

**PENGARUH EKSPANSI FINANCIAL JASA PENGINAPAN TERHADAP
RENTABILITAS PADA PT. KINASIH CEMERLANG**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR**



Oleh

LIA ARFIANTI

NRP : 021192169

NIRM : 41043402920360

JURUSAN : Manajemen

UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR

1996

**PENGARUH EKSPANSI FINANCIAL JASA PENGINAPAN TERHADAP
RENTABILITAS PADA PT. KINASIH CEMERLANG**

SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi salah satu persyaratan
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR**



Oleh

LIA ARFIANTI

**NRP : 021192169
NIRM : 41043402920360
JURUSAN : Manajemen**

UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR

1996

LEMBAR PENGESAHAN

**PENGARUH EKSPANSI FINANCIAL JASA PENGINAPAN TERHADAP
RENTABILITAS PADA PT. KINASIH CEMERLANG**

Judul skripsi ini telah disidangkan oleh dosen penguji skripsi
Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, guna melengkapi tugas-tugas
dan memenuhi syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana

Mengetahui,

Dekan fakultas Ekonomi
Universitas Pakuan
Bogor



(Dra.Fazariah M. Ak)

Ketua Jurusan Manajemen
Fakultas Ekonomi
Universitas Pakuan Bogor

(Dra. Sri Sudarjati)

LEMBAR PENGESAHAN

**PENGARUH EKSPANSI FINANCIAL JASA PENGINAPAN TERHADAP
RENTABILITAS PADA PT. KINASIH CEMERLANG**

Judul skripsi ini telah disidangkan oleh dosen penguji skripsi
Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, guna melengkapi tugas-tugas
dan memenuhi syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana

Mengetahui,

Disetujui dan diterima baik
oleh Dosen Pembimbing



(Drs. Eddy Mulyadi S. Ak. MM)

Disetujui dan diterima baik
oleh Dosen Penguji



(Drs. Sumarno, MBA)

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Dengan memanfaatkan puji syukur ke hadirat ILLAHL penulis dapat menyajikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Pada kesempatan ini tak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada orang tua penulis yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materiil dalam menyelesaikan skripsi ini juga kepada adik-adik penulis yang telah mendorong dalam pembuatan skripsi ini serta tak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada :

- 1. Bapak Drs. Eddy Mulyadi S. Ak, MM sebagai dosen pembimbing dalam mengerjakan skripsi ini.**
- 2. Bapak Drs. Kusnandar. Ak, sebagai co pembimbing dalam pembuatan skripsi ini.**
- 3. Ibu Dra. Sri Sudarjati sebagai Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.**
- 4. Ibu Ir. Luana Manikoe sebagai Direktris PT. Kinasih Cemerlang.**
- 5. Bapak Hadi Prabowo sebagai Manajer Administarasi PT. Kinasih Cemerlang.**
- 6. Bapak Raf Mansyur sebagai Manajer Accounting PT. Kinasih Cemerlang.**
- 7. Dan seluruh teman-teman yang turut mendukung kelancaran pembuatan skripsi ini.**

*Love is
being completely honest
with each other
finding dreams to share
working towards common goals
sharing responsibilities equally*

*Kupersembahkan kepada :
Ayah , Ibu, dan adek-adek tercinta,
my "Ayi" (your spirit banyak ngebantu gua)
teman-teman "Garasi 14", A-Chonk, Husni, dan
sahabat-sahabat di kelas Manajemen B ...Thank's for All !!!*

Serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah berjasa sehingga terwujudnya skripsi ini, terutama kepada anak-anak “ Garasi 14 “ dan “someone” yang telah memberi semangat dalam menyelesaikan skripsi ini, serta para sahabat penulis selama menjalani perkuliahan pada Fakultas Ekonomi Pakuan Bogor.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan skripsi ini masih ada kekurangannya dan harapan penulis semoga skripsi ini dapat berguna bagi mereka yang membacanya dan menambah pandangan / wawasan mereka.

Wassalamualaikum Wr.Wb.

