, menurut Arikunto (2006:309) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai suatu gejala yang ada yaitu keadaan menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan.

Berdasarkan dari penjelasan yang terdahulu penulis dapat menyimpulkan bahwa penelitian deskriptif merupakan proses meneliti suatu masalah berdasarkan data untuk menggambarkan hasil yang didapat atas informasi yang sudah dianalisa.

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Pengertian studi kasus menurut Arikunto (2006:129) yaitu suatu penelitian yang secara intensif, terperinci, dan mendalam terhadap orgnisasi, lembaga atau gejala tertentu.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian mengungkapkan data yang akan dikumpulkan dan dianalisis dalam suatu penelitian. Dengan demikian, fokus penelitian sebagai faktor yang penting dalam penelitian, akan membantu peneliti ke arah mana penelitian akan dilakukan. Hal ini dikarenakan fokus penelitian menyangkut masalah dan data yang dikumpulkan, diolah, dan dianalisis. Fokus penelitian memberi batasan pada obyek yang diteliti agar tidak terlalu luas dan terkonsentrasi pada elemen-elemen yang diteliti, dengan demikian gambaran yang dihasilkan sesuai dengan permasalahan yang dirumuskan.

Berdasarkan dari evaluasi pembuat keputusan atas rencana perluasan investasi, maka fokus penelitian disini antara lain menganalisa aspek-aspek keuangan, melakukan penilaian kelayakan investasi, menentukan layak tidaknya rencana perluasan usaha.

C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah pada perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” di Jl. Panglima Sudirman No.26 Sukolilo Tuban. Pemilihan lokasi didasarkan atas minat dari peneliti untuk memperdalam studi, khususnya mengenai kelayakan usaha, serta kesesuaian dengan kondisi perusahaan saat ini yang sedang merencanakan perluasan usaha. Dengan alasan tersebut peneliti akan mendapat kemudahan dalam memperoleh data yang merupakan pertimbangan peneliti demi terlaksananya penelitian.

D. Jenis Data

Dalam melakukan penelitian, diperlukan data-data sebagai informasi yang diperoleh dari sumber data guna menunjang tercapainya tujuan penelitian. Data yang diperlukan dalam penelitian dapat dikelompokkan sebagai berikut :

- a. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya dan dikumpulkan sendiri oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini antara lain memperluas daerah pemasaran, menambah jam lembur karyawan, produk-produk yang diperluas, rencana menambah mesin-mesin, penambahan tenaga kerja, aktifitas perusahaan dll.

- b. Data sekunder merupakan data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti, misalnya dari biro statistik, majalah, keterangan-keterangan atau publikasi lainnya. Jadi, data sekunder berasal dari tangan kedua, ketiga dan seterusnya, artinya melewati satu atau lebih pihak yang bukan peneliti sendiri. Pada penelitian ini, data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan tahun 2005 s/d 2007.

E. Teknik Pengumpulan Data

Kegiatan pengumpulan data merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam penelitian, karena dari kegiatan ini akan diperoleh data yang akan disajikan sebagai hasil dari penelitian yang selanjutnya data tersebut akan dianalisa lebih lanjut. Dalam penyusunan skripsi ini data yang dikumpulkan menggunakan metode sebagai berikut :

- a. Interview, yaitu pengumpulan data yang dilaksanakan secara lisan atau tanggung jawab langsung dengan pimpinan atau bagian yang bertanggung jawab dalam obyek penelitian.
- b. Observasi, yaitu pengamatan secara langsung untuk memperoleh gambaran yang nyata dan jelas tentang suatu informasi dan data-data yang akurat sehubungan dengan masalah yang dirumuskan.
- c. Dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data yang mengumpulkan dokumen-dokumen yang ada hubungannya dengan penelitian.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat bantu yang digunakan untuk memperoleh data, berkaitan dengan teknik pengumpulan data. Sehingga, instrumen penelitian yang digunakan adalah :

1. Pedoman Wawancara

Pedoman wawancara berupa daftar pertanyaan yang akan diajukan kepada pihak perusahaan yang bersangkutan dalam penelitian dan diharapkan adanya umpan balik dari pihak yang terkait atas pertanyaan yang diajukan.

2. Instrumen Dokumentasi

Instrumen penelitian dengan pedoman dokumentasi menggunakan dokumentasi-dokumentasi berupa buku, dokumen maupun arsip yang sesuai dengan kebutuhan penelitian.

G. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif, yaitu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan mendeskripsikan keadaan suatu subyek atau obyek penelitian berdasarkan fakta-fakta yang nampak sebagaimana adanya kemudian dianalisis dengan cara melihat data historis perusahaan. Hasil pengamatan dari data ini dijadikan sebagai dasar pelaksanaan studi kelayakan yang benar dengan menggabungkannya dengan teori dan konsep yang berkaitan.

Analisis data dilakukan melalui beberapa tahap antara lain :

1. Analisis Kelayakan Investasi

- a. Menentukan jumlah *initial investment* yang dibutuhkan untuk perluasan usaha
- b. Menghitung beban depresiasi dengan menggunakan metode garis lurus (*The Stright Line Method*)
- c. Menentukan sumber dana dan biaya modal
- d. Proyeksi laba rugi
- e. Proyeksi *Cash Flow*
- f. Proyeksi *Incremental Cash Inflow*
- g. Kriteria Penilaian Investasi yang digunakan dalam penelitian ini antara lain :

a) Metode *payback period* (PP)

1. Rumus perhitungan *payback period* yang belum memperhitungkan unsur pajak penghasilan.

Apabila pajak penghasilan belum diperhitungkan dalam penentuan *payback period*, dalam investasi untuk perluasan usaha, *payback period* dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Payback Period (dalam tahun)} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Laba tunai rata - rata per tahun}}$$

Apabila diterapkan dalam investasi pada penggantian aktiva tetap, maka rumus *payback period* adalah :

$$\text{Payback Period (dalam tahun)} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Penghematan tunai per tahun}}$$

2. Rumus perhitungan *payback period* yang memperhitungkan unsur pajak penghasilan.

Apabila kas masuk bersih setiap tahun adalah sama.

$$\text{Payback Period (dalam tahun)} = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas masuk bersih per tahun}}$$

Apabila kas masuk bersih setiap tahun berbeda, maka dihitung berdasarkan akumulasi nilai sekarang dari kas masuk bersih hingga dapat menutupi investasi yang dilakukan. (Mulyadi, 2000, h.293; Kasmir dan Jakfar, 2006, h.155; Zubir, 2006, h.32)

b) Metode *average rate of return* (ARR)

$$\text{ARR (\%)} = \frac{\text{rata - rata EAT (Average earning after tax)}}{\text{Rata - rata investasi (average investment)}}$$

$$\text{Rata - rata EAT} = \frac{\text{Total EAT}}{\text{Umur ekonomis (n)}}$$

$$\text{Rata - rata investasi} = \frac{\text{Investasi}}{2}$$

Hasil angka yang didapat dari perhitungan ARR kemudian dibandingkan dengan tingkat keuntungan yang disyaratkan perusahaan. Jika hasilnya lebih besar daripada tingkat keuntungan yang disyaratkan, maka proyek dikatakan menguntungkan sehingga proyek diterima, demikian sebaliknya apabila lebih kecil maka proyek ditolak. (Kasmir dan Jakfar, 2004, h.156)

c) **Metode *net present value* (NPV)**

Rumusan yang biasa digunakan dalam menghitung NPV adalah sebagai berikut:

$$NPV = \frac{\text{Kas Bersih 1}}{(1+r)} + \frac{\text{Kas Bersih 2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{\text{Kas Bersih N}}{(1+r)^n} - \text{Inverstasi}$$

Untuk menghitung NPV, terlebih dulu harus diketahui berapa PV kas bersihnya. PV kas bersih dapat dicari dengan cara menghitung dari *cash flow* perusahaan selama umur investasi tertentu.

Apabila NPV positif, maka investasi diterima, dan jika NPV negatif sebaiknya investasi ditolak. Menentukan layak atau tidaknya rencana perluasan usaha melalui pembelian aktiva tetap ditinjau dari aspek keuangan.

i. **Metode *Internal Rate of Return* (IRR)**

Rumus yang digunakan untuk mencari IRR adalah sebagai berikut :

$$IRR = P1 - C1 \times \frac{P2 - P1}{C2 - C1}$$

Dimana :

P1 = tingkat bunga 1

P2 = tingkat bunga 2

C1 = NPV 1

C2 = NPV 2

Jika perhitungan dengan cara TRIAL and ERROR, maka IRR dapat dicari sebagai berikut :

Mencari NPV positif dan NPV negatif terlebih dulu, sampai diperoleh dengan menggunakan tingkat suku bunga tertentu.

Kesimpulan :

Apabila IRR lebih besar (>) dari bunga pinjaman maka diterima.

Dan jika IRR lebih kecil (<) dari bunga pinjaman maka ditolak.

(Kasmir dan Jakfar, 2004, h.162-163)

ii. Metode *Profitability Index* (PI)

Rumus untuk menghitung PI adalah sebagai berikut :

$$PI = \frac{\sum PV \text{ kas Bersih}}{\sum PV \text{ investasi}}$$

Menurut hasil perhitungan PI, maka proyek dikatakan menguntungkan dan dapat diterima bila nilainya lebih besar dari satu ($PI > 1$), sedangkan jika nilainya kurang dari satu ($PI < 1$) maka proyek tersebut ditolak.

(Kasmir dan Jakfar, 2004, h.163-164)

2. Analisis Ratio Keuangan

a) Ratio Likuiditas

i. *Net Working Capital*

Net Working Capital merupakan selisih antara *current assets* (aktiva lancar) dengan *current liabilities* (utang lancar).

$$\begin{aligned} NWC &= \text{Current Assets} - \text{Current Liabilities} \\ &\text{atau} \\ &\text{aktiva lancar} - \text{utang lancar} \end{aligned}$$

Syamsuddin (2001, h.43)

Keterangan : Untuk menghitung berapa kelebihan aktiva lancar di atas utang lancar.

ii. *Current Ratio*

$$\begin{aligned} \text{Current Ratio} &= \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}} \\ &\text{atau} \end{aligned}$$

Aktiva Lancar

Utang Lancar

Syamsuddin (2001, h.43)

Keterangan : Untuk menghitung berapa kemampuan perusahaan dalam membayar utang lancar dengan aktiva lancar yang tersedia.

iii. *Acid Test Ratio* atau *Quick Ratio*

Perhitungan *acid test ratio* dilakukan sebagai berikut :

$$\text{Acid Test Ratio} = \frac{\text{Current Assets} - \text{Inventory}}{\text{Current Liabilities}}$$

Atau

$$\frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Utang- utang Lancar}}$$

Syamsuddin (2001, h.45)

Keterangan : Untuk menghitung kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban-kewajiban atau utang lancar dengan aktiva yang lebih likuid.

b) Ratio Aktivitas

1. Tingkat Perputaran Persediaan (*Inventory Turn Over*)

Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\frac{\text{Harga pokok barang yang dijual}}{\text{Persediaan rata-rata}}$$

Syamsuddin (2001, h. 47)

Inventory turnover digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan berputar dalam setahun. Sehingga, apabila semakin tinggi *turnover* yang diperoleh, maka semakin efisien perusahaan di dalam melaksanakan operasinya.

2. Umur Rata- Rata Persediaan (*Average Age of Inventory*)

Umur rata- rata persediaan atau *average age of inventory* dapat dihitung sebagai berikut :

$$\frac{\text{Rata- rata persediaan} \times 360}{\text{Harga pokok barang} - \text{yang dijual}}$$

Syamsuddin (2001, h. 48)

Berdasarkan penjelasan terdahulu *average age of inventory* atau umur rata-rata persediaan digunakan untuk menghitung berapa lama rata- rata persediaan berada dalam gudang. Dengan kata lain berapa lama rata- rata modal terikat dalam persediaan.

3. Tingkat Perputaran Piutang (*Account Receivable Turnover*)

Perhitungannya dilakukan sebagai berikut :

$$\frac{\text{Penjualan kredit per tahun}}{\text{Rata- rata piutang}}$$

Syamsuddin (2001, h. 49)

Account receivable turnover dapat ditingkatkan dengan jalan memperketat kebijaksanaan penjualan kredit, misalnya dengan jalan memperpendek waktu pembayaran. Dengan demikian, apabila semakin tinggi *account receivable turnover* suatu perusahaan semakin baik pula pengelolaan piutangnya.

4. Umur Rata- Rata Piutang (*Average Age of Account Receivable*)

Perhitungannya dapat dilakukan sebagai berikut :

$$\frac{\text{Rata- rata piutang} \times 360}{\text{Penjualan kredit per tahun}}$$

Syamsuddin (2001, h. 50)

Average age of account receivable digunakan untuk menghitung berapa lama rata- rata piutang berada dalam perusahaan atau berapa lama rata- rata dana terikat dalam piutang.

5. Tingkat Perputaran Utang Dagang (*Account Payable Turnover*)

Perhitungannya sebagai berikut :

$$\frac{\text{Pembelian kredit per tahun}}{\text{Rata- rata utang dagang}}$$

Syamsuddin (2001, h. 51)

Perhitungan *account payable turnover* atau tingkat perputaran utang dagang, terlebih dahulu haruslah ditentukan berapa besar pembelian secara kredit per tahun, karena jumlah pembelian kredit inilah yang dipergunakan didalam perhitungan untuk mencari berapa besar tingkat perputaran utang dagang perusahaan.

