

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data

1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Perusahaan Malang Indah merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri pembuatan batako, genteng dan paving stone. Perusahaan ini didirikan pada bulan November 1976 oleh Bapak H. Machfoed yang merupakan pemilik sekaligus sebagai pimpinan perusahaan. Perusahaan ini berbentuk perusahaan perseorangan dengan Surat Ijin Pendirian Usaha (SIUP) dari Pemerintah Kabupaten Daerah Tingkat II Malang No. 69/I/1976 tertanggal 10 Februari 1976. Pada awal berdirinya perusahaan ini berlokasi di Jalan Syarief Al Qodri No.20 Malang. Dengan tenaga kerja berjumlah 15 orang, yang terdiri dari 8 orang tenaga tetap dan 7 orang tenaga harian. Namun, pada bulan Maret 1977, Bapak H. Machfoed meninggal dunia dan pimpinan digantikan oleh Bapak Minulah yasin yang hanya menjabat selama kurang lebih enam bulan saja. Setelah itu pimpinan perusahaan diambil alih oleh Bapak Umar Muhammad yang menjabat pimpinan sampai akhir tahun 2008. Kemudian pimpinan diambil alih oleh Ibu Aminah yang hanya menjabat hingga akhir tahun 2009. Selanjutnya pimpinan perusahaan diambil alih oleh Bapak Edi yang menjabat sampai sekarang.

Untuk lebih memajukan usahanya, maka pada tahun 1989 lokasi perusahaan ini dipindahkan ke Jalan S. Supriadi 153 A Malang, dengan luas

lokasi sekitar 4000 m². Di lokasi yang baru ini pihak perusahaan mengalami banyak perubahan dan kemajuan dalam menjalankan usahanya, ditandai dengan meningkatnya *omzet* penjualan dari produk yang dihasilkan.

Salah satu prestasi yang pernah dicapai oleh perusahaan ini dalam Departemen Perindustrian RI berupa B Standar Industri Indonesia (SII) dengan surat No. 0014/72 tanggal 19 mei 1983. Sejak itu perusahaan tegel ini dipercaya untuk memproduksi tegel teraso. Tegel teraso menjadi produk andalan dari perusahaan ini, tetapi pada tahun 1995 produksi tegel teraso harus dihentikan karena perusahaan tidak mampu menghadapi persaingan dari industri keramik khususnya. Meskipun demikian, perusahaan ini tetap memproduksi tegel apabila terdapat pesanan dari konsumen. Disamping itu menerima pesanan genteng dan batako. Selanjutnya perusahaan ini mengadakan diversifikasi produk, yaitu dengan memproduksi paving stone. Untungnya perusahaan ini banyak menerima pesanan paving stone dalam jumlah yang besar. Ternyata langkah perusahaan ini mampu menjaga kelangsungan hidupnya sampai saat ini, terbukti dengan kemampuan melewati masa-masa krisis ekonomi dengan mempertahankan tenaga kerja yang ada. Demikian sejarah singkat Perusahaan Malang Indah yang menggambarkan keuletan dan ketangguhan sebuah perusahaan perseorangan dalam berwiraswasta di tengah persaingan ketat.

2. Bidang Usaha

Ditinjau dari bidang usaha yang dikelola maka Perusahaan Malang Indah ini termasuk perusahaan industri, yaitu perusahaan yang mengelola

bahan baku menjadi barang jadi yang siap dijual. Pada awal usahanya perusahaan ini hanya memproduksi satu jenis produk yaitu tegel, tetapi seiring dengan pesatnya perkembangan perusahaan tersebut maka perusahaan mengadakan diversifikasi produk. Antara lain perusahaan telah memproduksi berupa batako, genteng dan paving stone.

3. Tujuan Perusahaan

Setiap badan usaha yang didirikan memiliki tujuan yang ingin dicapai. Tujuan tersebut terlebih dahulu dirumuskan secara tegas dan jelas. Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh Perusahaan Malang Indah adalah sebagai berikut:

a. Meningkatkan volume penjualan

Usaha untuk meningkatkan volume penjualan dipandang perlu oleh pihak perusahaan dengan maksud untuk meningkatkan keuntungan dan menunjukkan kemampuan serta keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usahanya.

b. Mengoptimalkan laba

Dalam jangka panjang perusahaan harus berusaha mencapai laba yang optimal, dengan jalan selalu menjaga keseimbangan antara penerimaan dengan pengeluaran serta meningkatkan penerimaan dan mengurangi pengeluaran yang dianggap tidak perlu. Atau dengan kata lain, perusahaan berusaha beroperasi secara efektif dan efisien di setiap bagian guna mencapai laba yang optimal.

c. Mengadakan ekspansi

Perluasan usaha dirasa perlu dilakukan apabila perusahaan telah mencapai tujuan jangka pendeknya dan telah mencapai keuntungan yang ditargetkan.

4. Lokasi Perusahaan

Menentukan lokasi perusahaan merupakan faktor yang sangat penting untuk sukses tidaknya sebuah perusahaan. Oleh karena itu Perusahaan Malang Indah memilih lokasi di Jalan S. Supriadi 153A Malang. Terpilihnya tempat ini sebagai tempat kedudukan Perusahaan Malang Indah karena lokasinya yang strategis berada di tepi jalan raya sehingga memudahkan transportasi untuk membeli bahan baku maupun memasarkan hasil produksinya. Selain aspek lokasi yang strategis, aspek bahan baku serta tenaga kerja juga menjadi faktor penentuan lokasi. Dari segi bahan baku perusahaan tidak kesulitan dalam mendapatkannya, karena bahan baku yang digunakan didatangkan dari daerah sekitar lokasi usaha, yaitu pasuruan, kepanjen, sukorejo. Sementara dari aspek tenaga kerja, perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam merekrut pekerja, karena di daerah sekitar lokasi perusahaan masih terdapat penduduk usia kerja yang menganggur dikarenakan kesulitan mencari lapangan pekerjaan. Sehingga kebutuhan tenaga kerja dengan mudah dapat terpenuhi.

5. Struktur Organisasi dan Personalia

a. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan gambaran atau susunan organisasi yang secara sistematis berisikan tentang pembagian tugas dan tanggung

jawab dari bagian-bagian serta hubungan yang terdapat dalam perusahaan itu sendiri. Bentuk struktur organisasi yang dianut oleh Perusahaan Malang Indah merupakan bentuk struktur organisasi garis lurus, yaitu organisasi dimana saluran kekuasaan dan tanggungjawab mengalir dari atas (pimpinan) ke bawah (bawahan). Untuk lebih jelasnya, struktur organisasi Perusahaan Malang Indah dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1 Struktur Organisasi Perusahaan Malang Indah

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

Tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing jabatan adalah sebagai berikut:

1) Pimpinan

Tugas :

- a) Menentukan kebijaksanaan perusahaan dan memimpin aktivitas perusahaan.

- b) Mengawasi keseluruhan staf dan pekerja dalam menjalankan tugasnya.
- c) Mengamati dan menganalisa keadaan ekonomi secara umum.
- d) Mengusahakan kemajuan dan perkembangan perusahaan.
- e) Mengangkat dan memberhentikan karyawan.

2) Kepala Bagian Pemasaran

Tugas :

- a) Melaksanakan kontrak penjualan atau mencari langganan baru untuk memasarkan hasil produksinya guna meningkatkan volume penjualan sehingga keuntungan dapat ditingkatkan.
- b) Melakukan kegiatan promosi tentang produk-produk yang dihasilkan.
- c) Mencari order dan memperluas daerah pemasaran.
- d) Menganalisa dan mempelajari keadaan pasar
- e) Bertanggung jawab kepada pimpinan.

3) Kepala Bagian Produksi

Tugas :

- a) Melaksanakan pengawasan dan mengawasi segala sesuatu yang berhubungan dengan kelancaran proses produksi.
- b) Mengatur dan melaksanakan proses produksi dari bahan baku menjadi barang jadi.
- c) Melakukan kegiatan pemeliharaan dan mengadakan perbaikan terhadap mesin-mesin produksi

- d) Menjaga kualitas produksi sesuai dengan rencana.
- e) Bertanggung jawab kepada pimpinan atas kelancaran produksi.

4) Kepala Bagian Keuangan

Tugas :

- a) Bertanggung jawab terhadap keadaan keuangan perusahaan.
- b) Mencatat penggunaan dana perusahaan secara keseluruhan.
- c) Mencatat dokumen-dokumen dan surat-surat perusahaan.
- d) Mengawasi aktivitas jalannya dana perusahaan.
- e) Bertanggung jawab kepada pimpinan.

5) Kepala Bagian Personalia

Tugas :

- a) Mengawasi, mengkoordinir, dan membina karyawan agar melaksanakan tugas sesuai dengan tujuan perusahaan.
- b) Mengontrol absensi dan efektivitas kerja karyawan.
- c) Menerima tenaga kerja dan karyawan baru.
- d) Membayar upah dan gaji karyawan.
- e) Bertanggung jawab kepada pimpinan.