Bogor , Oktober 1996

(Penulis)

DAFTAR ISI

	Halaman
Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
Daftar Tabel	iii
Daftar Lampiran	iv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah	4
1.3. Maksud dan Tujuan	5
1.4. Kegunaan Penelitian	5
1.5. Kerangka Pemikiran	6
1.6. Metodologi penelitian	10
1.7. Lokasi Penelitian	11
1.8. Sistematika Pembahasan	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Pengertian Manajemen Keuangan	13
2.2. Pengertian Ekspansi	15
2.2.1. Motif Ekspansi	17
2.2.2. Aspek Ekspansi	17
2.2.3. Sumber Pembelanjaan	21
2.2.4. Bentuk-bentuk Ekspansi	29
2.3. Alasan Utama Perusahaan mengadakan Ekspansi	30
2.4. Pengertian Rentabilitas	34
2.5. Beberapa Rasio Keuangan	43
2.5.1. Kategori-kategori dalam Rasio Keuangan	44
2.5.2. Keterbatasan Analisis rasio	56

2.6. Analisa Pengaruh Ekspansi financial jasa penginapan terhadap Rentabilitas pada PT. Kinasih Cemerlang	57
BAB III. OBYEK PENELITIAN METODE PENELITIAN	
3.1. Sejarah singkat perusahaan	61
3.1.1. Sejarah Perusahaan	61
3.1.2. Struktur Organisasi	70
3.1.3. Bidang kegiatan PT. Kinasih Cemerlang	84
3.2. Metode Penelitian	86
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1. Pelaksanaan Ekspansi pada PT. Kinasih Cemerlang	89
4.2. Analisis Laporan Keuangan pada PT. Kinasih Cemerlang ..	89
4.2.1. Analisis sumber dan penggunaan dana	90
4.2.2. Analisis rasio keuangan	93
4.3. Pengaruh Ekspansi financial jasa penginapan terhadap Rentabilitas pada PT. Kinasih Cemerlang	114
BAB V. RANGKUMAN	117
BAB VI. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	
6.1. Kesimpulan	124
6.2. Rekomendasi	126
BAB VII. RINGKASAN	128
DAFTAR PUSTAKA	129
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
a. Tabel 1. Ikhtisar Modal Kerja tahun 1993 - 1994	92
b. Tabel 2. Ikhtisar Modal Kerja tahun 1994 - 1995	93
c. Tabel 3. Ringkasan perhitungan Leverage rasio	99
d. Tabel 4. Ringkasan perhitungan Working capital Turnover	101
e. Tabel 5. Ringkasan perhitungan Receivable Turnover	103
f. Tabel 6. Ringkasan perhitungan Assets Turnover	104
g. Tabel 7. Ringkasan perhitungan Return On Investment	107
h. Tabel 8. Ringkasan perhitungan Return On Equity	108
i. Tabel 9. Ringkasan perhitungan Gross Profit Margin	110
j. Tabel 10. Ringkasan perhitungan Profit Margin	112
k. Tabel 11. Ringkasan perhitungan Sales Margin	114
l. Tabel 12. Ringkasan perkembangan Modal Kerja	115
m. Tabel 13. Ringkasan hasil perhitungan rasio Profitabilitas	116

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Struktur Organisasi PT. Kinasih Cemerlang	130
2. Daftar Neraca per 31 Desember 1992	131
3. Daftar Rugi Laba tahun 1992	132
4. Daftar Neraca per 31 Desember 1993	133
5. Daftar Rugi Laba tahun 1993	134
6. Daftar Neraca per 31 Desember 1994	135
7. Daftar Rugi Laba tahun 1994	136
8. Daftar Neraca per 31 Desember 1995	137
9. Daftar Rugi Laba tahun 1995	138

B A B I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pembangunan Lima Tahun yang dilaksanakan oleh pemerintah dewasa ini merupakan salah satu usaha pemerintah untuk meningkatkan taraf hidup rakyat Indonesia. Pembangunan dilaksanakan di segala bidang dengan mengutamakan kepentingan rakyat banyak yaitu sektor ekonomi dan pertanian.

Perekonomian suatu negara memegang peranan yang sangat penting, karena pertumbuhan perekonomian menentukan tingkat kehidupan masyarakat. Demikian pula halnya dalam dunia usaha, maju mundurnya pertumbuhan dunia usaha akan menentukan perekonomian suatu negara.

Pada umumnya suatu perusahaan didirikan untuk memperoleh keuntungan, sedangkan untuk mencapai tujuan tersebut tidaklah mudah dalam kenyataannya, perusahaan selalu dihadapkan kepada masalah-masalah operasional perusahaan seperti produksi, pemasaran, pembelanjaan dan lain sebagainya. Seperti diketahui bahwa setiap perusahaan dalam menjalankan operasi memerlukan modal yang cukup untuk menggerakkan faktor-faktor produksinya. Modal tersebut khususnya modal kerja atau working capital, yang langsung membiayai kegiatan perusahaan sehari-hari.