6. Umur Rata- Rata Utang Dagang (*Average Age of Account Payable*)

Umur rata- rata utang dagang digunakan untuk menghitung berapa lama rata- rata utang dagang berada dalam perusahaan atau berapa lama rata- rata dan terikat dalam utang dagang. Rumus yang digunakan yaitu :

Rata-rata utang dagang x 360

Pembelian kredit per tahun

Syamsuddin (2001, h. 51)

c) Ratio Solvabilitas

1. Ratio Total Utang (*The Debt Ratio*)

Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut :

$$\text{Debt Ratio} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Assets}}$$

Atau

$$\frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aktiva}}$$

Syamsuddin (2001, h.54)

Ratio ini menjelaskan semakin tinggi debt ratio semakin besar jumlah modal pinjaman yang digunakan didalam menghasilkan keuntungan bagi perusahaan.

2. Ratio Utang Jangka Panjang Modal Sendiri (*The Debt-Equity Ratio*)

Perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Debt equity ratio} = \frac{\text{Long Term Debt}}{\text{Stockholders equity}}$$

Atau

$$\frac{\text{Utang Jangka Panjang}}{\text{Modal Sendiri}}$$

Syamsuddin (2001, h.55)

Ratio ini biasanya digunakan untuk menghitung perbandingan antara utang jangka panjang dengan modal sendiri.

3. Ratio Utang Jangka Panjang dengan Modal Jangka Panjang (*The Debt to*

Total Capitalization)

Perhitungannya memakai rumus sebagai berikut :

$$\text{Debt to total Capitalization} = \frac{\text{Long Term Debt}}{\text{Total Capitalization}}$$

Atau

Utang Jangka Panjang

Utang Jangka Panjang + Modal Sendiri

Penggunaan ratio solvabilitas didalam pengukuran tingkat kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban finansial yang tetap disini agar dapat mengetahui kemampuan perusahaan membayar semua kewajiban-kewajiban finansial yang sifatnya tetap pada saat yang sudah ditentukan.

Pengukuran terhadap kemampuan perusahaan membayar kewajiban-kewajiban finansial yang sifatnya tetap ini dapat dilakukan dengan tiga cara, yaitu :

4. *Time Interest Earned*
5. *Total Debt Coverage*
6. *The Overall Coverage Ratio*

Coverage ratio yang pertama dan kedua ditekankan pada kemampuan membayar bunga serta pinjaman pokok, sedangkan *coverage ratio* yang ketiga di samping untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar bunga dan pinjaman pokok juga menyangkut pembayaran-pembayaran tetap lainnya seperti *lease* dan deviden saham preferen.

a. *Time Interest Earned*

Ratio ini juga disebut "*The Total Interest Coverage Ratio*" yaitu tujuannya adalah untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar kewajiban-kewajiban tetap berupa bunga.

Perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Time Interest Earned} = \frac{\text{Earning before interest and taxes (EBIT)}}{\text{Annual interest payment}}$$

Atau

Laba Operasi

Beban bunga per tahun

Syamsuddin (2001, h.56)

b. *Total Debt Coverage*

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban-kewajiban kepada kreditur baik yang berupa bunga maupun pinjaman pokok (*principal*) ataupun pembayaran *sinking fund*.

Rumus yang digunakan yaitu :

$$Total\ Debt\ Coverage = \frac{EBIT}{Interest + (Principal\ repayment) \cdot (1 - T)}$$

Atau

$$\frac{Laba\ Operasi}{Angsuran\ pinjaman + Bunga + 1 - tingkat\ pajak}$$

Syamsuddin (2001, h.57)

c. *The Overall Coverage Ratio*

Untuk mengukur tingkat *overall coverage ratio* dilakukan sebagai berikut :

$$\frac{Earning\ before\ interest\ and\ taxes + lease\ payment}{Interest + \frac{principal\ repayment}{(1-t)} + lease\ payment + \frac{pref.deviden}{(1-t)}}$$

Syamsuddin (2001, h.59)

Berdasarkan penjelasan terdahulu dapat disimpulkan bahwa *the overall coverage* digunakan untuk mengukur berapa besar kemampuan perusahaan untuk membayar beban bunga dan angsuran pinjaman pokok dengan laba operasi yang diperoleh.



d) Ratio Profitabilitas

1. Gross Profit Margin

Gross profit margin merupakan persentase dari laba kotor (*sales-cost of goods sold*) dibandingkan dengan *sales*. Semakin besar *gross profit margin* semakin baik keadaan operasi perusahaan, karena hal ini menunjukkan bahwa *cost of goods sold relative* lebih rendah dibandingkan dengan *sales*.

Gross profit margin dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{GPM} &= \frac{\text{Sales} - \text{Cost of goods sold}}{\text{Sales}} \\ &= \frac{\text{Gross profit}}{\text{Sales}} \times 100\% \end{aligned}$$

Syamsuddin (2001, h.61)

2. Operating Profit Margin

Ratio ini menggambarkan apa yang biasanya disebut "*pure profit*" yang diterima atas setiap rupiah dari penjualan yang dikeluarkan. *Operating profit* disebut murni (*pure*) dalam pengertian bahwa jumlah tersebutlah yang benar-benar diperoleh dari hasil operasi perusahaan dengan mengabaikan kewajiban-kewajiban finansial berupa bunga serta kewajiban terhadap pemerintah berupa pembayaran pajak.

Operating profit margin dihitung sebagai berikut :

$$\text{OPM} = \frac{\text{Operating profit}}{\text{Sales}} \times 100$$

Syamsuddin (2001, h.62)

3. Net Profit Margin

Net profit margin adalah merupakan ratio antara laba bersih (*net profit*) yaitu penjualan sesudah dikurangi dengan seluruh *expenses* termasuk pajak dibandingkan dengan penjualan.

Kalkulasi *net profit margin* adalah sebagai berikut :

$$\text{NPM} = \frac{\text{Net profit after taxes}}{\text{Sales}} \times 100\%$$

Syamsuddin (2001, h.62)

4. *Total Assets Turnover*

Total assets turnover menunjukkan tingkat efisiensi penggunaan keseluruhan aktiva perusahaan didalam menghasilkan volume penjualan tertentu.

Perhitungan *total assets turnover* dilakukan sebagai berikut :

$$\text{Total Assets Turnover} = \frac{\text{Annual Sales}}{\text{Total Assets}} \times 1 \text{ kali}$$

Syamsuddin (2001, h.62)

5. *Return On Investment*

Return on investment (ROI) atau yang sering juga disebut dengan “*Return On Total Assets*” adalah merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan didalam menghasilkan keuntungan dengan jumlah keseluruhan aktiva yang tersedia didalam perusahaan.

Return on investment dihitung sebagai berikut :

$$\text{ROI} = \frac{\text{Net profit after taxes}}{\text{Total Assets}}$$

Syamsuddin (2001, h.63)

6. *Return On Equity*

Return on equity merupakan suatu pengukuran dari penghasilan (*income*) yang tersedia bagi para pemilik perusahaan (baik pemegang saham biasa maupun pemegang saham preferen) atas modal yang mereka investasikan didalam perusahaan.

Return On Equity dihitung sebagai berikut :

$$\text{ROE} = \frac{\text{Net profit after taxes}}{\text{Stockholders equity}}$$

Syamsuddin (2001, h.65)

7. Return On Common Stock

Return on common stock equity ini menyangkut tingkat penghasilan atau return yang diperoleh atas nilai buku saham biasa. Rumus yang digunakan yaitu :

$$\frac{\text{EAT} - \text{Prefered dividend}}{\text{Stockholders equity} - \text{preferen equity}}$$

Syamsuddin (2001, h.66)

8. Earning Per Share atau EPS

Pada umumnya manajemen perusahaan, pemegang saham biasa dan calon pemegang saham sangat tertarik akan *earning per share* (EPS), karena menggambarkan jumlah rupiah yang diperoleh untuk setiap lembar saham biasa. Perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{EPS} = \frac{\text{Earning available for common stock}}{\text{Number of shares of common stock out standing}} \times \text{Rp } 1,00$$

Syamsuddin (2001, h.66)

9. Devidend Per Share

Deviden per share menggambarkan berapa jumlah pendapatan yang dibagikan (dalam bentuk deviden) untuk setiap lembar saham biasa. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

$$\frac{\text{Devidend paid}}{\text{Number of shares of common stock out standing}} \times \text{Rp } 1,00$$

Syamsuddin (2001, h.67)

10. Book Value Per share

Book value per share menunjukkan suatu "*approximate value*" atau perkiraan nilai (tidak pasti) dari setiap lembar saham biasa yang didasarkan atas asumsi bahwa semua *assets* perusahaan dapat dilikuidir menurut nilai bukunya.

Nilai buku per saham dihitung sebagai berikut :

$$\frac{\text{Total common stockholders equity}}{\text{Number of shares of common stock outstanding}} \times \text{Rp } 1,00$$

Syamsuddin (2001, h.67)

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan

Perusahaan Kopi Bubuk cap “Nongko” adalah perusahaan perseorangan yang berdiri pada tahun 1978 oleh Bapak Abdul Rohman dengan membuat kopi bubuk yang harganya relatif rendah sehingga dapat terjangkau oleh kalangan menengah ke bawah. Karena, pada tahun 1977 harga kopi mentah naik dengan drastis sehingga tidak terjangkau oleh masyarakat ekonomi lemah.

Sebelum muncul ide untuk memproduksi kopi bubuk cap “Nongko” keluarga bapak Abdul Rohman membuka usaha jahitan dan berdagang kain yang dalam usahanya berdagang kain diorientasikan ke daerah-daerah dengan sistem penjualan kredit. Usaha tersebut berjalan cukup lama dan dapat berkembang walaupun tidak seperti yang diharapkan. Ternyata usaha tersebut tidak selamanya lancar. Ketimpangan dan kemacetan pembayaran oleh pedagang kain kurang dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dan kemudian beralih menjadi produsen kopi.

Dengan peralatan yang sangat sederhana bapak Abdul Rohman membuka usaha pembuatan kopi bubuk cap “Nongko” yang semuanya dikerjakan dengan menggunakan alat penumbuk dan penggorengan dari tanah liat. Sedangkan, pengelola masih keluarga sendiri. Dengan menggunakan peralatan yang sederhana tersebut dirasa kurang efisien dan hasil produksinya sangat kecil sehingga setelah 1 tahun usaha tersebut berjalan. Usaha tersebut ditingkatkan lagi dengan penggilingan kopi yang menggunakan mesin dilanjutkan dengan menerima tenaga kerja yaitu 20 orang wanita sebagai pembungkus dan 5 orang sebagai tenaga penggoreng.

Sistem pemasaran yang dilakukan adalah dengan mendatangi warung yang menjual kopi dan juga memanfaatkan pedagang keliling yang menjual berbagai kebutuhan sehari-hari dan ternyata produk tersebut dapat diterima dan dapat dinikmati oleh masyarakat. Untuk memenuhi keinginan masyarakat maka perusahaan meningkatkan lagi kapasitas produksinya sehingga pada tahun 1980

membeli mesin baru seperti mesin penggorengan dan mesin penumbuk yang daya kapasitasnya lebih besar.

Pada waktu itu kopi bubuk yang dihasilkan belum menggunakan merk dan untuk mengenalkan produk kepada masyarakat maka perlu sekali untuk memberikan merk yang merupakan inisial yang menerangkan identitas suatu barang hasil produk. Karena, kopi tersebut masih dikategorikan sebagai produk baru. Dengan kesepakatan bersama maka diputuskan untuk membeli mesin penyablon dan kopi yang dihasilkan diberi merk kopi bubuk cap “Nongko” Tuban.

Kegiatan pemasaran pertama sebagai percobaan diorientasikan ke daerah-daerah seperti Bululawang, Jatirogo, dan yang terakhir Jenu. Setelah pemasaran tersebut dirasa cukup berhasil baru kemudian mulai dipasarkan di dalam kota yang difokuskan untuk toko-toko besar maupun kecil sehingga hasil penjualan yang diharapkan dapat mencapai optimum.

Pada tahun 1985 izin pendirian perusahaan secara sah telah diperoleh dari dinas perdagangan dan hal tersebut telah memantapkan kedudukan perusahaan yang selama ini telah dipimpin oleh ibu Hj. Siti Aminah. Hal ini didorong dengan pembelian alat angkut atau transportasi berupa mobil dalam rangka untuk mendahulukan pengangkutan hasil produksi ke tangan konsumen terutama untuk pelanggan-pelanggan yang melakukan pembelian dalam jumlah yang besar serta pelanggan yang bertempat tinggal di daerah.

Sampai saat ini kopi bubuk cap “Nongko” sudah banyak dikenal oleh masyarakat, terutama digemari karena rasanya yang nikmat, praktis dan ekonomis. Kopi bubuk cap “Nongko” tidak hanya dikenal oleh masyarakat Tuban akan tetapi sudah dikenal oleh masyarakat di Surabaya, Jombang, Lamongan, Gresik, Bojonegoro dan beberapa daerah lain di Jawa Tengah.

Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” dalam menjalankan aktivitasnya memiliki badan hukum yang dilengkapi surat izin operasional yaitu :

1. Surat izin usaha perdagangan (SIUP) No. 81/13-27/PK/VII/1991
2. Tanda daftar perusahaan No. 13375601960
3. Surat izin mendirikan perusahaan No. 530.08/76/423.15/1985

Penentuan lokasi perusahaan sangat penting. karena dengan lokasi yang tepat akan dapat menunjang operasi perusahaan itu sendiri. Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” berlokasi di Jalan Panglima Sudirman No. 26 Tuban Jawa Timur. Adapun alasan pemilihan lokasi ini sebagai pusat aktivitas perusahaan adalah :

1. Tanahnya yang cukup luas sehingga tidak menghambat perusahaan jika terdapat kemungkinan terjadi perluasan
2. Transportasi yang cukup lancar mengingat letak perusahaan di pinggir jalan yang merupakan daerah yang ditetapkan pemerintah setempat sebagai daerah industri dan perdagangan
3. Fasilitas seperti listrik, air, telepon yang memadai
4. Lokasi yang tempatnya agak jauh dari pemukiman atau perkampungan
5. Tenaga kerja yang cukup memadai

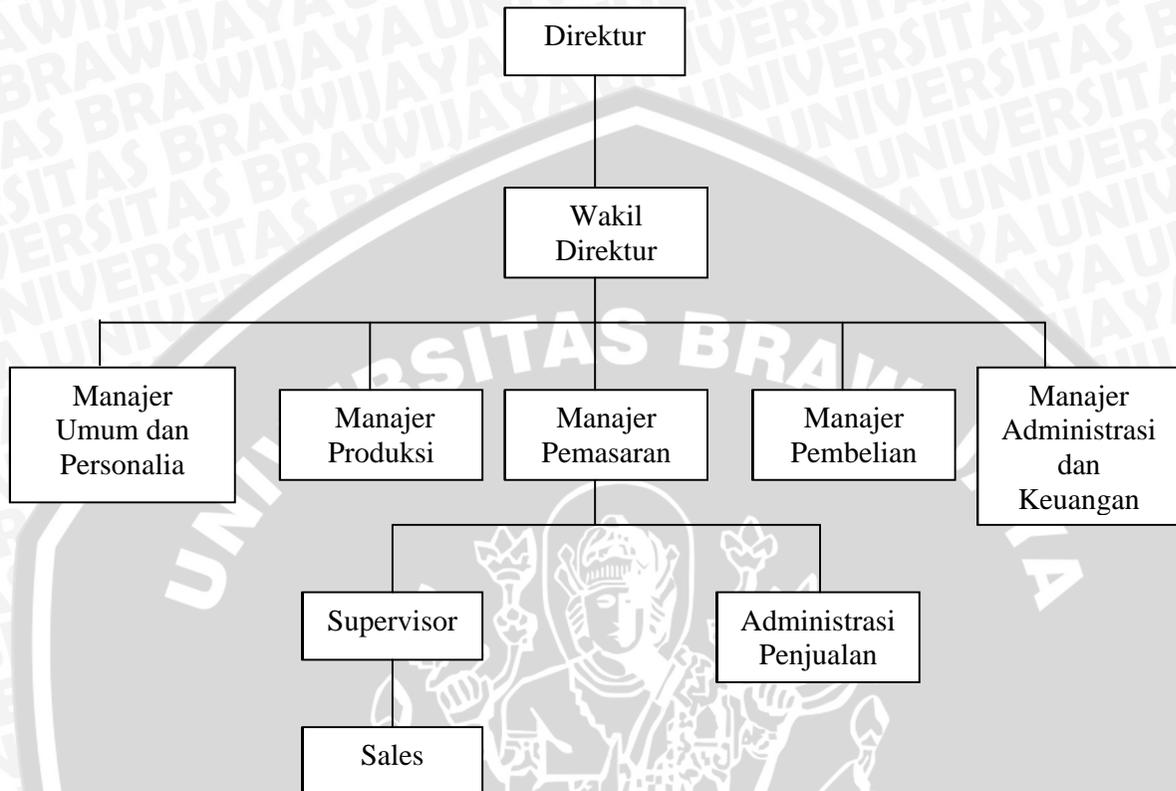
2. Struktur Organisasi

Organisasi dibentuk untuk mencapai tujuan tertentu agar tujuan organisasi sebagai suatu sistem bisa berjalan dengan efektif dan efisien. Maka, perlu penetapan unsur-unsur organisasi yang dapat memungkinkan suatu kerjasama yang efektif dalam mencapai suatu tujuan.

Agar kerjasama dapat berjalan dengan baik, maka diperlukan organisasi yang dapat membedakan secara langsung dan tegas antara wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian.

Struktur organisasi Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban menggunakan struktur organisasi garis (*line*) dimana dalam struktur organisasi ini wewenang mengalir dari atas ke bawah. Pertanggungjawaban terjadi secara langsung dari bawahan masing-masing kepada atasannya dan karyawan tidak bertanggung jawab kepada atasan yang berada diluar bagiannya. Karena, setiap unit adalah berdiri sendiri. Untuk lebih jelasnya struktur organisasi perusahaan dapat dilihat pada bagan dibawah ini:

BAGAN 4.1
Struktur Organisasi Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” Tuban



Sumber : Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” Tuban

Pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian adalah :

a. Direktur

1. Menentukan kebijakan perusahaan secara keseluruhan
2. Bertanggung jawab atas jalan dan perkembangan perusahaan
3. Mengawasi pelaksanaan tugas serta meminta pertanggungjawaban dari masing-masing manajer.
4. Menjaga dan membina koordinasi yang baik antar semua unsur dalam perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung
5. Sebagai wakil perusahaan dalam hal yang berurusan dengan pihak luar
6. Menetapkan kebijakan anggaran perusahaan

b. Wakil Direktur

1. Membantu direktur dalam menetapkan dan membuat kebijakan perusahaan
2. Mengatur dan membuat laporan dari kegiatan perusahaan
3. Menerima pelimpahan tugas dari direktur dan bertanggung jawab kepada direktur
4. Membantu direktur dalam menetapkan dan membuat anggaran perusahaan

c. Manajer Umum dan Personalia

1. Mengatur jalannya aktivitas perusahaan
2. Mengatur hubungan antara bagian yang terkait dalam perusahaan
3. Melakukan pengawasan terhadap absensi para karyawan
4. Mengatur tingkat upah dan gaji para karyawan
5. Mengatur masalah promosi para karyawan
6. Menempatkan karyawan pada tempat yang sesuai dengan kemampuannya
7. Bertanggung jawab kepada direktur atas tugas dan kewajibannya

d. Manajer Produksi

1. Bertanggung jawab atas kelancaran jalannya proses produksi
2. Bertanggung jawab dalam pengadaan bahan baku dan bahan pembantu lainnya
3. Merencanakan kegiatan produksi dan bertanggung jawab dalam pencapaian target produksi yang telah ditetapkan
4. Melakukan pengawasan proses produksi dan bertanggung jawab atas kualitas hasil produksi
5. Bertanggung jawab kepada direktur atas tugas dan kewajibannya

e. Manajer Pemasaran

1. Mendistribusikan hasil produksi yang dibantu oleh salesman
2. Memperluas daerah pemasaran dengan melakukan survey dan analisis pasar
3. Bertanggung jawab dalam penagihan hutang
4. Bertanggung jawab kepada direktur atas tugas dan kewajibannya

- f. Manajer Pembelian
 - 1. Melakukan pengaturan tentang kebutuhan bahan baku
 - 2. Melakukan pengawasan terhadap pemakaian bahan yang akan digunakan
 - 3. Melakukan penyelesaian terhadap bahan baku yang akan digunakan
 - 4. Bertanggung jawab kepada direktur atas tugas dan kewajibannya
- g. Manajer Administrasi dan Keuangan
 - 1. Mencatat semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan keuangan
 - 2. Mengadakan pembayaran untuk pembelian bahan baku dan bahan pembantu serta pengeluaran rutin lainnya
 - 3. Bertanggung jawab pada direktur atas tugas dan kewajibannya
- h. Administrasi Penjualan
 - 1. Mengatur jangka waktu pembayaran atas penjualan yang dilakukan oleh sales
 - 2. Melaporkan dan membukukan besarnya penjualan kepada manajer pemasaran
 - 3. Melakukan pengaturan pembayaran dan penerimaan atas biaya-biaya yang akan dikeluarkan berhubungan dengan penjualan
- i. Sales
 - 1. Melakukan penjualan atas produk yang dikeluarkan oleh perusahaan
 - 2. Menyampaikan informasi tentang program yang dilaksanakan oleh perusahaan
 - 3. Membukukan hasil penjualan yang telah disepakati
- j. Karyawan
 - Melakukan tugas yang dilimpahkan bagiannya masing-masing dan bertanggung jawab kepada atasannya masing-masing pula.

3. Visi, Misi, dan Tujuan Perusahaan

a. Visi Perusahaan

Visi adalah harapan perusahaan akan keadaan masa depan dan visi dijadikan acuan dalam perumusan strategi yang akan diterapkan. Visi perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban adalah “Menjadikan kopi

bubuk cap “Nongko” sebagai produk unggulan yang disukai seluruh masyarakat Indonesia”.

b. Misi Perusahaan

Misi merupakan turunan dari misi yang merupakan tujuan mendasar (*fundamental purpose*) yang membedakan satu perusahaan dengan perusahaan lain yang sejenis juga merupakan filosofi dasar perusahaan yang akan membentuk sosok strateginya. Adapun misi Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban adalah :

1. Mempertahankan dan menjamin kualitas produk untuk menjaga kepuasan konsumen
2. Berusaha untuk mencapai keunggulan biaya yang dapat memungkinkan perusahaan menawarkan harga yang kompetitif atas produk yang dihasilkan
3. Memberdayakan sumber daya manusia yang ada untuk memberikan kontribusi yang positif bagi kesejahteraan bersama
4. Memiliki konsumen untuk merespon selera atau kebutuhan konsumen di pasar
5. Mempertahankan dan berupaya meningkatkan hubungan yang baik antara pihak perusahaan dengan pihak lain yang terkait untuk memperlancar aktivitas perusahaan

c. Tujuan Perusahaan

Tujuan harus ditetapkan dengan tegas jelas dan terarah. Tujuan dapat juga dipergunakan sebagai tolak ukur untuk menilai keberhasilan perusahaan. Berikut ini disajikan beberapa tujuan jangka panjang dan pendek yang telah ditetapkan oleh Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban.

1. Tujuan Jangka Panjang

Tujuan jangka panjang yang hendak dicapai oleh Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban adalah :

- a. Meningkatkan nilai perusahaan
- b. Mencapai laba maksimal
- c. Mengadakan ekspansi
- d. Mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan

2. Tujuan Jangka Pendek

Tujuan jangka pendek yang hendak dicapai oleh Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban adalah :

- Peningkatan *volume* penjualan tiap tahunnya
- Peningkatan laba perusahaan yang relatif stabil tiap tahunnya
- Pelaksanaan fungsi-fungsi organisasi yang tertib

4. Personalia

a. Tenaga Kerja

Dalam menjalankan aktivitasnya, perusahaan selain menggunakan tenaga mesin juga menggunakan tenaga manusia. Adapun tenaga kerja manusia di Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” Tuban sejumlah 489 orang. Berikut perinciannya adalah:

TABEL 4.1
Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” Tuban
Tenaga Kerja

Jabatan	Tingkat Pendidikan	Jumlah
Direktur	Sarjana	1 orang
Wakil Direktur	Sarjana	1 orang
Manajer	Sarjana	5 orang
Administrasi Kantor	Sarjana	4 orang
Supervisor	SLTA	20 orang
Administrasi Penjualan	SLTA	5 orang
Sales	SLTA	40 orang
Sopir	SLTA	10 orang
Tenaga Keamanan	SLTA	3 orang
Karyawan	SLTA/SLTP	400 orang
Jumlah		489 orang

Sumber : Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” Tuban

b. Sistem Imbalan

Terdapat dua bentuk sistem penggajian yang merupakan kebijaksanaan perusahaan dalam pengupahan yang diberikan kepada tenaga kerja yaitu upah harian dan upah bulanan. Hal ini ditambah dengan intensif lain seperti tunjangan hari raya, tunjangan kesehataeraan bagi karyawan yang sakit, asuransi kecelakaan ataupun dengan cara memperhatikan segala sesuatu yang menjadi tuntutan karyawan dengan tidak mengabaikan batas-batas kemampuan perusahaan.

c. Jam Kerja

Jam kerja yang diberlakukan oleh Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” adalah sebagai berikut :

1. Hari senin sampai sabtu

Jam kerja : Pukul 08.00 – 16.00

Jam istirahat : Pukul 12.00 – 13.00

2. Khusus hari Jum'at

Jam kerja : Pukul 08.00 – 16.00

Jam istirahat : Pukul 11.00 – 13.00

5. Pemasaran

a. Produk

Perusahaan ini menghasilkan beberapa jenis kopi yaitu kopi super, kopi istimewa dan kopi spesial. Dengan memproduksi beberapa jenis kopi diharapkan dapat memenuhi selera konsumen serta mampu bersaing dengan perusahaan baik dalam bentuk desain dan harga. Adapun spesifikasi produk yang dihasilkan perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Kopi bubuk cap “Nongko” kelas I atau super, dimana kopi ini dikemas dan ditempatkan dalam plastik yang berukuran besar yaitu 5 kg.
2. Kopi bubuk cap “Nongko” kelas II atau spesial, dimana kopi ini dikemas dan ditempatkan dalam satu tempat yang berukuran lebih besar dari kopi kelas III atau istimewa yaitu berukuran 2 kg
3. Kopi bubuk cap “Nongko” kelas III atau istimewa, kopi ini dibungkus dalam ukuran plastik biasa (1 kg) dan dimasukkan dalam dus/bal

b. Kebijakan Harga Jual

Perusahaan dalam menentukan harga jual selalu melihat tingkat harga yang berlaku di pasaran agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan pesaing. Metode yang digunakan dalam menentukan harga jual adalah *cost plus pricing method* dimana harga jual per unit ditambah dengan laba yang diinginkan perusahaan yaitu 10-20 persen. Ini sesuai dengan tingkat harga umum yang berlaku di pasar atau harga jual produk sejenis dari pesaing.

c. Saluran Distribusi

Pemilihan saluran distribusi akan sangat berpengaruh terhadap jalannya aktivitas pemasaran produk perusahaan. Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” dalam memasarkan produknya menggunakan saluran distribusi sebagai berikut :