6) Mandor Gudang

Tugas :

- a) Mengkoordinasi pekerja dalam gudang.
- b) Bertanggung jawab atas keluar masuknya semua barang yang ada di gudang.

c) Membuat laporan persediaan yang ada di gudang kepada bagian produksi, dan mengadakan pembelian bahan baku.

d) Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Produksi.

7) Mandor Produksi

Tugas :

a) Mengawasi mutu hasil produksi.

b) Mengawasi para pekerja yang melaksanakan proses produksi serta bertanggung jawab terhadap pencapaian produksi.

c) Mengawasi pelaksanaan proses produksi agar sesuai dengan rencana produksi.

d) Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Produksi.

8) Mandor Teknik

Tugas :

a) Menentukan mesin-mesin dan perlengkapan yang diperlukan dalam proses produksi dan mengawasi penggunaannya.

b) Merawat dan memelihara dengan baik atas peralatan produksinya, sehingga penggunaan peralatan produksi itu berjalan dengan lancar dan lebih efisien.

c) Bertanggung jawab kepada Kepala Bagian Produksi.

9) Pekerja

Tugas :

a) Bertanggung jawab pada masing-masing bagian atas tugas yang dilakukan.

- b) Melaksanakan tugas sesuai dengan pekerjaan yang telah ditentukan oleh bidangnya.

b. Personalia

1) Jumlah Karyawan

Sumber daya manusia merupakan hal terpenting dalam menunjang keberhasilan perusahaan. Faktor lain seperti modal, mesin, material tidak akan berfungsi apabila tanpa menggunakan tenaga kerja yang memadai. Sehingga dalam rangka menunjang kegiatan operasional, perusahaan perlu adanya tenaga kerja baik itu karyawan staff maupun karyawan yang bekerja di pabrik. Karyawan yang bekerja pada Perusahaan Malang Indah berjumlah 20 orang dengan perincian menurut fungsinya sebagai berikut:

Tabel 3 Jumlah Tenaga Kerja Perusahaan Malang Indah

No.	Jenis Jabatan	Jumlah
1	Pimpinan	1 orang
2	Kepala Bagian Personalia	1 orang
3	Kepala Bagian Produksi	1 orang
4	Kepala Bagian Pemasaran	1 orang
5	Kepala Bagian Keuangan	1 orang
6	Mandor Produksi	1 orang
7	Mandor Gudang	1 orang
8	Mandor Teknik	1 orang
9	Pekerja harian	12 orang
Jumlah		20 orang

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

2) Jam Kerja

Sistem kerja yang diberlakukan pada Perusahaan Malang Indah adalah sistem kerja 6 hari dalam seminggu yaitu senin-sabtu. Sistem ini berlaku bagi seluruh karyawan dengan pembagian waktu seperti yang terdapat pada tabel berikut ini:

Tabel 4 Jam Kerja Karyawan Perusahaan Malang Indah

Hari	Jam Kerja I	Istirahat	Jam Kerja II
Senin - Kamis	08.00 – 12.00	12.00 – 12.30	12.30 – 15.00
Jumat	08.00 – 11.00	11.00 – 13.00	13.00 – 15.00
Sabtu	08.00 – 12.00	12.00 – 12.30	12.30 – 14.00
Minggu	Libur		

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

3) Penggajian

Penggajian dan pengupahan di Perusahaan Malang Indah disesuaikan dengan kemampuan perusahaan untuk membayar karyawannya. Selain itu, perusahaan memberi upah dan gaji sesuai dengan kualitas karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya. Berikut sistem penggajian dan pengupahan di Perusahaan Malang Indah:

a) Gaji Bulanan

Gaji yang diberikan karyawan dalam jumlah yang sudah ditentukan tiap akhir bulan, dan yang mendapatkan gaji bulanan ini adalah karyawan tetap. Besarnya gaji berkisar antara Rp500.000,00 sampai dengan Rp. 1.000.000,00 per

bulannya yang ditentukan berdasarkan jabatan dan tanggungjawab yang dipegangnya, antara lain pimpinan, kepala bagian, dan mandor

b) Upah Harian

Besarnya upah harian dihitung berdasarkan hari kerja dan berat ringannya pekerjaan. Upah tersebut dibayar setiap akhir minggu, tepatnya pada hari sabtu. Upah ini diberikan kepada pekerja harian yaitu karyawan bagian produksi. Upah per hari yang diberikan oleh Perusahaan Malang Indah kepada karyawannya sebesar Rp. 20.000,00

c) Upah Borongan

Upah borongan diberikan kepada pekerja borongan bagian pencetakan yang dilihat dari besar kecilnya hasil produksi

Selain pemberian gaji dan upah, perusahaan juga memberikan beberapa tunjangan antara lain berupa tunjangan hari raya serta santunan pengobatan kepada karyawan yang sakit. Diharapkan melalui pemberian tunjangan tersebut dapat membangkitkan semangat kerja dan produktivitas karyawan, serta untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan.

6. Proses Produksi

Pada bagian ini dijelaskan tentang bahan-bahan, mesin dan peralatan yang digunakan serta proses produksi pada Perusahaan Malang Indah.

a. Bahan-bahan yang digunakan dalam proses produksi

Bahan baku yang digunakan dalam kegiatan produksi dibedakan menjadi dua yaitu sebagai berikut:

- 1) Bahan baku, yang terdiri dari:
 - a) Semen, yaitu semen putih dan semen abu-abu
 - b) Mill, yaitu mill putih dan mill hitam
 - c) Pasir
- 2) Bahan pembantu, yang terdiri dari:
 - a) Plastik untuk pelapis cetakan
 - b) Zat pewarna/ferrep
 - c) Oli dan solar
 - d) Air

b. Mesin dan peralatan

Mesin dan peralatan yang dipergunakan dalam kegiatan produksi yaitu sebagai berikut:

- 1) Mesin pencampur / mollen
- 2) Mesin pengepres
- 3) Mesin pencetak
- 4) Cetakan
- 5) Bak perendam
- 6) Ayakan pasir
- 7) Sekop

c. Proses produksi

Perusahaan Malang Indah memproduksi produknya berdasarkan pesanan maupun massa. Adapun uraian proses produksi genteng, batako, dan paving stone pada Perusahaan Malang Indah adalah sebagai berikut:

1) Tahap-tahap pembuatan genteng

1. Tahap pencampuran

Pada tahap ini dilakukan pencampuran bahan baku yang terdiri dari semen, pasir dan air dengan perbandingan yang telah ditentukan. Semua bahan kemudian dicampur dalam mesin pencampur hingga rata.

2. Tahap pencetakan

Pada tahap ini semua bahan baku yang telah dicampur dimasukkan ke dalam mesin pencetak. Dalam mesin ini juga terjadi proses pengepresan sehingga begitu keluar dari mesin, bahan-bahan telah menjadi genteng mentah.

3. Tahap penganginan

Pada tahap ini genteng yang telah dicetak selanjutnya dianginkan atau di diamkan selama 1 malam.

4. Tahap perendaman

Pada tahap ini genteng yang telah dianginkan 1 malam selanjutnya di rendam di kolam perendaman selama 5 hari.

5. Tahap pengeringan

Pada tahap ini genteng yang telah direndam dalam kolam perendaman selanjutnya dikeringkan pada rak pengering yang terbuat dari kayu selama ± 3 hari agar menjadi kering.

6. Tahap penyiraman

Pada tahap ini genteng yang telah dikeringkan disusun sedemikian rupa kemudian disiram dengan air agar lebih kuat, keras dan untuk menghindari reaksi soda yang dapat menyebabkan pecah-pecah pada permukaan genteng.

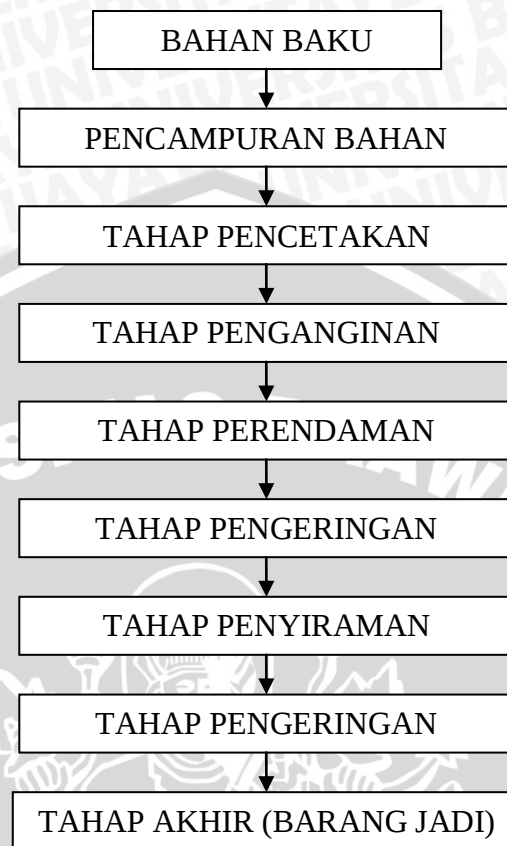
7. Tahap pengeringan

Pada tahap ini genteng dikeringkan kembali. Proses pengeringan ini tidak boleh terkena sinar matahari secara langsung karena untuk menghindari perubahan warna pada genteng. Tahapan penyiraman dan pengeringan ini dilakukan terus-menerus selama ± 5 hari.