Suatu perusahaan dapat berkembang bila mempunyai suatu analisa yang matang tentang permodalannya, dimana perusahaan itu harus mengetahui apakah penggunaan modal sudah efektif dan efisien serta menentukan sumber-sumber modal yang lebih menguntungkan.

Tidak ada sesuatu yang konstan selain dari perubahan itu sendiri. Tidak ada kehidupan politik, kehidupan sosial dan kehidupan ekonomi yang tidak berubah. Demikian pula halnya dalam kehidupan perusahaan selalu ada perubahan. Setiap perusahaan yang ingin tetap "survive" (hidup terus) dan sukses, haruslah berusaha agar dapat selalu berkembang. Berkembangnya atau main besarnya perusahaan selalu menyangkut masalah perbelanjaan. Perusahaan yang mengadakan ekspansi selalu membutuhkan tambahan modal. Kebutuhan modal untuk keperluan ekspansi adalah berangsur-angsur semakin besar, karena sifat ekspansi perusahaan yang dilakukan secara lambat dan berangsur-angsur.

Pada tingkat ekspansi ini hanya dibutuhkan tambahan modal kerja, karena perusahaan bekerja dengan kapasitas produksi yang tersedia. tetapi kemudian apabila perusahaan harus menambah alat-alat produksi tahan lama, mengadakan modernisasi dari pabrik yang lama, atau membangun pabrik baru, maka kebutuhan modalnya akan bertambah dengan melonjak. Pada tingkat ekspansi ini selain dibutuhkan tambahan modal kerja adalah juga tambahan modal tetap. Bila ekspansi suatu perusahaan didasarkan pada suatu pertimbangan untuk

memperbesar atau menstabilisir laba yang diperoleh, maka ekspansi itu adalah didasarkan pada motif ekonomi.

Hal ini terjadi misalnya karena semakin besarnya permintaan terhadap produk atau jasa diproduksi oleh suatu perusahaan. Makin luasnya pasar bagi produknya mendorong perusahaan tersebut untuk memperbesar produksinya untuk mengimbangi tambahan permintaan atau tambahan luasnya pasar bagi produknya. Makin besarnya jumlah produksi yang dapat dijual, berarti makin besar kemungkinan untuk mendapatkan laba yang lebih besar, sehingga dengan demikian setiap pimpinan perusahaan mempunyai harapan dan keinginan untuk dapat selalu mengembangkan dan meluaskan perusahaannya.

Alasan yang diberikan untuk menerima ekspansi adalah sebagai berikut :

1. Ekspansi diperlukan untuk kelangsungan hidup kalau lingkungan labil.
2. banyak eksekutif menyamakan ekspansi dengan efektifitas.
3. Beberapa orang percaya bahwa masyarakat memperoleh manfaat dengan adanya ekspansi.
4. Strategi timbul dari kebutuhan eksekutif atas kekuasaan : kebutuhan pengakuan juga menonjol di kalangan eksekutif. Jadi kebutuhan atau dorongan ini memacu beberapa eksekutif untuk melakukan perbuatan untung-untungan dan memilih strategi ekspansi. Perusahaan mereka juga menjadi lebih terkenal dan mungkin menarik perhatian lebih besar dari manajemen.

5. Beberapa bukti dari pengalaman, kalau perusahaan meningkat ukuran dan pengalamannya, maka perusahaan itu berarti lebih baik prestasinya serta mengurangi biaya dan meningkatkan produktivitas.
6. Percaya bahwa pertumbuhan akan menghasilkan kekuatan monopoli.

Dari uraian diatas, dengan dihinjung oleh pengelolaan dan pengendalian manajemen yang baik, maka diharapkan perusahaan dapat bertahan dan berkembang di dalam menghadapi perkembangan perekonomian yang sangat cepat yang berkaitan erat dengan proses globalisasi ekonomi dunia mengakibatkan persaingan akan semakin ketat.