1. Produsen → Retailer → Konsumen
2. Produsen → Agen → Retailer → Konsumen

d. Daerah Pemasaran

Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” dalam menjual atau memasarkan produk kepada konsumen telah mempunyai pangsa pasar tertentu yang dijadikan tempat untuk menjual produknya. Daerah pemasaran hasil produksi perusahaan meliputi wilayah-wilayah sebagai berikut :

A. Wilayah Jawa Timur

1. Daerah Surabaya
2. Kabupaten Tuban yang meliputi : Pasar baru Tuban dan toko-toko, Kec. Palang, Kec. Merakurak, Kec. Kerek, Kec. Montong, Kec. Jatirogo, Kec. Rengel, Kec. Bulu, Kec. Tambakboyo dan Kec. Jenu
3. Kabupaten Lamongan yang meliputi : Kec. Paciran, Kec. Blimbing, Kec. Brondong dan Kec. Babat
4. Kabupaten Bojonegoro
5. Kabupaten Gresik

B. Wilayah Jawa Tengah

1. Kabupaten Semarang
2. Kabupaten Sarang
3. Kabupaten Rembang

e. Target Penjualan

Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” dalam menetapkan target penjualan didasarkan atas ramalan penjualan pada periode yang lalu dan berdasarkan pesanan yang mungkin diterima serta berusaha agar produk yang dihasilkan dapat terjual seluruhnya.

f. Promosi Penjualan

Seperti halnya perusahaan lainnya, untuk mendukung kegiatan pemasarannya, Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” juga melakukan kegiatan promosi seperti :

1. Mengadakan iklan di surat kabar
2. Mengadakan iklan melalui radio
3. Memberikan hadiah kepada para pembeli dan pelanggan dengan mendapatkan potongan atau hadiah berupa piring

6. Produksi

a. Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban dibedakan sebagai berikut :

1. Bahan baku utama; dimana bahan baku utama yang digunakan dalam proses produksi adalah kopi mentah dan jagung
2. Bahan baku pembantu; bahan baku pembantu yang digunakan terdiri dari kelapa, gula merah, aroma nongko, bawang merah dan lain-lain

b. Alat Produksi

Alat-alat yang digunakan oleh perusahaan dalam proses produksinya antara lain adalah mesin diesel Kubota 10 PK, mesin giling, mesin parut kelapa, penggorengan, mesin penyablon dan alat-alat pembantu lainnya seperti lampu, meja dan kursi.

c. Proses Produksi

Pelaksanaan proses produksi merupakan bagian terpenting dalam suatu perusahaan yang sangat mempengaruhi kualitas produksi atau barang yang dihasilkan. Untuk menghasilkan produk yang dijamin kualitasnya. Maka, proses produksinya harus diteliti dan diawasi dengan cermat.

Sifat produksi yang dilakukan adalah produksi massa sedangkan sifat proses produksinya adalah terus-menerus tanpa dipengaruhi oleh jumlah pesanan. Tahap proses produksi yang dilaksanakan Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban adalah sebagai berikut :

1. Tahap Pencampuran

Kopi mentah, jagung dan irisan kelapa digoreng secara terpisah sampai matang dan berwarna hitam. Setelah itu diangkat dan diletakkan serta diratakan pada loyang ukuran besar yang terbuat dari kayu. Gorengan kopi dibolak-balik sehingga menjadi dingin lalu ketiga bahan tersebut dicampur dengan bumbu-bumbu yang telah disediakan yaitu bawang merah yang ditumbuk, gula merah yang dihaluskan dan air santan.

2. Tahap Penggorengan

Dalam tahap ini kopi yang sudah bercampur dengan bumbu-bumbu lain kemudian digoreng dengan menggunakan alat-alat penggorengan.

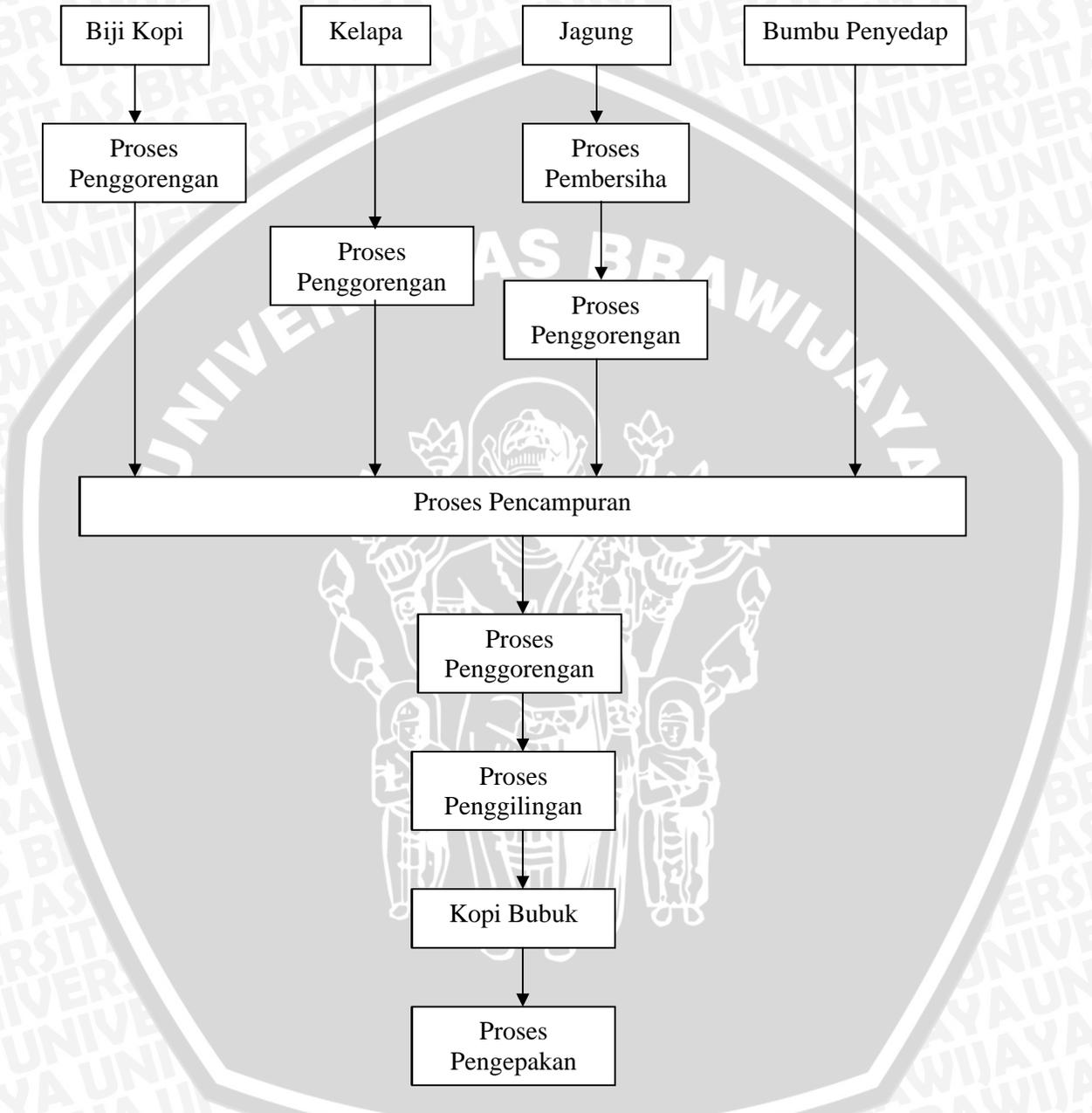
3. Tahap Penggilingan

Setelah semua bahan telah digoreng pada bagian penggorengan. Kemudian, digiling dengan menggunakan mesin penggilingan hingga halus.

4. Tahap Pengepakan

Setelah diterima dari bagian penggilingan yang mana kopi sudah berupa bubuk. Maka, di bagian pengepakan kopi-kopi tersebut tinggal dibungkus ke dalam plastik yang sudah diberi label atau cap perusahaan yang sesuai dengan ukuran yang telah ditentukan yaitu 20gr, 70gr, dan 1kg. Setelah pembungkusan selesai maka kemudian dimasukkan ke dalam plastik kemasan besar atau sering disebut bal dengan jumlah yang disesuaikan dan dipres untuk dipasarkan kepada konsumen. Untuk lebih jelasnya proses produksi Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban dapat dilihat pada bagan berikut ini:

BAGAN 4.2
Proses Produksi Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” Tuban



Sumber : Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” Tuban

B. Data Keuangan Perusahaan**Tabel 4.2****Laporan Harga Pokok Penjualan****Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko” Tuban****Periode yang berakhir 31 Desember 2005 s/d 31 Desember 2007**

	2005	2006	2007
Persediaan bahan baku awal	Rp 317.506.667	Rp 372.801.333	Rp 432.378.333
Pembelian bahan baku	Rp 3.759.866.800	Rp 4.510.385.700	Rp 5.260.904.600
Bahan baku yang tersedia	Rp 4.077.373.467	Rp 4.883.187.033	Rp 5.693.282.933
Persediaan bahan baku akhir	Rp 372.801.333	Rp 432.378.333	Rp 491.955.333
Total pemakaian bahan baku	Rp 3.704.572.133	Rp 4.450.808.700	Rp 5.201.327.600
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 389.661.033	Rp 444.690.735	Rp 513.703.482
Biaya FOH	Rp 966.137.846	Rp 1.028.815.746	Rp 1.091.493.646
Total Biaya Produksi	Rp 5.060.371.013	Rp 5.924.315.181	Rp 6.806.524.728
Barang dalam proses awal	Rp 210.984.000	Rp 223.206.000	Rp 253.758.000
	Rp 5.271.355.013	Rp 6.147.521.181	Rp 7.060.282.728
Barang dalam proses akhir	Rp 223.206.000	Rp 253.758.000	Rp 284.310.000
Harga pokok produksi	Rp 5.048.149.013	Rp 5.893.763.181	Rp 6.775.972.728
Barang jadi awal	Rp 114.706.000	Rp 130.090.467	Rp 149.642.767
Harga barang siap dijual	Rp 5.162.855.013	Rp 6.023.853.647	Rp 6.925.615.494
Barang jadi akhir	Rp 130.090.467	Rp 149.642.767	Rp 169.195.067
Harga Pokok Penjualan	Rp 5.032.764.546	Rp 5.874.210.881	Rp 6.756.420.428

Sumber : Data diolah

Tabel 4.3
Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban
Laporan Laba Rugi

Untuk periode yang berakhir 31 Desember 2005 s/d 31 Desember 2007

Penjualan	2005	2006	2007
Penjualan	Rp 7.253.600.000	Rp10.199.559.000	Rp12.807.875.000
Potongan Penjualan	Rp 33.170.560	Rp 40.136.378	Rp 50.170.472
Retur Penjualan	Rp 40.849.500	Rp 49.427.895	Rp 61.784.869
Ongkos Transport Penjualan	Rp 15.036.219	Rp 18.193.825	Rp 22.742.281
Penjualan Bersih	Rp 7.164.543.721	Rp10.091.800.902	Rp12.673.177.378
Harga Pokok Penjualan	Rp 5.032.764.546	Rp 5.874.210.881	Rp 6.756.420.428
Lab Kotor	Rp 2.131.779.175	Rp 4.217.590.022	Rp 5.916.756.950
Beban Operasional			
Biaya Administrasi dan Umum	Rp 20.001.638	Rp 21.001.719	Rp 24.151.977
Biaya Pemasaran	Rp 10.017.604	Rp 10.518.484	Rp 12.096.257
Biaya Listrik	Rp 27.150.353	Rp 28.507.871	Rp 32.784.052
Biaya BBM	Rp 20.085.039	Rp 21.089.291	Rp 24.252.684
Biaya Air	Rp 5.003.288	Rp 5.253.452	Rp 6.041.470
Biaya Telepon	Rp 3.686.512	Rp 3.870.838	Rp 4.451.464
Total Beban Operasional	Rp 85.944.433	Rp 90.241.655	Rp 103.777.903
Lab Operasi	Rp2.045.834.742	Rp4.127.348.367	Rp5.812.979.047
Biaya Lain-Lain			
Biaya Lain-Lain	Rp 16.902.461	Rp 17.747.584	Rp 19.522.342
Biaya Bunga	Rp 30.089.785	Rp 31.594.274	Rp 34.753.702
Total Biaya Lain-Lain	Rp 46.992.246	Rp 49.341.858	Rp 54.276.044
Lab bersih sebelum pajak	Rp1.998.842.496	Rp4.078.006.508	Rp 5.758.703.003
Beban pajak	Rp 174.049.831	Rp 228.005.278	Rp 330.607.654
Lab Bersih	Rp1.824.792.665	Rp3.850.001.230	Rp 5.428.095.349

Sumber : Data diolah

Tabel 4.4
Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban
Neraca
Per 31 Desember 2005 s/d 31 Desember 2007