8. Tahap akhir

Pada tahap ini genteng diangkat pada bagian sortir untuk diseleksi kualitasnya. Produk-produk yang tidak layak akan dikumpulkan untuk dilakukan perbaikan kembali. Sedangkan untuk barang yang telah lulus sortir diangkat ke gudang sebagai barang jadi.

Untuk lebih jelas tentang proses produksi genteng pada Perusahaan Malang Indah dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2 Proses Produksi Genteng Perusahaan Malang Indah

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

2) Tahap-tahap pembuatan paving stone

1. Tahap pencampuran

Pada tahap ini dilakukan pencampuran bahan baku yang dilakukan melalui dua tahap pengerjaan, yaitu pengerjaan untuk lapisan atas (kepala) dan lapisan bawah (kakian).

a) Lapisan atas (kepala)

Merupakan lapisan atas paving stone, campuran untuk lapisan atas terdiri dari semen putih, mill putih, dan air dengan perbandingan yang telah ditentukan. Kemudian

semua bahan dicampur dalam mesin pencampur hingga rata.

b) Lapisan bawah (kakian)

Merupakan lapisan bawah paving stone, campuran untuk lapisan bawah terdiri dari semen abu-abu dan pasir, dengan perbandingan yang telah ditentukan. Kemudian semua bahan dicampur dengan menggunakan mesin pencampur hingga rata dengan diberi air secukupnya.

2. Tahap pencetakan

Pada tahap ini semua bahan baku yang telah dicampur dalam dua lapisan dicetak pada alat cetakan paving stone. Terlebih dahulu cetakan dilapisi dengan plastik agar permukaan paving stone menjadi rata dan tidak melekat pada alat cetakan. Setelah itu lapisan atas dituangkan ke dalam cetakan, selanjutnya dituangkan lapisan bawah. Apabila semua lapisan disusun dengan rapi, maka alat cetakan ditutup dan didorong ke dalam mesin pengepres.

3. Tahap pengepresan

Pada tahap ini campuran dua lapisan bahan pada alat cetakan didorong dalam mesin pengepres ± 1 menit dengan tekanan ± 150 kg. setelah dikeluarkan dari mesin pengepres dan menjadi produk mentah, kemudian dibawa ke rak-rak pengering.

4. Tahap pengeringan

Pada tahap ini produk mentah yang telah dicetak dan dipres selanjutnya dikeringkan pada rak pengering yang terbuat dari kayu selama ± 24 jam agar menjadi kering dan keras.

5. Tahap penyiraman

Pada tahap ini paving stone yang telah dikeringkan disusun sedemikian rupa kemudian disiram dengan air agar lebih kuat, keras dan untuk menghindari reaksi soda yang dapat menyebabkan pecah-pecah kecil pada permukaan paving stone.

6. Tahap pengeringan

Pada tahap ini paving stone yang telah disiram kemudian dikeringkan kembali. Proses pengeringan ini tidak boleh terkena sinar matahari secara langsung karena untuk menghindari perubahan warna pada paving stone. Tahapan penyiraman dan pengeringan ini dilakukan terus-menerus selama ± 5 hari.

7. Tahap akhir

Pada tahap ini paving stone yang sudah jadi diangkut ke bagian sortir untuk diseleksi kualitasnya. Produk-produk yang tidak layak akan dikumpulkan untuk dilakukan perbaikan kembali. Sedangkan untuk barang yang telah lulus sortir diangkut ke gudang sebagai barang jadi yang siap dijual.

Untuk lebih jelas tentang proses produksi paving stone pada Perusahaan Malang Indah dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3 Proses Produksi Paving Stone Perusahaan Malang Indah

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

3) Tahap-tahap pembuatan Batako

1. Tahap pencampuran

Pada tahap ini dilakukan pencampuran bahan baku yang terdiri dari semen, pasir dan air dengan perbandingan yang telah ditentukan. Semua bahan kemudian dicampur dalam mesin pencampur hingga rata.

2. Tahap pencetakan

Pada tahap ini semua bahan baku yang telah dicampur dimasukkan ke dalam mesin pencetak. Dalam mesin ini juga terjadi proses pengepresan sehingga begitu keluar dari mesin, bahan-bahan telah menjadi batako.

3. Tahap penganginan

Pada tahap ini batako yang telah dicetak selanjutnya dianginkan atau di diamkan selama 1 malam.

4. Tahap pengeringan

Pada tahap ini batako yang telah dianginkan selanjutnya dikeringkan pada rak pengering yang terbuat dari kayu selama ± 24 jam agar menjadi kering.

5. Tahap penyiraman

Pada tahap ini batako yang telah dikeringkan disusun sedemikian rupa kemudian disiram dengan air agar lebih kuat, keras.

6. Tahap pengeringan

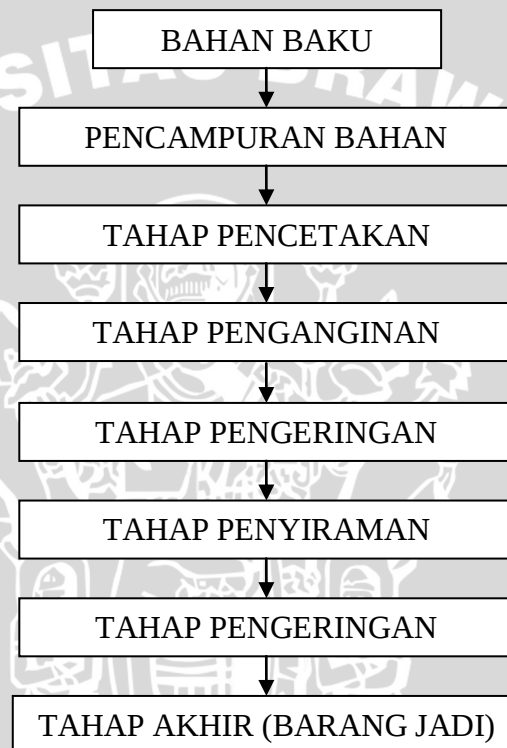
Pada tahap ini batako dikeringkan kembali. Tahapan penyiraman dan pengeringan ini dilakukan terus-menerus selama ± 5 hari

7. Tahap akhir

Pada tahap ini batako diangkut pada bagian sortir untuk diseleksi kualitasnya. Produk-produk yang tidak layak akan

dikumpulkan untuk dilakukan perbaikan kembali. Sedangkan untuk barang yang telah lulus sortir diangkut ke gudang sebagai barang jadi.

Untuk lebih jelas tentang proses produksi batako pada Perusahaan Malang Indah dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4 Proses Produksi Batako Perusahaan Malang Indah

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

7. Hasil Produksi

Hasil produksi yang ada pada Perusahaan Malang Indah adalah sebagai berikut:

- Batako
- Paving Stone

c. Genteng

8. Pemasaran

a. Daerah pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang harus dilakukan oleh suatu perusahaan dalam upaya untuk memperluas pangsa pasar sehingga dapat memaksimalkan penjualan dan laba perusahaan. Adapun daerah pemasaran produk pada Perusahaan Malang Indah meliputi:

- 1) Daerah Malang Raya.
- 2) Daerah Pasuruan.
- 3) Daerah Surabaya.
- 4) Daerah Tulungagung.

b. Saluran distribusi

Perusahaan Malang Indah dalam menyalurkan hasil produksinya selalu menggunakan dua bentuk saluran distribusi. Adapun dua bentuk saluran distribusinya adalah sebagai berikut:

- 1) Produsen → Konsumen

Saluran distribusi ini merupakan saluran distribusi langsung, karena perusahaan menjual hasil produksinya secara langsung kepada konsumen akhir yang membutuhkan untuk digunakan sebagai keperluan pribadi dan tidak untuk di komersilkan. Saluran distribusi ini berlaku untuk daerah Malang.