Dengan latar belakang dari uraian diatas, maka penulis menyusun dan membahas skripsi dengan judul **“Pengaruh Ekspansi Financill Jasa Penginapan Terhadap Rentabilitas Pada PT. Kinasih Cemerlang.”**

1.2. Identifikasi Masalah

Setiap perusahaan baik yang bergerak dalam bidang perdagangan, bidang jasa maupun bidang industri sewaktu-waktu akan berusaha untuk mengembangkan dan meluaskan perusahaan, pimpinan perusahaan mengharapkan adanya peningkatan laba dalam perusahaan dan tingkat perputaran pengembalian modal yang digunakan dalam mengembangkan perusahaannya.

jadi masalah yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini adalah :

“Berapa besar Rentabilitas yang dicapai PT. Kinasih kaitannya dengan ekspansi yang dilaksanakan ?”

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana upaya perusahaan dalam melaksanakan fungsi-fungsi keuangan, terutama yang berhubungan dengan usaha untuk meningkatkan laba. Selain itu penulis juga ingin membandingkan sampai sejauh mana penerapan teori yang telah didapat penulis dengan praktek yang dilaksanakan oleh PT. Kinasih Cemerlang.

Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besar rentabilitas yang dicapai PT. Kinasih Cemerlang dengan adanya ekspansi.

1.4. Kegunaan Penelitian

Diharapkan dengan adanya penelitian yang dilakukan oleh penulis mempunyai kegunaan sebagai berikut :

1. Bagi penulis

Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan, pemahaman dan pengalaman serta adanya perbandingan sampai sejauh mana teori-teori dan ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah dapat diterapkan sesuai dengan kenyataan yang ada.

2. Bagi perusahaan

Sebagai kontribusi pemikiran serta saran-saran bagi perkembangan perusahaan PT. Kinasih Cemerlang.

3. Bagi pihak lain

Diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan bacaan untuk menambah wawasan khususnya kepada mereka yang berhubungan dengan bidang ekonomi.

1.5. Kerangka Pemikiran

Manajemen Keuangan adalah suatu usaha menyangkut bagaimana perusahaan harus mengorganisir untuk mendapatkan dana, bagaimana mendapatkan dana, bagaimana menggunakan dana, dan bagaimana laba perusahaan didistribusikan. jadi pada prinsipnya Manajemen Keuangan itu menyangkut fungsi perusahaan yang berkaitan dengan pencarian dan penggunaan dana secara efektif dan efisien.

Keputusan tentang sumber dana yang baik dan bagaimana dana tersebut harus digunakan, merupakan fungsi paling pokok bagi manajer keuangan atau manajer pembelanjaan perusahaan.

Sehingga dapat dikatakan bahwa manajer keuangan harus bertanggung jawab baik dalam mengumpulkan maupun mengeluarkan uang. Ia harus mempunyai sejumlah dana untuk membeli dan membayar suatu rekening. Ia juga harus dapat menilai beberapa alternatif sumber dana untuk menentukan salah satu yang dianggap paling ekonomis.

Di dalam perusahaan harus dipelihara adanya keseimbangan keuangan yang menguntungkan untuk mendukung perkembangannya.

Keseimbangan tersebut terjadi antara kekayaan (aktiva lancar dan aktiva tetap) di satu pihak dengan hutang dan modal (pasiva) di lain pihak, baik secara kuantitatif maupun kualitatif. Keseimbangan kuantitatif adalah keseimbangan nilai rupiah antara kekayaan dengan hutang dan modal yang memerlukan persyaratan tertentu. Sedangkan keseimbangan kualitatif merupakan keseimbangan antara elemen-elemen hutang dan modal perusahaan.

Adapun cara-cara yang dapat dilakukan untuk menentukan keseimbangan keuangan tersebut, pertama-tama menentukan besarnya kekayaan, sehingga jumlah dana yang akan digunakan dapat diketahui. Kemudian baru menentukan sumber dananya, apakah cukup dari modal sendiri saja, ataukah perlu mencari pinjaman atau hutang. Jadi elemen atau besarnya kekayaan perusahaan akan menentukan susunan elemen dan besarnya aktiva.

Di dalam mengambil kebijaksanaan keuangan dalam rangka ekspansi usaha, faktor utama yang harus diperhatikan adalah struktur modal perusahaan, karena dalam melakukan kegiatan-kegiatan Manajemen Keuangan perusahaan akan membicarakan bagaimana mempergunakan dan memperoleh dana dalam konteks perusahaan.