AKTIVA	2005	2006	2007
Aktiva Lancar			
Kas di tangan	Rp1.325.988.209	Rp3.049.772.881	Rp5.428.595.728
Kas di bank	Rp 149.000.000	Rp 465.523.862	Rp 805.327.355
Piutang dagang	Rp1.007.890.921	Rp2.519.727.303	Rp3.653.604.589
Piutang wesel	Rp 110.000.000	Rp 435.392.554	Rp 721.489.888
Piutang lainnya	Rp 324.000.000	Rp 447.120.000	Rp 527.601.600
Persediaan barang jadi	Rp 130.090.467	Rp 149.642.767	Rp 169.195.067
Persediaan barang dalam proses	Rp 223.206.000	Rp 253.758.000	Rp 284.310.000
Persediaan bahan baku	Rp 372.801.333	Rp 432.378.333	Rp 491.955.333
Jumlah Aktiva Lancar	Rp3.642.976.930	Rp7.753.315.699	Rp12.082.079.559
Aktiva Tetap			
Tanah	Rp 330.000.000	Rp 330.000.000	Rp 330.000.000
Gedung	Rp 204.000.000	Rp 204.000.000	Rp 204.000.000
Akumulasi Penyusutan Gedung	Rp 73.314.820	Rp 91.643.525	Rp 114.554.406
Inventaris Barang-Barang	Rp 314.000.000	Rp 314.000.000	Rp 314.000.000
Akumulasi Penyusutan Inventaris Barang-Barang	Rp 85.195.440	Rp 106.494.300	Rp 13.311.785
Inventaris Kantor	Rp 100.405.000	Rp 100.405.000	Rp 100.405.000
Akumulasi Penyusutan Inventaris Kantor	Rp 30.121.505	Rp 39.157.957	Rp 50.905.343
Kendaraan	Rp 206.000.000	Rp 206.000.000	Rp 206.000.000
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	Rp 75.548.850	Rp 94.436.063	Rp 118.045.078
Jumlah Aktiva Tetap	Rp 890.224.385	Rp 822.673.156	Rp 737.782.297
Total Aktiva	Rp4.533.201.315	Rp8.575.988.855	Rp12.819.861.856
PASIVA			
Hutang Lancar			
Hutang dagang	Rp1.140.715.558	Rp1.083.679.780	Rp 596.023.879
Hutang bank	Rp 209.710.292	Rp 199.224.777	Rp 103.596.884
Jumlah Hutang Lancar	Rp1.350.425.850	Rp1.282.904.558	Rp 699.620.763
Hutang Jangka panjang	Rp 300.435.785	Rp 255.370.417	Rp 191.527.813
Total Hutang	Rp1.650.861.635	Rp1.538.274.975	Rp 891.148.576
Jumlah Modal Sendiri	Rp1.057.547.014	Rp3.187.712.650	Rp 6.500.617.931
Laba	Rp1.824.792.665	Rp3.850.001.230	Rp 5.428.095.349
TOTAL PASIVA	Rp4.533.201.315	Rp8.575.988.855	Rp12.819.861.856

Sumber : Data diolah

Tabel 4.5
Laporan Perubahan Modal
Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban

	2005	2006	2007
Modal Awal	Rp 905.133.390	Rp1.057.547.014	Rp3.187.712.650
Laba Bersih	Rp1.824.792.665	Rp3.850.001.230	Rp5.428.095.349
	Rp2.729.926.055	Rp4.907.548.244	Rp8.615.808.000
Prive	Rp1.672.379.041	Rp1.719.835.594	Rp2.115.190.069
Modal Akhir	Rp1.057.547.014	Rp3.187.712.650	Rp6.500.617.931

Sumber : Data diolah

C. Permintaan dan Realisasi Produksi

Tabel 4.6
Data Permintaan dan Data Terealisasi
Produk Perusahaan Kopi Bubuk Cap “Nongko”

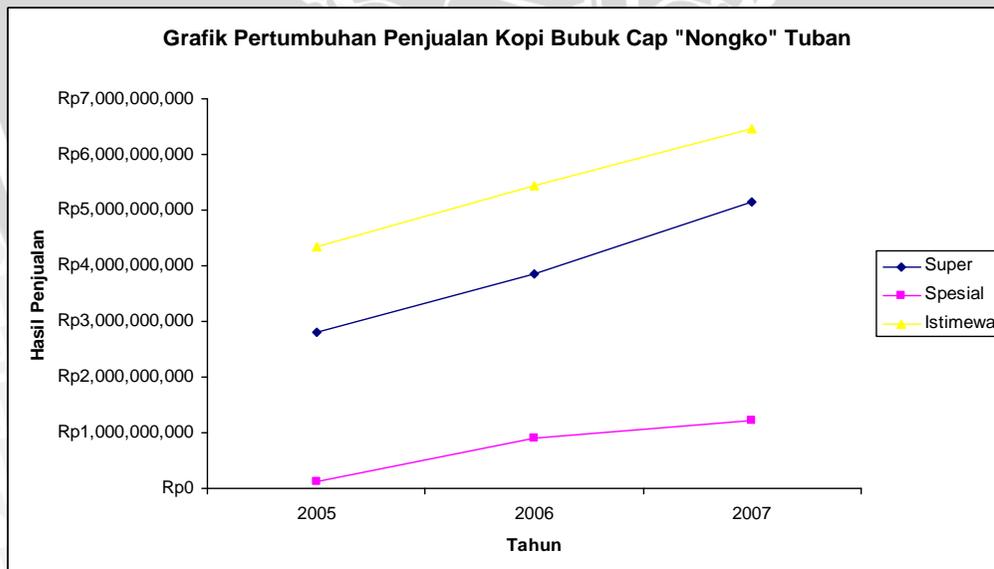
KETERANGAN	2005		2006		2007	
	Permintaan	Realisasi	Permintaan	Realisasi	Permintaan	Realisasi
Kopi bubuk cap “Nongko” Kelas I atau Super	296.000 bal	275.000 bal	498.000 bal	448.000 bal	513.700 bal	485.200 bal
Kopi bubuk cap “Nongko” Kelas II atau Spesial	2.545 bal	2.325 bal	63.830 bal	62.720 bal	80.400 bal	79.845 bal
Kopi bubuk cap “Nongko” Kelas III atau Istimewa	16.660 bal	15.950 bal	25.440 bal	24.225 bal	35.350 bal	34.560 bal

Sumber : data diolah

Berdasarkan data permintaan dan data terealisasi yang sudah tersaji diatas merupakan akumulasi permintaan per tahunnya. Pada tiap tahunnya selalu mengalami peningkatan permintaan konsumen hingga melebihi inventaris. Sedangkan, pada data produksi diperoleh bahwa perusahaan pada setiap tahunnya tidak bisa memenuhi permintaan konsumen yang selalu meningkat. Dari kapasitas produksi yang didapat dengan permintaan produksi dan permintaan pasar mencapai 100% dalam tiap tahunnya dengan besarnya keuntungan yang sudah terealisasi sebesar 50%. Sehingga, perusahaan berkeinginan untuk menambah lahan baru dan pembangunan pabrik baru agar perluasan produk yang dilakukan perusahaan dapat berjalan sesuai rencana dan mendapatkan keuntungan yang maksimal maka perusahaan akan melakukan penambahan mesin-mesin baru. Pengadaan inventaris kantor agar produk-produk yang dihasilkan bisa memenuhi permintaan konsumen dan *market share*. Pembelian kendaraan untuk memperlancar dan mempermudah pengiriman barang ke tempat tujuan. Berikut disajikan grafik pertumbuhan penjualan kopi bubuk, tabel peningkatan profitabilitas dan data kebutuhan inventaris kantor tahun 2005 s/d 2007 :

BAGAN 4.3

Grafik Pertumbuhan Penjualan Kopi Bubuk Per Unit



Tabel 4.7
Peningkatan Profitabilitas
Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban

	2005	2006	2007
EAT	Rp1.824.792.665	Rp3.850.001.230	Rp5.428.095.349

Sumber : Data diolah

Grafik pertumbuhan penjualan kopi pada tahun 2005 s/d 2007 selalu mengalami peningkatan pada tiap tahunnya. Sedangkan, pada tabel peningkatan profitabilitas juga terus mengalami peningkatan sebesar 50%. Maka, perusahaan berinisiatif untuk melakukan ekspansi dengan cara memperluas produk dengan melakukan penambahan lahan baru, pengadaan inventaris kantor, penambahan mesin-mesin baru dan pembelian kendaraan agar memperoleh laba yang maksimal dan mempertahankan posisi “hati” konsumennya yang semakin bertambah.

Tabel 4.8
Data Inventaris Kantor
Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban

Macam- Macam Alat	2005		2006		2007	
	Jumlah	Satuan	Jumlah	Satuan	Jumlah	Satuan
Alat penggorengan	20	unit	32	buah	40	buah
Alat pengupas	10	unit	15	unit	20	unit
Mesin penggiling kopi	3	unit	14	unit	20	unit
Mesin penggiling kelapa	4	unit	6	unit	10	unit
Mesin penyablon plastik	8	unit	10	unit	13	unit
Bak pendingin kopi	100	unit	210	unit	275	unit
Bak pendingin bubuk kopi	200	unit	230	unit	300	unit
Blower pembersih kopi	5	unit	7	unit	10	unit
Diesel	3	unit	5	unit	7	unit
Timbangan	200	buah	230	buah	300	buah
Lampu	200	buah	230	buah	300	buah
Meja	200	buah	230	buah	300	buah
Kursi	200	buah	230	buah	300	buah

Kendaraan :						
▪ Truck	4	unit	6	unit	8	unit
▪ Mobil	4	unit	6	unit	8	unit

Sumber : Data diolah

D. Analisis dan Pembahasan

1. Estimasi Permintaan

a. Proyeksi Laba Rugi

Untuk menghitung proyeksi rugi laba, perusahaan melakukan perhitungan proyeksi terhadap pendapatan dan proyeksi biaya-biaya. Perhitungan proyeksi pendapatan dilakukan dengan mengasumsikan bahwa semua permintaan terpenuhi sehingga pendapatan didapat dengan mengalikan jumlah permintaan dengan harga jual yang telah ditetapkan perusahaan. Untuk perhitungan biaya-biaya perusahaan mengasumsikan terjadi kenaikan atas masing-masing biaya sebesar 5% per tahun.

b. Proyeksi Permintaan

Proyeksi permintaan dilakukan untuk memprediksi besarnya jumlah permintaan pada masa mendatang. Proyeksi permintaan yang dilakukan berdasarkan permintaan pada tahun 2005-2007.

Tabel 4.9

Data Permintaan Kopi Tahun 2005-2007

Tahun	Jenis Kopi		
	Super	Spesial	Istimewa
2005	559.900	11.995	50.990
2006	699.858	86.990	63.590
2007	893.900	109.980	75.095

Sumber : Data diolah

Tabel 4.10
Data Pendapatan Kopi Tahun 2005-2007

Tahun	Jenis Kopi			Total Pendapatan
	Super	Spesial	Istimewa	
2005	Rp2.799.500.000	Rp 119.950.000	Rp4.334.150.000	Rp 7.253.600.000
2006	Rp3.849.219.000	Rp 913.395.000	Rp5.436.945.000	Rp10.199.559.000
2007	Rp5.139.925.000	Rp1.209.780.000	Rp6.458.170.000	Rp12.807.875.000

Sumber : Data diolah

Berikut disajikan proyeksi permintaan tahun 2008-2012 untuk masing-masing jenis kopi.

A. Kopi Super

Tabel 4.11
Perhitungan Estimasi Permintaan Kopi Super

Tahun	Y	X	X ²	XY
2005	559.900	-1	1	-559900
2006	699.858	0	0	0
2007	893.900	1	1	893900
N = 3	2.153.658	0	2	334000

Sumber : Data diolah

$$a = \frac{\sum Y}{n} = 717886 \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = 167000$$

$$Y = a + bX$$

$$Y = 717886 + 167000X$$

Dari hasil perhitungan estimasi permintaan dengan menggunakan metode *trend linier* berdasarkan data permintaan tahun-tahun sebelumnya. Maka, diperoleh persamaan untuk memproyeksi besarnya permintaan Kopi Super yaitu $Y = 717886 + 167000X$

Tabel 4.12
Estimasi Permintaan Kopi Super
2008-2012

Tahun	$Y = 717886 + 167000X$	X
2008	1.051.886	2
2009	1.218.886	3
2010	1.385.886	4
2011	1.552.886	5
2012	1.719.886	6

Sumber : Data diolah

B. Kopi Spesial

Tabel 4.13
Perhitungan Estimasi Permintaan Kopi Spesial

Tahun	Y	X	X ²	XY
2005	11.995	-1	1	-11995
2006	86.990	0	0	0
2007	109.980	1	1	109980
N = 3	208.965	0	2	97985

Sumber : Data diolah

$$a = \frac{\sum Y}{n} = 69655 \quad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = 48992,5$$

$$Y = a + bX$$

$$Y = 69655 + 48992,5X$$

Dari hasil perhitungan estimasi permintaan dengan menggunakan metode *trend* linier berdasarkan data permintaan tahun-tahun sebelumnya. Maka, diperoleh persamaan untuk memproyeksi besarnya permintaan Kopi Spesial yaitu

$$Y = 69655 + 48992,5X$$

Tabel 4.14
Estimasi Permintaan Kopi Spesial
2008-2012

Tahun	$Y = 69655 + 48992,5X$	X
2008	167.640	2
2009	216633	3
2010	265.625	4
2011	314.618	5
2012	363.610	6

Sumber : Data diolah

C. Kopi Istimewa

Tabel 4.15
Perhitungan Estimasi Permintaan Kopi Istimewa

Tahun	Y	X	X ²	XY
2005	50.990	-1	1	-50.990
2006	63.590	0	0	0
2007	75.095	1	1	75.095
N = 3	189.675	0	2	24.105

Sumber : Data diolah

$$a = \frac{\sum Y}{n} = 63225$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} = 12052,5$$

$$Y = a + bX$$

$$Y = 63225 + 12052,5X$$

Dari hasil perhitungan estimasi permintaan dengan menggunakan metode *trend linier* berdasarkan data permintaan tahun-tahun sebelumnya. Maka, diperoleh persamaan untuk memproyeksi besarnya permintaan Kopi Istimewa yaitu $Y = 63225 + 12052,5X$

Tabel 4.16
Estimasi Permintaan Kopi Istimewa
2008-2012

Tahun	$Y = 63225 + 12052,5X$	X
2008	87.330	2
2009	99.383	3
2010	111.435	4
2011	123.488	5
2012	135.540	6

Sumber : Data diolah

c. Proyeksi Pendapatan

Proyeksi pendapatan dihitung dengan mengalikan jumlah permintaan yang telah diproyeksikan dengan harga masing-masing jenis kopi.