2) Produsen → Agen → Konsumen

Saluran distribusi ini merupakan saluran distribusi tidak langsung, karena perusahaan menjual hasil produksinya melalui agen-agen untuk selanjutnya dijual kembali kepada konsumen akhir yang membutuhkan. Saluran distribusi ini berlaku untuk daerah luar Malang.

c. Pesaing

Banyaknya perusahaan yang bergerak di bidang industri pembuatan genteng, batako, dan paving stone menyebabkan semakin kompetitifnya persaingan, sehingga perusahaan berusaha keras untuk memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen. Adapun perusahaan-perusahaan yang menjadi pesaing Perusahaan Malang Indah diantaranya sebagai berikut:

- 1) Perusahaan Indah Cemerlang, Singosari Malang
- 2) Perusahaan Eterna, Lawang Malang
- 3) Perusahaan UPI, Singosari Malang
- 4) Perusahaan Fass, Janti Malang

9. Data Permintaan Barang dan Harga Jual

Pada bagian ini akan disajikan data yang diperoleh dari Perusahaan Malang Indah yaitu jumlah produksi dan permintaan masing-masing produk serta harga jual masing-masing produk pada tahun 2010 hingga tahun 2012.

a. Data Permintaan dan Penjualan Produk

Data permintaan dan penjualan masing-masing produk pada Perusahaan Malang Indah adalah sebagai berikut:

Tabel 5 Data Permintaan dan Penjualan Perusahaan Malang Indah Tahun 2010 s/d Tahun 2012

Produk	Keterangan	2010	2011	2012
Batako	Permintaan (m ²)	21.960	23.040	23.760
	Penjualan (m ²)	17.693	18.285	18.877
	Selisih	4.267	4.755	4.883
Paving Stone	Permintaan (m ²)	32.400	33.480	34.560
	Penjualan (m ²)	27.755	28.689	29.623
	Selisih	4.645	4.791	4.937
Genteng	Permintaan (m ²)	36.360	37.440	38.520
	Penjualan (m ²)	30.298	31.316	32.334
	Selisih	6.062	6.124	6.186

Sumber: Data diolah, 2013

b. Harga Jual

Harga jual masing-masing produk pada Perusahaan Malang Indah adalah sebagai berikut:

Tabel 6 Harga Jual Masing-Masing Produk Perusahaan Malang Indah Tahun 2010 s/d Tahun 2012 (Rp/m²)

Produk	2010	2011	2012
Batako (m ²)	Rp. 36.000	Rp. 38.400	Rp. 40.800
Paving Stone (m ²)	Rp. 34.000	Rp. 35.000	Rp. 36.000
Genteng (m ²)	Rp. 23.100	Rp. 25.300	Rp. 27.500

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

10. Laporan Keuangan Perusahaan

a) Laporan Harga Pokok Penjualan

Tabel 7 Laporan Harga Pokok Penjualan Perusahaan Malang Indah Periode yang berakhir 31 desember 2010 (dalam rupiah)

Keterangan	2010
Persediaan Bahan Baku Awal	52.801.875
Pembelian Bahan Baku	949.152.225
Bahan Baku yang Tersedia	1.001.954.100
Persediaan Bahan Baku Akhir	61.777.450
Pemakaian Bahan Baku	940.176.650
Biaya Tenaga Kerja Langsung	294.140.000
Overhead Pabrik	167.044.500
	1.401.361.150
Persediaan Awal Barang Setengah Jadi	15.207.500
	1.416.568.650
Persediaan Akhir Barang Setengah Jadi	18.357.150
Harga Pokok Produksi	1.398.211.500
Persediaan Awal Barang Jadi	27.134.800
	1.425.346.300
Persediaan Akhir Barang Jadi	31.000.200
Harga Pokok Penjualan	1.394.346.100

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

Tabel 8 Laporan Harga Pokok Penjualan Perusahaan Malang Indah Periode yang berakhir 31 desember 2011 (dalam rupiah)

Keterangan	2011
Persediaan Bahan Baku Awal	61.777.450
Pembelian Bahan Baku	1.125.353.250
Bahan Baku yang Tersedia	1.187.130.700
Persediaan Bahan Baku Akhir	118.625.850
Pemakaian Bahan Baku	1.068.504.850
Biaya Tenaga Kerja Langsung	316.321.600
Overhead Pabrik	173.241.250
	1.558.067.700
Persediaan Awal Barang Setengah Jadi	18.357.150
	1.576.424.850
Persediaan Akhir Barang Setengah Jadi	22.872.500
Harga Pokok Produksi	1.553.552.350
Persediaan Awal Barang Jadi	31.000.200
	1.584.552.550
Persediaan Akhir Barang Jadi	34.039.250
Harga Pokok Penjualan	1.550.313.300

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

Tabel 9 Laporan Harga Pokok Penjualan Perusahaan Malang Indah Periode yang berakhir 31 desember 2012 (dalam rupiah)

Keterangan	2012
Persediaan Bahan Baku Awal	118.625.850
Pembelian Bahan Baku	1.185.738.750
Bahan Baku yang Tersedia	1.304.364.600
Persediaan Bahan Baku Akhir	140.380.450
Pemakaian Bahan Baku	1.163.984.150
Biaya Tenaga Kerja Langsung	333.994.500
Overhead Pabrik	192.939.600
	1.690.918.250
Persediaan Awal Barang Setengah Jadi	22.872.500
	1.713.790.750
Persediaan Akhir Barang Setengah Jadi	30.538.900
Harga Pokok Produksi	1.683.251.850
Persediaan Awal Barang Jadi	34.039.250
	1.717.291.100
Persediaan Akhir Barang Jadi	47.484.500
Harga Pokok Penjualan	1.669.806.600

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

b) Laporan Laba Rugi

Tabel 10 Laporan Laba Rugi Perusahaan Malang Indah Periode yang berakhir 31 desember 2010 (dalam rupiah)

Keterangan	2010
Penjualan	2.280.501.800
Harga Pokok Penjualan	1.394.346.100
Laba Kotor	886.155.700
Biaya Operasional	
Biaya Penjualan	101.150.000
Biaya Administrasi dan Umum	119.400.000
Total Biaya Operasional	220.550.000
Laba Operasi	665.605.700
Bunga	32.157.000
Laba Sebelum Pajak (EBT)	633.448.700
Pajak	63.344.870
Laba Bersih (EAT)	570.103.830

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

Tabel 11 Laporan Laba Rugi Perusahaan Malang Indah Periode yang berakhir 31 desember 2011 (dalam rupiah)

Keterangan	2011
Penjualan	2.498.553.800
Harga Pokok Penjualan	1.550.513.300
Laba Kotor	948.040.500
Biaya Operasional	
Biaya Penjualan	102.900.000
Biaya Administrasi dan Umum	132.607.800
Total Biaya Operasional	235.507.800
Laba Operasi	712.532.700
Bunga	35.064.900
Laba Sebelum Pajak (EBT)	677.467.800
Pajak	67.746.780
Laba Bersih (EAT)	609.721.020

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

Tabel 12 Laporan Laba Rugi Perusahaan Malang Indah Periode yang berakhir 31 desember 2012 (dalam rupiah)

Keterangan	2012
Penjualan	2.725.794.600
Harga Pokok Penjualan	1.669.806.600
Laba Kotor	1.055.988.000
Biaya Operasional	
Biaya Penjualan	109.760.000
Biaya Administrasi dan Umum	142.443.600
Total Biaya Operasional	252.203.600
Laba Operasi	803.784.400
Bunga	37.218.600
Laba Sebelum Pajak (EBT)	766.565.800
Pajak	76.656.580
Laba Bersih (EAT)	689.909.220

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

c) Neraca

**Tabel 13 Neraca Perusahaan Malang Indah Periode yang berakhir
31 desember 2010 (dalam rupiah)**

Neraca	2010
AKTIVA	
AKTIVA LANCAR	
Kas	141.245.000
Piutang	372.124.900
Persediaan	
Bahan Baku	61.777.450
Barang Dalam Proses	18.357.150
Barang Jadi	31.000.200
Jumlah Persediaan	111.134.800
Jumlah Aktiva Lancar	624.504.700
AKTIVA TETAP	
Tanah	350.000.000
Gedung	252.000.000
Akumulasi Penyusutan Gedung	37.800.000
Mesin	264.670.000
Akumulasi Penyusutan Mesin	211.736.000
Kendaraan	143.500.000
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	64.575.000
Peralatan Kantor	14.250.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan Kantor	4.987.500
Jumlah Aktiva Tetap	705.321.500
Total Aktiva	1.329.826.200
PASIVA	
UTANG LANCAR	
Utang Dagang	147.012.800
Utang Pajak	7.745.200
Jumlah Utang Lancar	154.758.000
MODAL	1.175.068.200
Total Pasiva	1.329.826.200