Kegiatan untuk menggunakan dan mendapat dana tersebut, baik dalam lingkup perusahaan, negara ataupun individu, perlu diatur atau dikelola agar bisa mencapai tujuan yang ditetapkan.

Perusahaan memperoleh dana dari salah satu keempat sumber utama, yaitu :

1. Hasil/dana operasional (biasanya diartikan sebagai dana yang dihasilkan oleh operasi/penyelenggaraan usaha).
2. Pinjaman (utang dagang jangka panjang atau jangka pendek, disertai agunan).
3. Penjualan aktiva/harta kekayaan perusahaan.
4. Penerbitan saham umum atau saham preferen.

Sumber-sumber keuangan perusahaan (kecuali dana operasional) dapat dikenali lewat perubahan neraca awal dan akhir selama satu periode tertentu yang telah selesai laporannya.

Perusahaan menggunakan dana (kas) untuk membeli harta, membayar pinjaman, membeli kembali saham yang beredar dan membayar deviden kepada para pemegang saham. Jadi penggunaan dana adalah kebalikan dari sumber dana.

Setiap perusahaan bisa merumuskan tujuan yang berbeda-beda, tetapi disini digariskan tujuan yang sebenarnya dipilih kegiatan memperoleh dan menggunakan dana. Tujuan yang bersifat seharusnya ini disebut tujuan *Normatif*. Tujuan Normatif ini dipergunakan sebagai patokan atau pedoman untuk menilai benar atau tidaknya keputusan yang diambil dalam bidang keuangan. Tujuan utama semua perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan atau kekayaan, terutama bagi para pemegang sahamnya, terwujud berupa upaya peningkatan atau maksimalisasi nilai pasar atas harga saham perusahaan yang bersangkutan. tentu saja, tujuan ini bersifat garis besar, karena pada prakteknya tujuan itu senantiasa dipengaruhi oleh keputusan-keputusan di bidang keuangan. maka untuk

memahaminya lebih lanjut, akan ditelaah apa yang sebenarnya disebut sebagai maksimalisasi laba.

Maksimalisasi keuntungan sering disebut sebagai tujuan perusahaan dalam pengertian mikroekonomi, tapi itu belum cukup disebut sebagai tujuan apabila ditinjau dari sudut keuangan. Tujuan maksimalisasi keuntungan memang menekankan pentingnya penggunaan segenap dana yang tersedia secara efisien, namun hal itu mengabaikan berbagai kerumitan sehari-hari. Karena terlalu sederhana itulah, maka tujuan maksimalisasi keuntungan kurang memadai. Dua kelemahan utamanya terletak pada kurang memadainya tujuan itu menghadapi ketidakpastian dan memperhitungkan waktu. Bila dua kelemahan tersebut tidak segera diatasi, maka maksimalisasi laba tidak akan terwujud sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan.

Oleh sebab itu usaha seorang pimpinan perusahaan dalam mengembangkan dan meluaskan perusahaan perlu memperhatikan sumber modal serta rentabilitas yang menunjukkan sampai seberapa jauh hasil-hasilnya menunjukkan sampai seberapa jauh hasil-hasil usahanya dalam menjalankan usaha dengan efisien serta manajemen yang baik. Suatu rencana ekspansi bisa dinilai dengan salah satu usulan investasi yang bisa terdiri dari berbagai type : Perluasan produk baru, penggantian peralatan atau gedung, penelitian atau pengembangan, eksplorasi dan lain-lain.

Bagi perusahaan pada umumnya masalah rentabilitas adalah lebih penting daripada masalah laba, karena laba yang besar saja belumlah merupakan ukuran

bahwa perusahaan itu telah dapat bekerja dengan efisien. Efisiensi baru dapat diketahui dengan membandingkan laba yang diperoleh itu dengan kekayaan atau modal yang menghasilkan laba tersebut, atau dengan kata lain menghitung rentabilitasnya.

Dengan demikian maka yang harus diperhatikan oleh perusahaan ialah tidak hanya bagaimana usaha untuk memperbesar laba, tetapi yang lebih penting ialah usaha untuk mempertinggi rentabilitasnya. Berhubung dengan itu maka perusahaan pada umumnya usahanya lebih diarahkan untuk mendapatkan titik rentabilitas maksimal daripada laba maksimal.

1.6. Metodologi Penelitian

Usaha untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan dalam pembuatan skripsi ini agar mendapatkan hasil yang semaksimal mungkin, dengan menggunakan metode yang efektif. data yang diperoleh untuk penyusunan skripsi ini haruslah didasarkan penelitian.