Tabel 4.17
Estimasi Pendapatan Kopi Super Tahun 2008-2012

Tahun	Proyeksi Permintaan (bal)	Harga per bal	Estimasi Pendapatan
2008	Rp1.051.886	Rp6.000	Rp 6.311.316.000
2009	Rp1.218.886	Rp6.500	Rp 7.922.759.000
2010	Rp1.385.886	Rp6.750	Rp 9.354.730.500
2011	Rp1.552.886	Rp7.000	Rp10.870.202.000
2012	Rp1.719.886	Rp7.250	Rp12.469.173.500

Sumber : Data diolah

Tabel 4.18
Estimasi Pendapatan Kopi Spesial Tahun 2008-2012

Tahun	Proyeksi Permintaan (bal)	Harga per bal	Estimasi Pendapatan
2008	Rp167.640	Rp11.500	Rp1.927.860.000
2009	Rp216.633	Rp12.000	Rp2.599.590.000
2010	Rp265.625	Rp12.500	Rp3.320.312.500
2011	Rp314.618	Rp13.000	Rp4.090.027.500
2012	Rp363.610	Rp 13.500	Rp4.908.735.000

Sumber : Data diolah

Tabel 4.19
Estimasi Pendapatan Kopi Istimewa Tahun 2008-2012

Tahun	Proyeksi Permintaan (bal)	Harga per bal	Estimasi Pendapatan
2008	Rp 87.330	Rp86.500	Rp 7.554.045.000
2009	Rp 99.383	Rp87.000	Rp 8.646.277.500
2010	Rp111.435	Rp87.500	Rp 9.750.562.500
2011	Rp123.488	Rp88.000	Rp10.866.900.000
2012	Rp135.540	Rp88.500	Rp11.995.290.000

Sumber : Data diolah

d. Proyeksi Biaya-Biaya

Untuk memproyeksi besarnya biaya, perusahaan mengasumsikan masing-masing biaya mengalami kenaikan sebesar 5% tiap tahun.

Tabel 4.20
Estimasi Biaya Operasional Tahun 2008-2012

Tahun	Biaya Adm&Umum	Biaya Pemasaran	Biaya Listrik	Biaya BBM	Biaya Air	Biaya Telepon	Total Biaya Operasional
2008	Rp25.359.576	Rp12.701.070	Rp34.423.254	Rp25.465.319	Rp6.343.543	Rp4.674.037	Rp108.966.799
2009	Rp26.627.555	Rp13.336.123	Rp36.144.417	Rp26.738.585	Rp6.660.720	Rp4.907.739	Rp114.415.139
2010	Rp27.958.933	Rp14.002.929	Rp37.951.638	Rp28.075.514	Rp6.993.756	Rp5.153.125	Rp120.135.895
2011	Rp29.356.879	Rp14.703.076	Rp39.849.220	Rp29.479.289	Rp7.343.444	Rp5.410.782	Rp126.142.690
2012	Rp30.824.723	Rp15.438.229	Rp41.841.681	Rp30.953.254	Rp7.710.616	Rp5.681.321	Rp132.449.825

Sumber : Data diolah

Tabel 4.21
Estimasi Biaya Upah dan Gaji Tahun 2008-2012

Tahun	Biaya Upah	Biaya Gaji	THR	Total Biaya
2008	Rp59.273.608	Rp25.559.90 1	Rp11.518.41 3	Rp96.351.922
2009	Rp62.237.288	Rp26.837.89 6	Rp12.094.33 4	Rp101.169.51 8
2010	Rp65.349.153	Rp28.179.79 1	Rp12.699.05 0	Rp106.227.99 4
2011	Rp68.616.610	Rp29.588.78 1	Rp13.334.00 3	Rp111.539.39 4
2012	Rp72.047.441	Rp31.068.22 0	Rp14.000.70 3	Rp117.116.36 3

Sumber : Data diolah

Tabel 4.22
Estimasi Biaya Lain-Lain Tahun 2008-2012

Tahun	Biaya Lain-Lain	Biaya Bunga	Total Biaya
2008	Rp18.634.963	Rp33.173.988	Rp51.808.951
2009	Rp19.566.711	Rp34.832.687	Rp54.399.399
2010	Rp20.545.047	Rp36.574.322	Rp57.119.368
2011	Rp21.572.299	Rp38.403.038	Rp59.975.337
2012	Rp22.650.914	Rp40.323.190	Rp62.974.104

Sumber : Data diolah

Tabel 4.23
Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban
Estimasi Laba Rugi
Untuk periode yang berakhir per 31 Desember 2008

Penjualan		
Penjualan	Rp15.793.221.000	
Potongan Penjualan	Rp 52.678.996	
Retur Penjualan	Rp 64.874.112	
Ongkos Transport Penjualan	Rp 23.879.395	
Penjualan Bersih	Rp15.651.788.497	
Harga Pokok Penjualan	Rp 7.411.675.122	
Lab Kotor		Rp 8.240.113.375
Beban Operasional		
Biaya Administrasi dan Umum	Rp 25.359.576	
Biaya Pemasaran	Rp 12.701.070	
Biaya Listrik	Rp 34.423.254	
Biaya BBM	Rp 25.465.319	
Biaya Air	Rp 6.343.543	
Biaya Telepon	Rp 4.674.037	
Total Beban Operasional	Rp 108.966.799	
Lab Operasi		Rp 8.131.146.576
Biaya Gaji dan Upah		
Biaya Upah	Rp 59.273.608	
Biaya Gaji	Rp 25.559.901	
THR	Rp 11.518.413	
Total Biaya Gaji dan Upah		Rp 96.351.922
Biaya Lain-Lain		

Biaya Lain-Lain	Rp 18.634.963	
Biaya Bunga	Rp 33.173.988	
Total Biaya Lain-Lain		Rp 51.808.951
Depresiasi Bangunan	Rp 173.229.667	
Depresiasi Inventaris Barang	Rp 105.675.000	
Depresiasi Inventaris Kantor	Rp 43.930.000	
Depresiasi Kendaraan	Rp 236.550.000	
Total Depresiasi		Rp 559.384.667
Labu bersih sebelum pajak		Rp 7.423.601.037
Beban pajak		Rp 347.138.036
Labu Bersih		Rp 7.076.463.000

Sumber : Data diolah

2. Penetapan Kebutuhan Investasi

a. Biaya Kebutuhan Investasi

Berikut perhitungan kebutuhan investasi yang dikeluarkan oleh perusahaan kopi bubuk cap “Nongko”.

1. Bangunan

Harga Perolehan		Rp 4.996.890.000
Biaya-biaya		
Ijin Mendirikan Bangunan	Rp 95.000.000	
Ijin Usaha	Rp 105.000.000	
Total Biaya		Rp 200.000.000
Total		Rp 5.196.890.000

2. Kendaraan

Harga Perolehan		Rp 4.596.000.000
Biaya-biaya		
Biaya balik nama	Rp 95.500.000	
Biaya surat kendaraan	Rp 39.500.000	
Total Biaya		Rp 135.000.000
Total		Rp 4.731.000.000

3. Biaya Pembelian Peralatan

Alat Penggorengan	Rp 170.000.000	
Alat Pengupas	Rp 185.000.000	
Mesin Penggiling Kopi	Rp 290.000.000	
Mesin Penggiling Kelapa	Rp 280.000.000	
Mesin Penyablon Plastik	Rp 250.000.000	
Diesel	Rp 195.000.000	
Bak Pendingin Kopi	Rp 170.000.000	
Bak Pendingin Bubuk Kopi	Rp 220.000.000	
Blower Pembersih Kopi	Rp 175.000.000	
Timbangan	Rp 105.000.000	
Lampu	Rp 73.500.000	
Total		Rp 2.113.500.000

4. Inventaris Kantor

Komputer + Printer	Rp 75.000.000	
Lemari	Rp 50.500.000	
Meja	Rp 47.850.000	
Kursi	Rp 30.800.000	
Papan Tulis+Alat Tulis	Rp 15.500.000	
Total		Rp 219.650.000
Total Initial Investment		Rp12.261.040.000

b. Menghitung Beban Depresiasi

$$\begin{aligned} \text{Depresiasi Gedung} &= \frac{\text{Initial Investment} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis (tahun)}} \\ &= \frac{\text{Rp } 5.196.890.000 - 0}{30} = \text{Rp}173.229.667 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Depresiasi Kendaraan} &= \frac{\text{Initial Investment} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis (tahun)}} \\ &= \frac{\text{Rp } 4.731.000.000 - 0}{20} = \text{Rp}236.550.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Depresiasi Inventaris Barang-Barang} &= \frac{\text{Initial Investment} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis (tahun)}} \\ &= \frac{\text{Rp } 219.650.000 - 0}{10} = \text{Rp}43.930.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Depresiasi Inventaris Kantor} &= \frac{\text{Initial Investment} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis (tahun)}} \\ &= \frac{\text{Rp } 2.113.500.000 - 0}{20} = \text{Rp}105.675.000 \end{aligned}$$

c. Menentukan Sumber Dana

Perusahaan melakukan ekspansi untuk meningkatkan keuntungan dengan menambah investasi. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan perusahaan untuk memperoleh kebutuhan dana tersebut dengan cara melakukan wawancara pada bagian administrasi dan keuangan. Dari hasil wawancara diperoleh informasi bahwa perusahaan kopi bubuk mengeluarkan dana untuk modal sendiri sebesar 80%. Karena, dengan melihat segmentasi pasar kopi bubuk pada tiap tahunnya itu pemasaran produksinya semakin meluas ke berbagai daerah di Jawa Tengah dan

untuk sisanya perusahaan melakukan pinjaman ke pihak ketiga (bank) sebesar 20% agar rencana ekspansi yang dilakukan perusahaan dengan memperluas produk mampu mencapai laba yang optimal. Dana yang dibutuhkan perusahaan untuk membiayai pengadaan barang modal atau modal tetap (*fixed investment*) adalah sebesar Rp 12.261.040.000 dengan masa pinjaman selama 4 tahun.

1. Modal sendiri = Rp. 12.261.040.000 x 0.80 = Rp 9.808.832.000
2. Modal Pinjaman = Rp. 12.261.040.000 x 0.20 = Rp 2.452.208.000

d. Biaya Modal

Rencana ekspansi yang akan dilakukan oleh Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban didapat dari dua sumber dana, yaitu :

1. Modal Sendiri

Modal sendiri yang akan digunakan adalah sebesar 80% dari total *initial investment*. Biaya modal sendiri dihitung dengan menggunakan *Return on Equity* (ROE) yang dihitung dari perbandingan antara laba bersih dengan modal sendiri tahun 2007 :

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{EAT}}{\text{Stockholders Equity}} \\ &= \frac{\text{Rp } 5.428.095.349}{\text{Rp } 9.808.832.000} = 0,553 \end{aligned}$$

2. Modal Pinjaman

Modal pinjaman yang akan digunakan sebesar 20% dari total *initial investment* dengan bunga 16%. Maka, biaya modal dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\mathbf{K_i = K_d (1-T)}$$

dimana : K_i = Biaya modal pinjaman setelah pajak

K_d = Tingkat Bunga / tingkat keuntungan yang diharapkan

T = tingkat pajak

$$\begin{aligned} T &= \frac{\text{Pajak}}{\text{Laba sebelum Pajak (EBT)}} \\ &= \frac{\text{Rp } 330.607.654}{\text{Rp } 5.758.703.003} = 0,05741 \end{aligned}$$

$$K_i = 0.16 (1 - 0,05741) \\ = 0,1508$$

Karena rencana ekspansi Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban didapat dari dua sumber dana yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Maka, biaya modalnya merupakan rata-rata tertimbang dari biaya modal khusus pada saat itu (*weighted average cost of capital*). Dengan demikian biaya modal rata-rata tertimbang atau *weighted average cost of capital* (WACC) atas kedua jenis biaya modal dapat dihitung sebagai berikut :

Tabel 4.24

Perhitungan Biaya Modal Tertimbang Rata-Rata

Keterangan	Jumlah	Proporsi	Biaya Modal	Proporsi x Biaya Modal
Modal Sendiri	Rp9.808.832.000	80%	55,33886%	44,2711%
Modal Pinjaman	Rp2.452.208.000	20%	5,74101%	1,1482%
			Discount Factor (DF)	45,4193%

Sumber : Data diolah

3. Proyeksi Cash Inflow

Proyeksi *cash inflow* (CI) menggambarkan kondisi kas perusahaan di masa mendatang. Sehingga, dapat diketahui berapa kas bersih yang diterima atas investasi yang dilakukan.