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

**Tabel 14 Neraca Perusahaan Malang Indah Periode yang berakhir
31 desember 2011 (dalam rupiah)**

Neraca	2011
AKTIVA	
AKTIVA LANCAR	
Kas	231.732.000
Piutang	509.344.150
Persediaan	
Bahan Baku	118.625.850
Barang Dalam Proses	22.872.500
Barang Jadi	34.039.250
Jumlah Persediaan	175.537.600
Jumlah Aktiva Lancar	916.613.750
AKTIVA TETAP	
Tanah	350.000.000
Gedung	252.000.000
Akumulasi Penyusutan Gedung	50.400.000
Mesin	264.670.000
Akumulasi Penyusutan Mesin	224.969.500
Kendaraan	143.500.000
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	71.750.000
Peralatan Kantor	14.250.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan Kantor	5.700.000
Jumlah Aktiva Tetap	671.600.500
Total Aktiva	1.588.214.250
PASIVA	
UTANG LANCAR	
Utang Dagang	218.700.000
Utang Pajak	8.381.600
Jumlah Utang Lancar	227.081.600
MODAL	
Total Pasiva	1.588.214.250

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

**Tabel 15 Neraca Perusahaan Malang Indah Periode yang berakhir
31 desember 2012 (dalam rupiah)**

Neraca	2012
AKTIVA	
AKTIVA LANCAR	
Kas	286.847.000
Piutang	673.776.950
Persediaan	
Bahan Baku	140.380.450
Barang Dalam Proses	30.538.900
Barang Jadi	47.484.500
Jumlah Persediaan	218.403.850
Jumlah Aktiva Lancar	1.179.027.800
AKTIVA TETAP	
Tanah	350.000.000
Gedung	252.000.000
Akumulasi Penyusutan Gedung	63.000.000
Mesin	264.670.000
Akumulasi Penyusutan Mesin	238.203.000
Kendaraan	143.500.000
Akumulasi Penyusutan Kendaraan	78.925.000
Peralatan Kantor	14.250.000
Akumulasi Penyusutan Peralatan Kantor	6.412.500
Jumlah Aktiva Tetap	637.879.500
Total Aktiva	1.816.907.300
PASIVA	
UTANG LANCAR	
Utang Dagang	293.834.200
Utang Pajak	9.000.800
Jumlah Utang Lancar	302.835.000
MODAL	
Total Pasiva	1.514.072.300

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

11. Rencana Investasi Perusahaan

Berdasarkan permintaan yang semakin meningkat setiap tahunnya, perusahaan berencana untuk melakukan perluasan usaha atau ekspansi. Tujuan perusahaan melakukan ekspansi ini adalah agar perusahaan dapat beroperasi secara lebih maksimal dan dapat memenuhi permintaan pasar yang semakin bertambah. Melalui ekspansi ini diharapkan semakin banyaknya permintaan yang terpenuhi maka dapat semakin meningkatkan pula laba perusahaan. Rencana investasi yang dilakukan oleh Perusahaan Malang Indah ini berupa penambahan mesin dan pembelian kendaraan untuk operasional perusahaan. Melalui penambahan mesin ini diharapkan kapasitas produksinya dapat meningkat. Sementara untuk penambahan kendaraan diharapkan dapat memperlancar dan memperbanyak proses pengiriman.

B. Analisis dan Interpretasi Data

1. *Initial Investment*

Initial investment merupakan nilai investasi awal dalam memulai suatu usaha atau bisnis. Penentuan *Initial investment* digunakan untuk menilai total dana yang akan dikeluarkan oleh perusahaan. Total *initial investment* yang harus dikeluarkan oleh Perusahaan Malang Indah adalah Rp. 360.000.000,00 dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 16 Rencana Investasi Perusahaan Malang Indah

No.	Jenis Mesin	Harga
1.	Pembelian 1 Unit Mesin Paving Hydrolis	Rp. 150.000.000,00
2.	Pembelian 1 Unit Mesin Press	Rp. 20.000.000,00
3.	Pembelian 1 Unit <i>Truck Diesel</i>	Rp. 190.000.000,00
Total Initial Investment		Rp. 360.000.000,00

Sumber: Perusahaan Malang Indah, 2013

Umur ekonomis atas masing-masing mesin dan truck tersebut diperkirakan delapan tahun dengan nilai residu setiap mesin dan *truck* yang berbeda-beda sesuai dengan perkiraan pihak perusahaan.

2. Depresiasi

Dari data yang telah diperoleh, nilai investasi aktiva tetap yang harus dikeluarkan oleh Perusahaan Malang Indah yaitu Rp. 360.000.000,00 biaya pemasangan dan biaya pengangkutan ditanggung oleh pihak penjual. Untuk menghitung depresiasi per tahun dilakukan dengan metode garis lurus. Sehingga biaya depresiasi per tahun selama umur ekonomis adalah sama. Untuk perhitungan depresiasi per tahun dapat menggunakan rumus sebagai

berikut: $\text{Depresiasi} = \frac{\text{Harga Perolehan} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Ekonomis}}$

a. Depresiasi mesin paving hydrolis

Perhitungan depresiasi mesin paving hydrolis, diperkirakan nilai sisa mesin adalah Rp. 37.500.000, maka depresiasi pertahunnya adalah:

$$\text{Depresiasi} = \frac{150.000.000 - 37.500.000}{8} = 14.062.500$$

b. Depresiasi mesin press

Untuk perhitungan depresiasi mesin press, diperkirakan nilai sisa mesin adalah Rp. 5.000.000, maka depresiasi mesin press pertahun adalah:

$$\text{Depresiasi} = \frac{20.000.000 - 5.000.000}{8} = 1.875.000$$

c. Depresiasi kendaraan

Untuk perhitungan depresiasi kendaraan, diperkirakan nilai sisa kendaraan adalah Rp. 47.500.000, maka depresiasi kendaraan pertahun adalah:

$$\text{Depresiasi} = \frac{190.000.000 - 47.500.000}{8} = 17.812.500$$

Sehingga total depresiasi pertahun adalah sebagai berikut:

Mesin Paving Hydrolis : Rp. 14.062.500

Mesin Press : Rp. 1.875.000

Kendaraan : Rp. 17.812.500

Total depresiasi per tahun : Rp. 33.750.000

3. Sumber Dana dan Biaya Modal

Dana yang dibutuhkan oleh perusahaan atas rencana investasi adalah sebesar Rp. 360.000.000,00. Dari jumlah dana tersebut, perusahaan berencana untuk menggunakan modal dari dua sumber yaitu modal sendiri dan modal pinjaman (hutang bank). Jumlah modal sendiri yang digunakan adalah sebesar 50 % dari *initial investment*. Sedangkan sisa 50% yang butuhkan akan menggunakan modal pinjaman (hutang bank) dengan jangka waktu 8 tahun dengan asumsi tingkat bunga bank sebesar 13%.

a) Modal sendiri

Modal sendiri yang dikeluarkan untuk rencana investasi ini adalah 50% dari *initial investment* ($50\% \times \text{Rp. } 360.000.000,00 = \text{Rp. } 180.000.000,00$). Biaya modal sendiri dihitung dengan menggunakan *Return On Equity* tahun 2012, yaitu dengan membandingkan laba bersih dengan modal sendiri. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba Bersih sesudah pajak 2012}}{\text{Modal Sendiri tahun 2012}}$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Rp. } 689.909.220}{\text{Rp. } 1.514.072.300} = 0,4557 = 45,57\%$$

b) Modal Pinjaman

Modal pinjaman yang dibutuhkan untuk rencana investasi ini adalah 50% dari *initial investment* ($50\% \times \text{Rp. } 360.000.000,00 = \text{Rp. } 180.000.000,00$). Berikut Perhitungan biaya modal pinjaman:

$$K_i = K_d \times (1-t)$$

$$K_i = 0.13 \times \left(1 - \frac{\text{pajak tahun 2012}}{\text{laba sebelum pajak tahun 2012}} \right)$$

$$K_i = 0.13 \times \left(1 - \frac{\text{Rp. } 76.656.580}{\text{Rp. } 766.565.800} \right)$$

$$K_i = 0.13 \times (1 - 0.10)$$

$$K_i = 0.13 \times (0.90) = 11.7\%$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui biaya modal pinjaman sebesar 11,7%.