Metode penelitian yang digunakan dalam pembuatan skripsi ini adalah :

1. Riset kepustakaan (*Library research*), dilakukan untuk memperoleh data-data yang berkaitan atau yang berhubungan dengan topik pembahasan dengan cara membaca, mempelajari literatur-literatur terutama yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

Adapun tujuan dari riset kepustakaan adalah :

- a. Memperdalam pengetahuan tentang masalah yang sedang dihadapi.

- b. Membantu terbentuknya kerangka teoritis yang dijadikan sebagai landasan pemikiran selanjutnya.
 - c. Sebagai dasar untuk mempelajari data yang diperoleh dari perusahaan yang bersangkutan.
2. Riset pada perusahaan (*Field research*), yaitu metode pengumpulan data secara langsung ke PT. Kinasih Cemerlang sebagai obyek penelitian dengan maksud untuk mendapat data yang menunjang untuk pengolahan data selanjutnya.

1.7. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan penulis pada PT. Kinasih Cemerlang, beralamat di jalan raya Sukabumi Km. 17 Caringin Bogor, yaitu sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang menyediakan tempat penginapan dan menyewakan tempat untuk konferensi atau rapat.

1.8. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan dalam skripsi ini terbagi dalam 7 (tujuh) bab disamping kata pengantar, daftar isi, daftar pustaka serta lampiran dan dari tujuh bab tersebut terdiri dari :

Bab I : Bab satu ini sebagai bab pendahuluan yang berisi tentang uraian latar belakang, identifikasi masalah, maksud dan tujuan penelitian/kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi

penelitian, sistematika pembahasan, serta lokasi dan waktu penelitian.

Bab II : Bab ini berisi tinjauan pustaka yang akan menguraikan secara teori, pandangan atau pendapat beberapa ahli tentang pengertian Manajemen Keuangan, pengertian tentang ekspansi, motif ekspansi, aspek-aspek ekspansi, sumber pembelanjaan ekspansi, bentuk-bentuk ekspansi, alasan-alasan utama perusahaan melaksanakan ekspansi, strategi ekspansi, pengertian rentabilitas, ratio pengukur rentabilitas, analisa pengaruh ekspansi finansiil terhadap rentabilitas.

Bab III : Bab ini berisi tentang obyek penelitian dan metode penelitian. Meliputi obyek penelitian yaitu sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan metode penelitian.

Bab IV : Bab ini berisi tentang hasil dan pembahasan yang terdiri dari : Pelaksanaan ekspansi pa PT. Kinasih cemerlang, analisa laporan keuangan pada PT. Kinasih cemerlang yang meliputi analisa sumber dan penggunaan dan serta rasio keuangan, pengaruh ekspansi terhadap rentabilitas PT. Kinasih cemerlang.

Bab V : Bab ini berisi tentang rangkuman dari tiap-tiap bab dalam skripsi ini.

Bab VI : Bab ini berisi tentang kesimpulan dan rekomendasi dari masalah yang telah dibahas.

Bab VII : Bab ini berisi tentang ringkasan dari bab I sampai dengan bab IV

Manajemen keuangan telah mengalami perkembangan dari waktu ke waktu di mana sebelum tahun sembilan belas lima puluh fungsi utama dari pada keuangan adalah mendapatkan dana (*obtaining of funds*) selanjutnya perhatian lebih besar diberikan kepada masalah penggunaan dana (*use of funds*) dan salah satu masalah lain yang penting di dalam perusahaannya.

Dengan kata lain masalah manajemen keuangan sangat erat hubungannya dengan masalah-masalah pembelian, produksi, penjualan, personel dan masalah-kegiatan sales promotion.

Dalam perusahaan, manajemen keuangan tidak dapat dipisahkan dengan bagian-bagian lainnya, hal ini dapat dibuktikan apabila dalam perusahaan gagal dalam mendapatkan dana, maka hal ini mengakibatkan terhambatnya pembelian bahan mentah yang selanjutnya akan menghambat jalannya produksi. Hambatan terhadap produksi akan berpengaruh terhadap pemasaran dari produksinya serta kurangnya dana akan berpengaruh terhadap kemampuan perusahaan untuk dapat menarik tenaga ahli yang cakap dan kurangnya dana pun akan dapat menghambat kegiatan sales promotion.