Tabel 4.25

Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban
Estimasi Aliran Kas (setelah ekspansi)
2008-2012

Tahun ke-	EAT	Depresiasi	I (1-T) T=5,74%	Cash Inflow Setelah Ekspansi
1	Rp 7.076.463.000	Rp559.384.667	Rp0	Rp 7.635.847.667
2	Rp 9.607.713.815	Rp559.384.667	Rp215.143.102	Rp10.382.241.584
3	Rp13.393.153.059	Rp559.384.667	Rp206.963.124	Rp14.159.500.849

4	Rp17.866.466.180	Rp559.384.667	Rp175.806.884	Rp18.601.657.731
5	Rp25.109.531.569	Rp559.384.667	Rp121.405.841	Rp25.790.322.077

Sumber : Data diolah

4. Proyeksi *Incremental Cash Inflow*

Incremental Cash Inflow dibutuhkan untuk menilai rencana proyek khususnya proyek ekspansi agar dapat diketahui berapa kelebihan atau kekurangan kas yang akan dihasilkan berdasarkan rencana ekspansi yang dilakukan perusahaan.

$$\begin{aligned}
 \text{Cash Inflow sebelum ekspansi} &= \text{EAT}_{2007} + \text{Depresiasi}_{2007} \\
 &= \text{Rp } 5.428.095.349 + \text{Rp } 80.632.179 \\
 &= \text{Rp } 5.508.727.528
 \end{aligned}$$

Tabel 4.26
Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban
Estimasi *Incremental Cash Inflow*
2008-2012

Tahun	<i>Cash Inflow</i> setelah Ekspansi	<i>Cash Inflow</i> sebelum Ekspansi	<i>Incremental Cash Inflow</i>
1	Rp 7.635.847.667	Rp5.508.727.528	Rp 2.127.120.139
2	Rp10.382.241.584	Rp5.508.727.528	Rp 4.873.514.056
3	Rp14.159.500.849	Rp5.508.727.528	Rp 8.650.773.321
4	Rp18.601.657.731	Rp5.508.727.528	Rp13.092.930.203
5	Rp25.790.322.077	Rp5.508.727.528	Rp20.281.594.549

Sumber : Data diolah

E. Analisis Kelayakan dan Analisis Rasio Finansial

1. Analisis Kelayakan

a. Metode *Payback Period*

Payback period merupakan perhitungan jangka waktu yang dibutuhkan untuk menutup *initial investment* atas suatu investasi dengan menggunakan aliran kas masuk (*cash inflow*) dari investasi tersebut.

<i>Initial Investment</i>	Rp 12.261.040.000
<i>Incremental Cash Inflow</i> 2008	Rp (2.127.120.139)
<i>Incremental Cash Inflow</i> 2009	Rp (4.873.514.056)
	Rp 5.260.405.806

$$\frac{\text{Rp}5.260.405.806}{\text{Rp}8.650.773.321} = 0,608085036$$

$$0,608085036 \times 12 \text{ bulan} = 7,297020431 = 7 \text{ bulan}$$

$$0,297 \times 30 \text{ hari} = 8,91 \text{ hari} = 9 \text{ hari}$$

Berdasarkan perhitungan, didapat bahwa masa pengembalian atau *payback period* atas rencana ekspansi Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban adalah 2 tahun 7 bulan 9 hari. Dibandingkan dengan masa pengembalian yang diharapkan perusahaan selama 4 tahun *payback period* rencana proyek lebih cepat. Dengan demikian berdasarkan penilaian kelayakan dengan menggunakan metode *payback period* proyek ekspansi ini dikatakan “layak” untuk dilaksanakan.

b. Metode *Average of Return (ARR)*

Average of Return (ARR) mengukur besar tingkat keuntungan rata-rata yang diperoleh atas suatu investasi. Untuk menentukan layak atau tidaknya suatu rencana investasi hasil angka yang didapat dari perhitungan ARR (dalam presentase) dibandingkan dengan biaya modal perusahaan.

$$\begin{aligned} \text{Average EAT} &= \frac{\text{Total EAT}}{n} \\ &= \frac{\text{Rp}73.053.327.623}{5} = \text{Rp}14.610.665.525 \end{aligned}$$

$$\text{Average Investment} = \frac{\text{Investment}}{2}$$

$$= \frac{\text{Rp}12.261.040.000}{2} = \text{Rp}6.130.520.000$$

$$\begin{aligned} \text{Average of Return} &= \frac{\text{Average EAT}}{\text{Average Investment}} \\ &= \frac{\text{Rp}14.610.665.525}{\text{Rp } 6.130.520.000} = 238,33\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan didapat angka ARR atas rencana ekspansi yang dilakukan Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban yaitu sebesar 283,33% sedangkan besar biaya modal rata-rata tertimbang perusahaan (WACC) yaitu 45,4193% angka ARR lebih besar daripada biaya modal rata-rata tertimbang perusahaan (WACC) (283,33% > 45,4193%) Jadi menurut penilaian kelayakan dengan menggunakan metode ARR proyek “layak” untuk dilaksanakan.

c. Metode *Net Present Value*

Net present value (NPV) merupakan selisih antara *cash inflow* yang didiskonto pada *discount factor* dikurangi dengan nilai investasi. Perhitungan *net present value* (NPV) dihitung melalui pendekatan *incremental project*. Dengan alasan proyek yang direncanakan perusahaan merupakan ekspansi atau perluasan usaha.

Melakukan investasi untuk keperluan ekspansi terdapat kriteria yang dipertimbangkan selain proyeksi *incremental cash inflow* guna menilai rencana proyek ekspansi perusahaan yaitu *cost of capital* atau biaya modal. Nilai *discount factor* (DF) yang digunakan untuk menghitung besar *present value cash inflow* (PVIF) dalam proyek ekspansi didapat dari biaya modal.

Tabel 4.27

Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban

Present Value Cash Inflow

Tahun ke-	Incremental Cash Inflow	DF 45.42%	Present Value Cash Inflow (PVCI)
1	Rp 2.127.120.139	0,6877	Rp 1.462.749.678
2	Rp 4.873.514.056	0,3511	Rp 1.711.074.277
3	Rp 8.650.773.321	0,4055	Rp 3.507.484.146

4	Rp13.092.930.203	0,2563	Rp 3.355.608.129
5	Rp20.281.594.549	0,3196	Rp 6.481.116.135
	Total PVCI		Rp 16.518.032.366
	Total Initial Investment		Rp12.261.040.000
	NPV		Rp 4.256.992.366

Sumber : Data diolah

Berdasarkan perhitungan, total *present value cash inflow* (PVCI) lebih besar daripada nilai investasi yang direncanakan didapat nilai *net present value* (NPV) sebesar Rp4.256.992.366. Sehingga, proyek dikatakan menguntungkan (NPV > 0). Menurut penilaian kelayakan dengan menggunakan metode NPV proyek “layak” untuk dilaksanakan.

d. Metode *Internal Rate of Return* (IRR)

Internal Rate of Return (IRR) menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa mendatang. Penggunaan IRR dalam penilaian kelayakan suatu investasi tergantung pada besar *rate of return* yang diperoleh dibandingkan dengan tingkat pengembalian yang digunakan sebagai *discount factor* (DF) dalam menentukan *present value* atas *cash inflow* yang diterima. Perhitungan IRR dilakukan secara *trial and error* samapai akhirnya diperoleh tingkat DF yang akan menyebabkan besar NPV sama dengan nol (NPV = 0).

Tabel 4.28

Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban

Perhitungan *trial error Present Value Cash Inflow* (PVCI)

Tahun	Incremental Cash Inflow	50%	Present Value Cash Inflow (PVCI)	20%	Present Value Cash Inflow (PVCI)
1	Rp 2.127.120.139	0,6667	Rp 1.418.080.092	0,8333	Rp 2.127.120.139
2	Rp 4.873.514.056	0,4444	Rp 2.166.006.247	0,6944	Rp 4.873.514.056
3	Rp 8.650.773.321	0,2963	Rp 2.563.192.095	0,5787	Rp 8.650.773.321
4	Rp 13.092.930.203	0,1975	Rp 2.586.257.818	0,4823	Rp13.092.930.203

5	Rp 20.281.594.549	0,1317	Rp 2.670.827.266	0,4019	Rp20.281.594.549
	Total PVCI		Rp11.404.363.518	Total PVCI	Rp24.628.043.412
	Total Initial Investment		Rp12.261.040.000	Total Initial Investment	Rp12.261.040.000
	NPV		(Rp856.676.482)	NPV	Rp12.367.003.412

Sumber : Data diolah

$$\begin{aligned} \text{IRR} &= 30\% + \frac{\text{Rp}12.367.003.412}{(\text{Rp}12.367.003.412 - (\text{Rp}856.676.482))} \times 20\% \\ &= 48,70\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas dapat dilihat bahwa IRR yang dihasilkan adalah 48,70%. sedangkan biaya modal sebesar 39,2984%. Tingkat IRR lebih besar daripada biaya modal rata-rata tertimbang perusahaan (WACC) yang digunakan sebagai *discount factor* (48,70% > 45,4193%). Sehingga, menurut penilaian kelayakan dengan menggunakan metode IRR proyek “layak” untuk dilaksanakan.

e. Metode *Profitability Index* (PI)

Profitability Index (PI) atau *benefit and cash ratio* (B/C ratio) mengukur rasio aktivitas nilai sekarang penerimaan kas bersih (PVCI) dengan nilai sekarang pengeluaran investasi.

$$\begin{aligned} \text{Profitability Index} &= \frac{\text{Present Value Cash Inflow}}{\text{Present Value Initial Investment}} \\ &= \frac{\text{Rp}16.518.032.366}{\text{Rp}12.261.040.000} = 1,347196679 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan didapat *profitability Index* (PI) sebesar 1,3472. PI lebih besar dari satu (PI > 1) berarti proyek tersebut menguntungkan. Sehingga, penilaian kelayakan proyek ekspansi menggunakan metode *profitability Index* (PI) dikatakan “layak” untuk dilaksanakan.

2. Analisis Rasio Finansial

Analisis ratio adalah laporan rugi laba dan neraca perusahaan. Dengan kedua laporan ini akan dapat ditentukan sejumlah ratio dan selanjutnya ratio ini dapat digunakan untuk menilai beberapa aspek tertentu dari operasi perusahaan.

Pembandingan ratio finansial perusahaan pada pokoknya ada dua cara yang dapat dilakukan yaitu "*Cross-sectional approach*" dan "*Time series analysis*". Yang dimaksud dengan *cross-sectional approach* adalah suatu cara mengevaluasi dengan jalan membandingkan ratio-ratio antara perusahaan yang satu dengan perusahaan lainnya yang sejenis pada saat yang bersamaan. Jadi, dengan pendekatan ini dimaksudkan untuk mengetahui seberapa baik atau buruk suatu perusahaan dibandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya. Pembandingan dengan cara *cross-sectional approach* ini juga dapat dilakukan dengan jalan membandingkan ratio finansial perusahaan dengan ratio rata-rata industri (*the firm's ratio to industry average*).

Time series analysis dilakukan dengan jalan membandingkan ratio-ratio finansial perusahaan dari satu periode ke periode lainnya. Pembandingan antara ratio yang dicapai saat ini dengan ratio-ratio pada masa lalu akan memperlihatkan apakah perusahaan mengalami kemajuan atau kemunduran. Sehingga, dengan melihat perkembangan ini. Perusahaan dapat membuat rencana-rencana untuk masa depannya. Beberapa rasio yang digunakan adalah sebagai berikut :

a. Rasio Likuiditas

TABEL 4.29

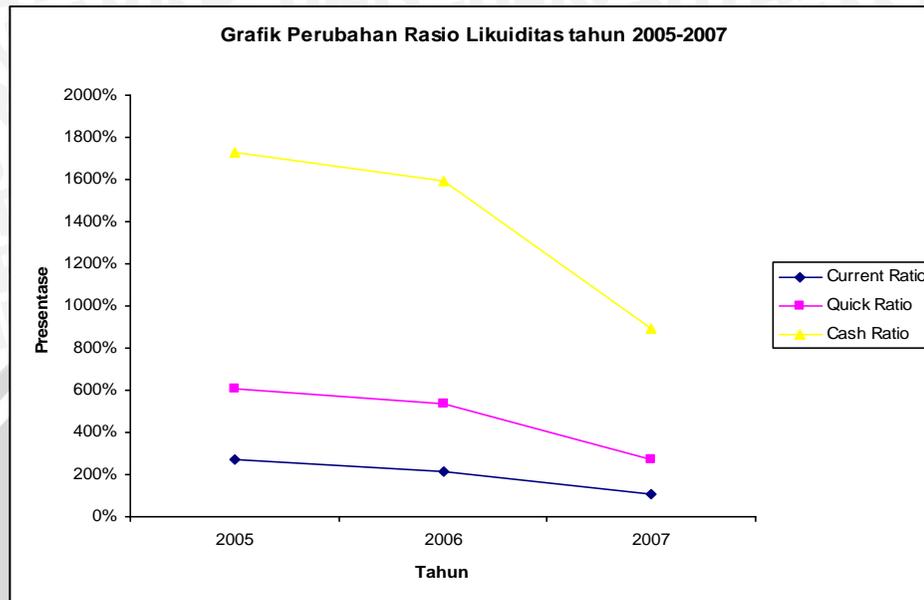
Perubahan Rasio Likuiditas dari tahun 2005-2007

Tahun	Net Working Capital	Current Ratio	Quick Ratio	Cash Ratio
2005	Rp 2.292.551.080	270%	216%	109,22%
2006	Rp 6.470.411.142	604%	539%	274,01%
2007	Rp11.382.458.796	1727%	1592%	891,04%

Sumber : Data diolah

BAGAN 4.4

Grafik Perubahan Rasio Likuiditas



Besarnya *Net Working Capital* mengalami kenaikan pada tahun 2006 dari Rp 2.292.551.080 menjadi Rp 6.470.411.142. Sedangkan, tahun 2007 mengalami kenaikan lagi sebesar Rp 11.382.458.796. Peningkatan ini disebabkan karena terjadi kenaikan aktiva lancar perusahaan.

Current ratio digunakan untuk mengukur seberapa jauh aktiva lancar perusahaan bisa dipakai untuk memenuhi kewajiban lancarnya. Sebagai pedoman umum rasio yang digunakan adalah 2,00 atau 200%. Pada tahun 2005 *current ratio* sebesar 270% dan untuk tahun 2006 dan 2007 masing-masing sebesar 604% dan 1727%. Berdasarkan penjelasan terdahulu dapat diketahui bahwa *current ratio* perusahaan mengalami peningkatan pada tahun 2006 dan 2007. Peningkatan pada tahun 2007 menunjukkan kemampuan perusahaan didalam membayar utang lancar dengan aktiva yang tersedia juga semakin meningkat. Akan tetapi peningkatan ini masih belum memenuhi pedoman umum *current ratio* yang dianggap baik untuk perusahaan.