Karena sumber dana yang digunakan oleh perusahaan untuk melakukan investasi aktiva tetap berasal dari dua sumber, yaitu dari modal sendiri dan modal pinjaman, sehingga biaya modalnya adalah rata-rata

tertimbang dari berbagai biaya (*weighted average cost of capital*). Hasil dari *weighted average cost of capital* akan dijadikan *discount factor*. Perhitungan dari biaya modal rata-rata tertimbang adalah sebagai berikut:

Tabel 17 Perhitungan Biaya Modal Rata-Rata Tertimbang

Keterangan	Jumlah	Proporsi	Biaya Modal	Proporsi x Biaya Modal
Modal sendiri	Rp.180.000.000	50%	45,57%	22,78%
Modal pinjaman	Rp.180.000.000	50%	11,7%	5,85%
<i>Discount Factor (Df)</i>				28,63%

Sumber: Data diolah, 2013

4. Menghitung Angsuran Pinjaman

Perusahaan berencana untuk meminjam dana kepada bank sebesar 50% dari total *initial investment* yaitu sebesar Rp. 180.000.000 dengan asumsi tingkat bunga bank sebesar 13%. Jangka waktu pengembalian pinjaman adalah diangsur selama delapan tahun secara anuitet. Berikut perhitungan pembayaran bunga dan cicilan pokok pinjaman Perusahaan Malang Indah:

$$\text{initial investment} = \text{Rp. } 360.000.000,00$$

$$\text{Pinjaman} = 50\% \times \text{Rp. } 360.000.000,00$$

$$= \text{Rp. } 180.000.000,00$$

$$\text{Angsuran} = \frac{180.000.000}{\frac{1-(1+13\%)^{-8}}{13\%}}$$

$$= \text{Rp. } 37.509.609$$

Tabel 18 Perhitungan Angsuran Pinjaman

Tahun	Pinjaman	Bunga (13%)	Total	Angsuran/Bulan
2013	Rp.180.000.000	Rp.23.400.000	Rp.203.400.000	Rp. 37.509.609
2014	Rp.165.890.390	Rp.21.565.751	Rp.187.456.141	Rp. 37.509.609
2015	Rp.149.946.532	Rp.19.493.049	Rp.169.439.581	Rp. 37.509.609
2016	Rp.131.929.971	Rp.17.150.896	Rp.149.080.868	Rp. 37.509.609
2017	Rp.111.571.258	Rp.14.504.264	Rp.126.075.522	Rp. 37.509.609
2018	Rp.88.565.912	Rp.11.513.569	Rp.100.079.481	Rp. 37.509.609
2019	Rp.62.569.871	Rp.8.134.083	Rp.70.703.954	Rp. 37.509.609
2020	Rp.33.194.345	Rp.4.315.265	Rp.37.509.610	Rp. 37.509.609

Sumber: Data diolah, 2013

5. Proyeksi Permintaan

Proyeksi permintaan merupakan perkiraan jumlah permintaan yang akan terjadi pada masa yang akan datang. Berdasarkan data permintaan selama tiga tahun terakhir, yaitu tahun 2010, 2011, dan 2012 yang mengalami peningkatan kenaikan setiap tahunnya, maka dapat diproyeksikan permintaan untuk delapan tahun kedepan. Perhitungan proyeksi permintaan batako, Paving stone dan genteng tahun 2013 – 2020 terdapat dalam lampiran 1. Berikut ini adalah proyeksi permintaan masing-masing produk selama delapan tahun kedepan:

Tabel 19 Proyeksi Permintaan Masing-Masing Produk Tahun 2013-2020

Tahun	Batako (m ²)	Paving Stone (m ²)	Genteng (m ²)
2013	24.720	35.640	39.600
2014	25.620	36.720	40.680
2015	26.520	37.800	41.760
2016	27.420	38.880	42.840
2017	28.320	39.960	43.920
2018	29.220	41.040	45.000
2019	30.120	42.120	46.080
2020	31.020	43.200	47.160

Sumber: Data diolah, 2013

6. Proyeksi Penjualan

Proyeksi penjualan dilakukan untuk memprediksi besarnya jumlah produk yang terjual di masa mendatang. Berdasarkan data penjualan selama tiga tahun terakhir, yaitu tahun 2010, 2011, dan 2012 yang mengalami peningkatan kenaikan setiap tahunnya, maka dapat diproyeksikan penjualan untuk delapan tahun kedepan. Perhitungan proyeksi penjualan batako, paving stone, dan genteng tahun 2013 – 2020 terdapat dalam lampiran 2. Berikut ini adalah proyeksi penjualan masing-masing produk selama delapan tahun kedepan:

Tabel 20 Proyeksi Penjualan Masing-Masing Produk Tahun 2013-2020

Tahun	Batako (m ²)	Paving Stone (m ²)	Genteng (m ²)
2013	19.469	30.557	33.352
2014	20.061	31.491	34.370
2015	20.653	32.425	35.388
2016	21.245	33.359	36.406
2017	21.837	34.293	37.424
2018	22.429	35.227	38.442
2019	23.021	36.161	39.460
2020	23.613	37.095	40.478

Sumber: Data diolah, 2013

7. Proyeksi Harga Jual

Proyeksi harga jual dilakukan untuk memprediksi besarnya harga jual masing-masing produk di masa mendatang. Pertimbangan dalam melakukan proyeksi harga jual adalah untuk mengantisipasi apabila terjadi kenaikan bahan baku maupun gaji para pegawai di masa mendatang. Berdasarkan data yang diperoleh bahwa harga jual selama tiga tahun terakhir yaitu tahun 2010, 2011, dan 2012 yang mengalami peningkatan kenaikan setiap tahunnya, maka dapat diproyeksikan harga jual masing-masing produk untuk delapan tahun kedepan. Perhitungan proyeksi harga jual batako, paving stone, dan genteng tahun 2013 sampai dengan 2020 terdapat dalam lampiran 3. Berikut ini adalah proyeksi harga jual masing-masing produk selama delapan tahun kedepan:

Tabel 21 Proyeksi Harga Jual Masing-Masing Produk Tahun 2013-2020

Tahun	Batako (Rp/m ²)	Paving Stone (Rp/m ²)	Genteng (Rp/m ²)
2013	Rp. 43.200	Rp. 37.000	Rp. 29.700
2014	Rp. 45.600	Rp. 38.000	Rp. 31.900
2015	Rp. 48.000	Rp. 39.000	Rp. 34.100
2016	Rp. 50.400	Rp. 40.000	Rp. 36.300
2017	Rp. 52.800	Rp. 41.000	Rp. 38.500
2018	Rp. 55.200	Rp. 42.000	Rp. 40.700
2019	Rp. 57.600	Rp. 43.000	Rp. 42.900
2020	Rp. 60.000	Rp. 44.000	Rp. 45.100

Sumber: Data diolah, 2013

Berdasarkan hasil proyeksi harga jual yang terdapat pada tabel 21 diatas, diperoleh hasil peningkatan harga jual yang semakin tinggi. Dengan hasil proyeksi harga jual produk batako, paving stone dan genteng yang menunjukkan terus meningkat diharapkan perusahaan masih mampu untuk bersaing dengan para kompetitor.

8. Proyeksi Pendapatan

Proyeksi pendapatan dilakukan untuk memprediksi besarnya pendapatan yang diperoleh di masa mendatang. Untuk dapat mengetahui besarnya proyeksi pendapatan, dilakukan perhitungan dengan mengalikan proyeksi permintaan masing-masing produk dengan proyeksi harga jual masing-masing produk yang telah dihitung sebelumnya. Berikut ini adalah proyeksi pendapatan selama delapan tahun kedepan:

Tabel 22 Proyeksi Pendapatan Perusahaan Malang Indah Tahun 2013-2020

Tahun	Batako			Paving stone			Genteng			Total
	Penjualan	Harga	Hasil	Penjualan	Harga	Hasil	Penjualan	Harga	Hasil	Penjualan
2013	24.720	43.200	1.067.904.000	35.640	37.000	1.318.680.000	39.600	29.700	1.176.120.000	3.562.704.000
2014	25.620	45.600	1.168.272.000	36.720	38.000	1.395.360.000	40.680	31.900	1.297.692.000	3.861.324.000
2015	26.520	48.000	1.272.960.000	37.800	39.000	1.474.200.000	41.760	34.100	1.424.016.000	4.171.176.000
2016	27.420	50.400	1.381.968.000	38.880	40.000	1.555.200.000	42.840	36.300	1.555.092.000	4.492.260.000
2017	28.320	52.800	1.495.296.000	39.960	41.000	1.638.360.000	43.920	38.500	1.690.920.000	4.824.576.000
2018	29.220	55.200	1.612.944.000	41.040	42.000	1.723.680.000	45.000	40.700	1.831.500.000	5.168.124.000
2019	30.120	57.600	1.734.912.000	42.120	43.000	1.811.160.000	46.080	42.900	1.976.832.000	5.522.904.000
2020	31.020	60.000	1.816.200.000	43.200	44.000	1.900.800.000	47.160	45.100	2.126.916.000	5.888.916.000

Sumber: Data diolah, 2013

9. Proyeksi Harga Pokok Penjualan

Proyeksi harga pokok penjualan dilakukan untuk memprediksi besarnya harga pokok penjualan di masa mendatang. Perhitungan proyeksi harga pokok penjualan tahun 2013 sampai dengan 2020 terdapat dalam lampiran 4. Berikut ini adalah proyeksi Harga Pokok Penjualan selama delapan tahun kedepan:

Tabel 23 Proyeksi Harga Pokok Penjualan Perusahaan Malang Indah Tahun 2013-2020

Tahun	HPP/Unit	Volume Produksi	HPP
2013	Rp.21.872,43	99.960	Rp.2.186.363.553
2014	Rp.22.996,96	103.020	Rp.2.369.146.747
2015	Rp.24.121,48	106.080	Rp.2.558.807.032
2016	Rp.25.246,01	109.140	Rp.2.755.349.408
2017	Rp.26.370,53	112.200	Rp.2.958.773.877
2018	Rp.27.495,06	115.260	Rp.3.169.080.437
2019	Rp.28.619,58	118.320	Rp.3.386.269.089
2020	Rp.29.744,11	121.380	Rp.3.610.339.833

Sumber: Data diolah, 2013

10. Proyeksi Biaya Operasioanal

Proyeksi biaya operasional dilakukan untuk memprediksi besarnya biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk biaya operasional di masa mendatang. Proyeksi biaya operasional terdiri dari biaya penjualan dan biaya administrasi & umum.

a) Biaya Penjualan

Proyeksi biaya penjualan digunakan untuk memprediksi besarnya biaya yang berhubungan dengan kegiatan penjualan produk jadi. Berikut akan disajikan proyeksi biaya penjualan Perusahaan Malang Indah selama delapan tahun kedepan. Perhitungan proyeksi biaya penjualan dapat dilihat pada lampiran 5.

Tabel 24 Proyeksi Biaya Penjualan Perusahaan Malang Indah Tahun 2013-2020

Tahun	Biaya Penjualan
2013	Rp.149.402.294
2014	Rp.161.924.949
2015	Rp.174.918.619
2016	Rp.188.383.304
2017	Rp.202.319.004
2018	Rp.216.725.718
2019	Rp.231.603.447
2020	Rp.246.952.192

Sumber: Data diolah, 2013

b) Biaya Administrasi dan Umum

Proyeksi biaya administrasi dan umum digunakan untuk memprediksi besarnya biaya yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Berikut akan disajikan proyeksi biaya administrasi dan umum Perusahaan Malang Indah selama delapan tahun kedepan. Perhitungan proyeksi biaya administrasi dan umum dapat dilihat pada lampiran 5.

Tabel 25 Proyeksi Biaya Administrasi dan Umum Perusahaan Malang Indah Tahun 2013-2020

Tahun	Biaya Administrasi dan Umum
2013	Rp.187.265.653
2014	Rp.202.961.953
2015	Rp.219.248.637
2016	Rp.236.125.708
2017	Rp.253.593.163
2018	Rp.271.651.003
2019	Rp.290.299.229
2020	Rp.309.537.840

Sumber: Data diolah, 2013

Tabel 26 Proyeksi Total Biaya Operasional Perusahaan Malang Indah Tahun 2013-2020

Tahun	Biaya Penjualan	Biaya Administrasi dan Umum	Biaya Operasional
2013	Rp.149.402.294	Rp.187.265.653	Rp.336.667.948
2014	Rp.161.924.949	Rp.202.961.953	Rp.364.886.903
2015	Rp.174.918.619	Rp.219.248.637	Rp.394.167.258
2016	Rp.188.383.304	Rp.236.125.708	Rp.424.509.012
2017	Rp.202.319.004	Rp.253.593.163	Rp.455.912.167
2018	Rp.216.725.718	Rp.271.651.003	Rp.488.376.722
2019	Rp.231.603.447	Rp.290.299.229	Rp.521.902.678
2020	Rp.246.952.192	Rp.309.537.840	Rp.556.490.033

Sumber: Data diolah, 2013

11. Proyeksi Laba Rugi Setelah Pajak

Proyeksi laba rugi setelah pajak dilakukan untuk mengetahui besarnya laba atau rugi yang diperoleh perusahaan selama delapan tahun kedepan berkaitan dengan ekspansi yang dilakukan. Sebelum melakukan proyeksi laba

setelah pajak perlu diketahui tentang tarif pajak untuk badan usaha tetap terkait dengan pajak penghasilan. Ketentuan tarif pajak penghasilan berdasarkan Undang-undang No 36 Tahun 2008 menyebutkan bahwa mulai tahun 2010 tarif pajak untuk badan usaha adalah 25%. Untuk badan usaha yang memiliki laba bruto atau omzet di bawah Rp.4.800.000.000 akan mendapatkan pengurangan sebesar 50% sehingga tarif pajak akan menjadi 12,5%, sementara untuk badan usaha yang memiliki laba bruto atau omzet di antara Rp.4.800.000.000 hingga Rp.50.000.000.000 akan mendapatkan pengurangan sebagian. Berikut ini adalah proyeksi laba rugi setelah pajak Perusahaan Malang Indah selama delapan tahun kedepan:



Tabel 27 Proyeksi Laba Rugi Setelah Pajak Perusahaan Malang Indah Tahun 2013-2020

Tahun	Pendapatan	HPP	Biaya Operasional	Depresiasi	EBIT	Bunga	EBT	Pajak (12,5%)	EAT
2013	3.562.704.000	2.186.363.553	336.667.948	33.750.000	1.005.917.499	23.400.000	982.517.499	122.814.687	859.702.811
2014	3.861.324.000	2.369.146.747	364.886.903	33.750.000	1.093.540.351	21.565.751	1.071.974.600	133.996.825	937.977.775
2015	4.171.176.000	2.558.807.032	394.167.258	33.750.000	1.184.451.711	19.493.049	1.164.958.662	145.619.833	1.019.338.829
2016	4.492.260.000	2.755.349.408	424.509.012	33.750.000	1.278.651.579	17.150.896	1.261.500.683	157.687.585	1.103.813.098
2017	4.824.576.000	2.958.773.877	455.912.167	33.750.000	1.376.139.956	14.504.264	1.361.635.692	170.204.462	1.191.431.231
2018	5.168.124.000	3.169.080.437	488.376.722	33.750.000	1.476.916.841	11.513.569	1.465.403.272	183.175.409	1.282.227.863
2019	5.522.904.000	3.386.269.089	521.902.678	33.750.000	1.580.982.233	8.134.083	1.572.848.150	196.606.019	1.376.242.131
2020	5.888.916.000	3.610.339.833	556.490.033	33.750.000	1.688.336.165	4.315.265	1.684.020.870	210.502.609	1.473.518.261

Sumber: Data diolah, 2013

12. Proyeksi *Cash Inflow*

Proyeksi *Cash Inflow* dilakukan untuk mengetahui gambaran kondisi kas perusahaan di masa mendatang. Melalui proyeksi *Cash Inflow* ini dapat diketahui jumlah kas bersih yang diterima setelah investasi dilakukan.

Proyeksi *Cash Inflow* dilakukan dengan mencari *Incremental Cash Inflow* laba setelah pajak (EAT) setelah ekspansi dengan EAT tanpa ekspansi. Setelah *Incremental EAT* diketahui, *Cash Inflow* dihitung dengan menjumlahkan *Incremental EAT*, depresiasi, dan besarnya bunga yang telah dikurangi pajak. Berikut ini adalah proyeksi *Cash Inflow* Perusahaan Malang Indah setelah adanya investasi selama delapan tahun kedepan:

Tabel 28 Proyeksi *Incremental EAT* Tahun 2013-2020 (dalam rupiah)

Tahun	EAT Setelah Ekspansi	EAT Sebelum Ekspansi	<i>Incremental EAT</i>
2013	859.702.811	689.909.220	169.793.591
2014	937.977.775	689.909.220	248.068.555
2015	1.019.338.829	689.909.220	329.429.609
2016	1.103.813.098	689.909.220	413.903.878
2017	1.191.431.231	689.909.220	501.522.011
2018	1.282.227.863	689.909.220	592.318.643
2019	1.376.242.131	689.909.220	686.332.911
2020	1.473.518.261	689.909.220	783.609.041

Sumber: Data diolah, 2013

Tabel 29 Proyeksi Incremental Cash Inflow Tahun 2013-2020 (dalam rupiah)

Tahun	Incremental EAT	Depresiasi (Rp)	I (1-T) x Bunga	Incremental CI
2013	169.793.591	33.750.000	20.358.000	223.901.591
2014	248.068.555	33.750.000	18.762.203	300.580.758
2015	329.429.609	33.750.000	16.958.952	380.138.561
2016	413.903.878	33.750.000	14.921.279	462.575.157
2017	501.522.011	33.750.000	12.618.709	547.890.720
2018	592.318.643	33.750.000	10.016.804	636.085.447
2019	686.332.911	33.750.000	7.076.652	727.159.563
2020	783.609.041	33.750.000	3.754.280	821.113.321

Sumber: Data diolah, 2013

Tabel 30 Proyeksi Kumulatif Cash Inflow Tahun 2013-2020 (dalam rupiah)