Dari sejarah perkembangan perusahaan pada umumnya dapat dikatakan bahwa manajemen keuangan merupakan masalah sentral dalam perusahaan dalam usahanya untuk mencapai tujuan perusahaan.

2.1. Pengertian Manajemen Keuangan

TINJAUAN PUSTAKA

B A B II

perkembangan yang muncul pada awal tahun tersebut adalah adanya analisa secara sistematis dari internal manajemen di dalam perusahaan dengan fokus pada aliran dana (*flows of funds*) di dalam struktur perusahaan.

Dengan adanya perkembangan tersebut, maka dapat dikatakan bahwa manajemen keuangan menjadi bagian yang semakin penting dalam manajemen pada umumnya dalam perusahaan.

Menurut Bambang Riyanto dalam bukunya "*Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*" mengemukakan sebagai berikut :

"Pembelanjaan dalam artian yang luas adalah meliputi semua aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana yang dibutuhkan perusahaan beserta usaha untuk menggunakan dana seefisien mungkin" (3 : hal 3).

Sedangkan J. Fred Weston dan Thomas E. Copeland, dalam bukunya "*Management Financial*" mengemukakan manajemen keuangan sebagai berikut

"Financial Management is defined by the function and responsibilities of financial managers. The nine function of financial managers and planning of acquiring and utilizing funds in ways maximize the efficiency the organization" (14 : hal 3).

dalam manajemen Keuangan menurut Drs. Ec. Alex S. Nitisemito dalam bukunya

"*Pembelanjaan Perusahaan*" mengemukakan sebagai berikut :

"Pembelanjaan Perusahaan merupakan semua kegiatan perusahaan yang ditujukan untuk mendapatkan dan menggunakan modal dengan cara yang efektif dan efisien".

Dengan adanya gambaran dari perkembangan tentang manajemen keuangan dapat ditarik kesimpulan bahwa :

Manajemen keuangan telah berubah dari studi yang bersifat deskriptif menjadi studi yang meliputi analisa dan teori yang normatif, perubahan yang terutama yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana menjadi bidang yang meliputi penggunaan dana atau alokasi dana, perubahan dari bidang yang menekan pada analisa ekstern perusahaan menjadi bidang yang menekan pada pengambilan keputusan dalam perusahaan.

Jadi pengertian manajemen keuangan secara luas yaitu yang meliputi semua aktivitas perusahaan yang bersangkutan dalam usahanya dalam usahanya untuk mendapatkan dana yang dibutuhkan oleh perusahaan beserta untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin.

2.2. Pengertian Ekspansi

Menurut Bambang Riyanto, dalam bukunya "*Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*" memberikan pendapat :

"Ekspansi merupakan perluasan modal kerja saja atau modal tetap yang digunakan secara tetap dan terus menerus di dalam perusahaan. Pada tingkat ekspansi ini hanya dibutuhkan tambahan modal kerja, karena perusahaan bekerja dengan kapasitas produksi yang tersedia. Tetapi kemudian apabila perusahaan harus menambah alat-alat produksi tahan lama, atau membangun pabrik baru dibutuhkan tambahan modal tetap selain modal kerja yang sudah ada" (2 hal : 231).

Adapun pengertian Ekspansi menurut Drs. R. Agus Sartono, M.B.A dalam bukunya "*Manajemen Keuangan, Teori dan Aplikasi*" mengemukakan sebagai berikut :

"Perusahaan yang sedang mengalami pertumbuhan dapat memperluas usahanya dengan menambah kapasitas produksi, membangun

perusahaan baru ataupun dengan cara membeli perusahaan lain. Apabila perusahaan memperluas usahanya dengan cara menambah kapasitas produk atau mendirikan perusahaan baru maka cara ini disebut Ekspansi” (2, hal : 465).

Sedangkan pendapat para ahli lain yaitu Lawrence, R. Javh and William, F. Glueck dalam bukunya, *“Strategic Management and Business Policy”* dan diterjemahkan oleh Drs. Murad, M.Sc, Henry Sitangang dan Herman Wibowo dalam *“Manajemen Strategis dan Kebijaksanaan Perusahaan”* menyebutkan bahwa :

“Alternatif strategi utama yang bersangkutan dengan strategi tingkat perusahaan atau tingkat bisnis, ada 4 cara utama dimana sejumlah alternatif dapat dipertimbangkan : stabilitas, ekspansi, penclutan dan kombinasi. Inilah pilihan untuk kecepatan atau tingkat upaya dalam batasan bisnis masa kini atau untuk mengubah misi” (8, hal : 216).