Berdasarkan perhitungan diatas besarnya *quick ratio* pada tahun 2005 sebesar 216% dan pada tahun 2006 dan 2007 sebesar 539% dan 1592%. Nilai *quick ratio* perusahaan berada dibawah standar yang dianggap baik. Karena, pada tahun 2007 diketahui bahwa perusahaan mengalami kenaikan.

Perhitungan rasio kas menunjukkan kemampuan perusahaan untuk membayar hutang lancar dengan kas dan bank yang tersedia pada perusahaan. Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa besar rasio kas dari tahun ke tahun selalu mengalami kenaikan. Sehingga, jumlah kas yang ada di perusahaan efektif sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Grafik perubahan rasio likuiditas berdasarkan *current ratio*, *quick ratio*, dan *cash ratio* selalu mengalami peningkatan sebesar 100% pada tiap tahunnya.

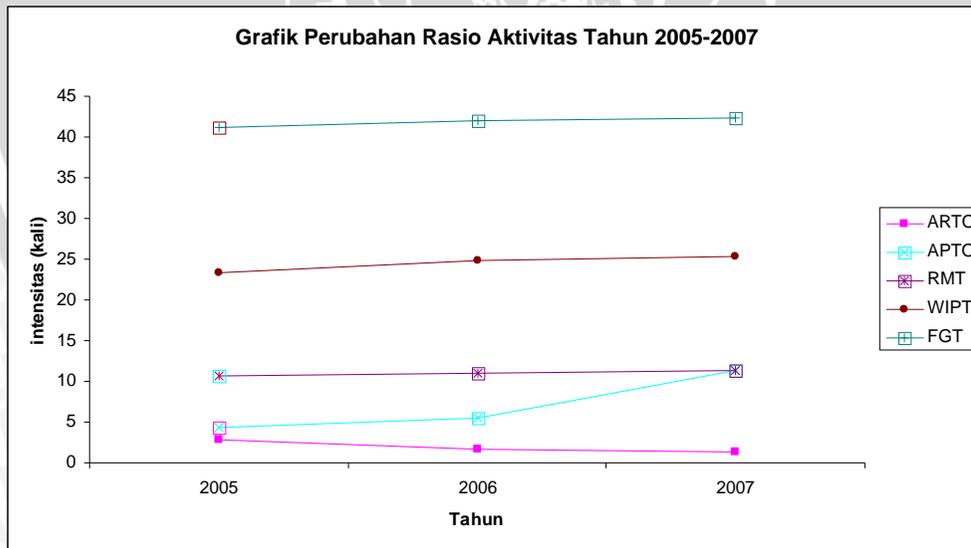
b. Rasio Aktivitas

Tabel 4.31
Perubahan Rasio Aktivitas dari tahun 2005-2007

Tahun	ARTO	APTO	RMT	WIPT	FGT
2005	2,843	4,4119	10,73	23,31	41,12
2006	1,602	5,4206	11,06	24,84	42
2007	1,387	11,336	11,25	25,3	42,38

Sumber : Data diolah

BAGAN 4.30
Grafik Perubahan Rasio Aktivitas



Perhitungan *account receivable turnover* diketahui pada tahun 2006 dan 2007 ARTO perusahaan relatif rendah yang berarti bahwa lamanya modal berputar dalam piutang semakin besar dan hal ini menunjukkan bahwa perusahaan

kurang efektif dalam mengelola piutang. Besar ARTO dari tahun 2005-2007. yaitu : 2.843 kali; 1.602 kali; dan 1.387 kali.

Account payable turnover mengalami kenaikan pada tahun 2006-2007. *Account payable turnover* yang tinggi mengindikasikan bahwa pengelolaan utang semakin baik. Pada tahun 2005 besar APTO = 4.4119 kali sedangkan pada tahun 2006 dan tahun 2007 sebesar 5.4206 kali dan 11.336 kali.

Raw material turnover menunjukkan berapa kali dana berputar dalam bahan baku. Semakin tinggi perputarannya maka semakin efektif didalam mengelola persediaan bahan baku. Pada tahun 2005 RMT sebesar 10,73 kali. sedangkan tahun 2006 RMT naik menjadi 11,06 kali. Dan RMT paling tinggi terjadi pada tahun 2007 yaitu sebesar 11,25 kali. Peningkatan *raw material turnover* disebabkan karena nilai persediaan bahan baku menurun.

Nilai WIPT yang kecil berarti bahwa kegiatan produksi dilakukan secara lebih efektif. Pada tahun 2005 WIPT sebesar 22,31 kali dan mengalami kenaikan pada tahun 2006 sebesar 24,84 kali. Sedangkan, pada tahun 2007 WIPT sebesar 25,3 kali dan merupakan WIPT tertinggi dari ketiga tahun tersebut.

Finised good turnover pada tahun 2005 sebesar 41,12 kali dan naik pada tahun 2007 sebesar 42,38 kali. Hal ini disebabkan persediaan barang jadi yang ada di gudang mengalami berfluktuatif tiap tahun.

Grafik perubahan rasio aktivitas menunjukkan bahwa tiap tahunnya mengalami kenaikan tetapi pada *account receivable turnover* pada tahun 2005 mengalami sedikit penurunan karena persediaan barang jadi berfluktuatif.

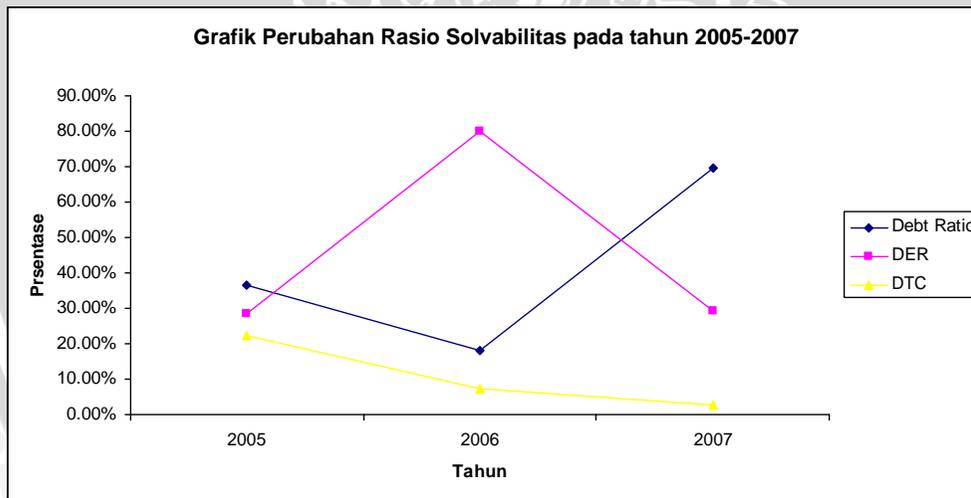
c. Rasio Solvabilitas

Tabel 4.31
Perubahan Rasio Solvabilitas dari Tahun 2005-2007

Tahun	Debt Ratio	DER	DTC
2005	36,4%	28,4%	22,12%
2006	17,9%	80,1%	7,41%
2007	69,5%	29,4%	2,86%

Sumber : Data diolah

BAGAN 4.6
Grafik Perubahan Rasio Solvabilitas



Berdasarkan rasio solvabilitas perusahaan tidak selalu mengalami kenaikan. Seperti pada *debt ratio* pada tahun 2005 sebesar 36,4%. tahun 2006 dan 2007 sebesar 17,9% dan 69,5%. Ini disebabkan karena timbulnya utang jangka pendek. Tetapi, dengan timbulnya utang jangka pendek tidak akan menyebabkan perusahaan membayar kewajiban finansial yang sifatnya tetap dalam jangka panjang.

Berdasarkan *Debt equity ratio* dan *debt total capitalization ratio* menunjukkan bahwa selama 2 tahun yaitu pada tahun 2006 dan 2007 perusahaan kurang efektif dalam pengumpulan piutang.

d. Rasio Profitabilitas

Tabel 4.32

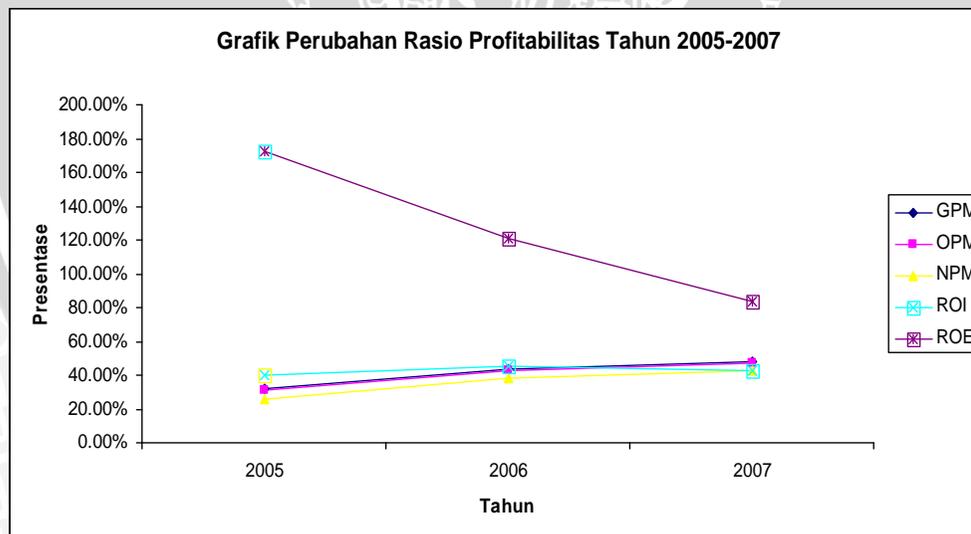
Perubahan Rasio Profitabilitas dari Tahun 2005-2007

Tahun	GPM	OPM	NPM	ROI	ROE
2005	32,10%	30,90%	25,47%	40,25%	172,55%
2006	43,50%	42,61%	38,15%	44,89%	120,78%
2007	48,19%	47,37%	42,83%	42,34%	83,50%

Sumber : Data diolah

BAGAN 4.7

Grafik Perubahan Rasio Profitabilitas Tahun 2005-2007



Berdasarkan perhitungan rasio dan grafik perubahan rasio profitabilitas diatas diketahui pada tiap-tiap rasio selalu mengalami kenaikan begitu juga pada grafik perubahan rasio profitabilitasnya. Tetapi pada tahun 2007 ROE mengalami sedikit penurunan dikarenakan laba bersih perusahaan juga menurun.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

1. Perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban melakukan perluasan usaha agar dapat memenuhi permintaan konsumen yang meningkat setiap tahunnya sehingga jika dapat memenuhi permintaan konsumen, pendapatan perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban dapat meningkat. Dalam melakukan perluasan usahanya, perusahaan membutuhkan dana sebesar Rp 12.261.040.000, dimana 80% dari kebutuhan dana untuk perluasan yaitu sekitar Rp 9.808.832.000 didapatkan dari dana sendiri dan 20% dari kebutuhan dana untuk perluasan yaitu sekitar Rp 2.452.208 didapatkan dari pinjaman bank.
2. Rencana ekspansi yang akan dilakukan oleh perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban adalah dengan melakukan pembelian lahan baru dan pembangunan pabrik baru di sekitar pabrik yang lama. Alasan pendirian pabrik baru di sekitar pabrik yang lama adalah masalah harga tanah di daerah Tuban yang lebih murah dibandingkan daerah lainnya dan permintaan konsumen masih banyak berdatangan dari daerah Jawa Timur dan Jawa Tengah.
3. Rencana perluasan usaha yang dilakukan oleh perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban dapat dikatakan layak menurut analisis kelayakan investasi dan analisis rasio finansial.

B. Saran

- a. Tugas dari staf pemasaran hendaknya lebih ditingkatkan agar proyeksi atau estimasi yang telah dilakukan dapat terpenuhi
- b. Manajemen perusahaan kopi bubuk cap “Nongko” Tuban hendaknya terus memantau perkembangan harga kopi di sekitar Jawa Timur dan Jawa Tengah pada khususnya dan Indonesia pada umumnya. Pemantauan ini bertujuan agar perusahaan mampu bersaing ditingkat nasional dengan jenis kopi yang harganya murah dengan kualitas yang tidak kalah dengan kopi

yang lebih mahal. Jika perusahaan mampu bersaing, perusahaan dapat memperluas usahanya untuk wilayah Indonesia bagian barat dan timur.



DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. 2000. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta: BPFE.
- Husnan, Suad dan Muhammad, Suwarsono. 2005. *Studi Kelayakan Proyek*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Kasmir, SE., MM. dan Jakfar, SE., MM. 2004. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen (Konsep, Manfaat, dan Rekayasa)*. Jakarta Salemba Empat.
- Munawir, S. 2002. *Akuntansi (Keuangan dan Manajemen)*. Yogyakarta: BPFE.
- Nazir, Moh. 2003. *Metode Penelitian*. 2005. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Soeharto, Iman. 1999. *Manajemen Proyek Jilid I*. Jakarta: Erlangga.
- Sofyan, Iban. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sutojo, Siswanto. 2002. *Studi Kelayakan Proyek*. Jakarta: PT. Damar Mulia Pustaka.
- Syamsuddin, Lukman. 2000. *Manajemen Keuangan Perusahaan (Konsep Aplikasi dalam: Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Zubir, Zalmi, SE, MBA. 2006. *Studi Kelayakan Usaha*. Jakarta: lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Arikunto. 2006. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Dyckman R. Thomas, Dukes E. Roland, Davis J. Charles. 2001. *Akuntansi Intermediate*. Jakarta: Erlangga.