Tahun	Incremental CI	Kumulatif Incremental CI
2013	223.901.591	223.901.591
2014	300.580.758	524.482.349
2015	380.138.561	680.719.319
2016	462.575.157	842.713.719
2017	547.890.720	1.010.465.877
2018	636.085.447	1.183.976.167
2019	727.159.563	1.363.245.011
2020	821.113.321	1.548.272.885

Sumber: Data diolah, 2013

13. Analisis Capital Budgeting

Terdapat beberapa metode yang dapat digunakan untuk menilai rencana investasi sehubungan dengan rencana perusahaan yang akan

melakukan ekspansi atau perluasan usaha. Metode-metode tersebut adalah sebagai berikut:

a) Metode *Average Rate of Return* (ARR)

Metode *Average Rate of Return* (ARR) digunakan untuk mengukur berapa persen tingkat keuntungan rata-rata yang akan diperoleh perusahaan dari suatu investasi. Rumus yang digunakan untuk menghitung ARR adalah rata-rata *Earning After Tax* (EAT) dibagi dengan *Initial Investment*.

$$\begin{aligned} \text{Rata-rata } Earning \text{ After Tax (EAT)} &= \frac{\text{Total EAT}}{n} \\ &= \frac{\text{Rp.3.724.978.239}}{8} \\ &= \text{Rp. 465.622.279} \\ \text{Average Rate of Return (ARR)} &= \frac{\text{Rata-rata EAT}}{\text{Initial Investment}} \\ &= \frac{\text{Rp.465.622.279}}{\text{Rp.360.000.000}} \\ &= 129,34\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas diketahui nilai *Average Rate of Return* (ARR) sebesar 129,34% melebihi tingkat *Coc* yang diinginkan oleh perusahaan yaitu 28,63%. Sehingga rencana investasi tersebut layak untuk dilaksanakan.

b) Metode *Payback Period* (PP)

Metode *Payback Period* (PP) digunakan untuk mengetahui jangka waktu yang dibutuhkan untuk menutup kembali pengeluaran investasi dari suatu proyek yaitu dengan menggunakan *cash inflow* yang dihasilkan.

Payback Period dari investasi ini dapat dihitung dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Payback Period} = t + \left(\frac{b-c}{d-c} \right)$$

dimana : t = tahun terakhir dimana jumlah *cash inflow* belum menutup *initial investment*.

b = *Initial investment*

c = kumulatif *cash inflow* pada tahun ke t

d = jumlah kumulatif *cash inflow* pada tahun ke $t + 1$

$$\begin{aligned} \text{Payback Period} &= 1 + \left(\frac{\text{Rp.360.000.000} - \text{Rp.223.901.591}}{\text{Rp.524.482.349} - \text{Rp.223.901.591}} \right) \\ &= 1 + \left(\frac{\text{Rp.136.098.408}}{\text{Rp.300.580.758}} \right) \\ &= 1 + 0,452784834 \\ &= 1 \text{ Tahun } 0,452784834 \text{ bulan} \\ &= 1 \text{ Tahun } 5 \text{ Bulan } 13 \text{ Hari} \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas diketahui bahwa *Payback Period* dari investasi ini adalah selama 1 Tahun 5 Bulan 13 Hari. Tingkat pengembalian ini lebih cepat dari ketentuan perusahaan, dimana perusahaan menentukan tingkat pengembalian selama delapan tahun. Sehingga dari melihat hasil *Payback Period*nya rencana investasi tersebut layak untuk dilaksanakan.

c) Metode Net Present Value (NPV)

Metode *Net Present Value* (NPV) digunakan untuk menilai selisih antara nilai sekarang (*present value*) investasi dengan nilai sekarang

penerimaan kas bersih di masa yang akan datang. *Rate of return* yang diinginkan perusahaan adalah sebesar 28,63%. Perhitungan *Net Present Value* ini adalah sebagai berikut:

Tabel 31 Proyeksi *Cash Inflow* setelah ekspansi tahun 2013-2020 (dalam rupiah)

Tahun	<i>Net Cash Inflow</i>	Df (28,63%)	<i>PV Net Cash Inflow</i>
2013	223.901.591	0,7774	174.066.385
2014	300.580.758	0,6044	181.667.247
2015	380.138.561	0,4699	178.613.844
2016	462.575.157	0,3653	168.971.409
2017	547.890.720	0,2840	155.590.328
2018	636.085.447	0,2208	140.430.629
2019	727.159.563	0,1716	124.805.531
2020	821.113.321	0,1334	109.563.258
Total Present Value Net Cash Inflow			1.233.708.634
Initial investment			360.000.000
NPV			873.708.634

Sumber: Data diolah, 2013

Perhitungan *Net Present Value* ini menggunakan rumus:

$$NPV = \text{Present Value Net Cash Inflow} - \text{Present Value Initial investment}$$

$$NPV = \text{Rp. } 1.233.708.634 - \text{Rp. } 360.000.000 = \text{Rp. } 873.708.634$$

Dari perhitungan di atas diketahui bahwa Total *Present Value Net Cash Inflow* lebih besar dari nilai investasi yang diinginkan. Sehingga dengan *Rate of return* yang diinginkan perusahaan sebesar 28,63% didapatkan nilai NPVnya adalah Rp. 873.708.634 atau $NPV > 0$. Sehingga rencana investasi tersebut layak untuk dilaksanakan.

d) Metode Benefit Cost Ratio (B/C Ratio)

Metode *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio) digunakan untuk mengukur *Present Value* untuk setiap rupiah yang diinvestasikan. Perhitungan *Benefit Cost Ratio* (B/C Ratio) adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{B/C Ratio} &= \frac{\text{Present Value Net Cash Inflow}}{\text{Present Value Initial Investment}} \\ &= \frac{\text{Rp.1.233.708.634}}{\text{Rp.360.000.000}} \\ &= 3,42 \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas diketahui bahwa nilai *B/C Rationya* adalah 3,42 atau *B/C Ratio* ≥ 1 . Sehingga rencana investasi tersebut layak untuk dilaksanakan.

e) Metode Internal Rate of Return (IRR)

Metode *Internal Rate of Return* (IRR) digunakan untuk menghitung tingkat bunga yang menyamakan nilai sekarang investasi dengan nilai sekarang penerimaan-penerimaan kas bersih di masa mendatang. Apabila tingkat bunga ini lebih besar daripada tingkat bunga relevan, maka investasi ini dapat dikatakan menguntungkan, namun apabila lebih kecil dapat dikatakan merugikan. Perhitungan yang dilakukan dalam *Internal Rate of Return* adalah dengan menghitung *trial and error* PPCI sampai menghasilkan NPV positif atau negatif. Perhitungan metode *Internal Rate of Return* (IRR) adalah sebagai berikut:

Tabel 32 Perhitungan *trial error* Present Value Cash Inflow

Tahun	Net Cash Inflow	Df (86%)	PV Net Cash Inflow	Df (87%)	PV Net Cash Inflow
2013	223.901.591	0,5376	120.377.199	0,5348	119.733.471
2014	300.580.758	0,2891	86.883.095	0,2860	85.956.349
2015	380.138.561	0,1554	59.074.913	0,1529	58.132.246
2016	462.575.157	0,0836	38.684.311	0,0818	37.828.217
2017	547.890.720	0,0449	24.610.997	0,0437	23.959.950
2018	636.085.447	0,0242	15.361.647	0,0234	14.875.303
2019	727.159.563	0,0130	9.441.458	0,0125	9.093.655
2020	821.113.321	0,0070	5.731.912	0,0067	5.491.237
Total Present Value Net Cash Inflow			360.129.537		355.070.431
Initial investment			360.000.000		360.000.000
NPV			129.537		(4.929.569)

Sumber: Data diolah, 2013

Pada *discount rate* 86% dan 87% diperoleh NPV yang positif dan negatif, sehingga proses *trial and error* dilanjutkan dengan interpolasi untuk mendapatkan IRR sebenarnya.

Interpolasi IRR:

Tabel 33 Perhitungan *trial interpolasi*

86%	Rp. 360.129.537	Rp. 360.129.537
Initial investment		Rp.360.000.000
87%	Rp. 355.070.431	
	Rp. 5.059.106	Rp. 129.537

Sumber: Data diolah, 2013

$$\begin{aligned}\text{IRR} &= 86\% + \frac{\text{Rp.129.537}}{\text{Rp.5.059.106}} \times 1\% \\ &= 86\% + 0.02560483 \times 1\% \\ &= 86,03\%\end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas diketahui bahwa nilai IRR yang dihasilkan sebesar 86,03%. Nilai ini lebih besar dari *return* yang diinginkan perusahaan yaitu sebesar 28,63%. Sehingga rencana investasi tersebut layak untuk dilaksanakan.