DR. Suad Husnan, M.B.A, dalam bukunya *“Pembelanaan Perusahaan (Dasar-dasar Manajemen Keuangan)”* merumuskan sebagai berikut :

“Bila perusahaan tetap ingin hidup dalam dunia usaha, mereka harus mampu bersaing untuk menjadi lebih besar. Apabila perusahaan menjadi lebih besar tanpa membeli perusahaan lain kita sebut disini sebagai ekspansi” (12, hal : 363).

Dari definisi di atas dapat diperoleh pengertian bahwa Ekspansi merupakan perluasan modal kerja atau modal tetap yang digunakan secara tetap dan terus menerus di dalam perusahaan, perluasan tersebut dengan cara menambah kapasitas produksi, membangun perusahaan baru, ataupun dengan membeli perusahaan lain.

2.2.1. *Motif-motif Ekonomi*

Motif dari ekspansi, yaitu :

1. Motif Ekonomi

Ekspansi suatu perusahaan didasarkan pada pertimbangan untuk memperbesar atau menstabilisir laba yang diperoleh.

2. Motif Psikologis

Ekspansi yang didasarkan pada "personel ambition" dari pemilik atau pimpinan perusahaan untuk memperoleh penghargaan dan kekuasaan yang lebih besar.

2.2.2. *Aspek Ekonomi dari Ekspansi*

masalah yang penting dalam ekspansi ialah penentuan "besarnya perusahaan yang paling abik" (the best of the business) atau besarnya optimum perusahaan (the optimum size of the business).

besarnya optimum perusahaan adalah berbeda-beda bagi setiap perusahaan, dan di dalam suatu perusahaan efisiensi maksimum dari tenaga kerja, modal dan manajemen adalah berubah-ubah pada tingkat pertumbuhan yang berbeda-beda. Besarnya optimum perusahaan mungkin tercapai sebelum tercapainya efisiensi maksimum dari tenaga kerja, tetapi sesudah tenaga kerja itu mencapaiimbangan yang optimum dengan modal.

Imbangan yang paling baik antara 'skilled workers' dan "unskilled workers" mungkin terdapat pada luas produksi yang berbeda-beda.

Besarnya optimum perusahaan adalah berubah-ubah, dan hal ini dipengaruhi oleh banyak faktor, misalnya besar dan watak dari persaingan, berubahnya kesukaan konsumen, kemandirian teknologi atau konjungtur.

keuntungan-keuntungan ekonomis apakah yang dapat diperoleh oleh suatu perusahaan yang mengadakan ekspansi ?

Dijalankannya ekspansi oleh suatu perusahaan dapat memperoleh keuntungan-keuntungan sebagai berikut :

1. Adanya produksi yang ekonomis
 - a. Makin besarnya perusahaan mempunyai kemungkinan yang lebih besar untuk dapat bekerja dengan biaya produksi rata-rata atau harga pokok yang lebih rendah.

Pada perusahaan-perusahaan yang intensif modal, dijalankannya ekspansi adalah dimaksudkan terutama untuk menurunkan harga pokok perunitnya, seangkan pada perusahaan-perusahaan yang intensif tenaga, ekspansi terutama dimaksudkan untuk memperbesar omzet.
 - b. Penggunaan yang lebih efisien dari "by products".
 - c. Adanya stabilitas dalam produksi dan makin berkurangnya kerugian-kerugian karena mengangunya aktiva tetap.

2. Pembelian dan penjualan yang ekonomis

makin besarnya perusahaan berarti makin besarnya kemungkinan untuk mengadakan pembelian bahan-bahan mentahnya dalam jumlah yang lebih besar, dimana ia dapat memberikan keuntungan-keuntungan sebagai berikut :

- a. kedudukannya terhadap leverancier bahan adalah lebih kuat, sehingga dapat mengadakan pembelian dengan syarat-syarat yang lebih menguntungkan.
- b. Pembelian dalam jumlah besar, memungkinkan pembelian dapat dilakukan langsung dari sumbernya. Oleh karena pembeliannya adalah jumlah yang besar dan dapat langsung dari sumbernya maka kemungkinan harga perunitnya adalah lebih rendah.

Makin besarnya perusahaan dapat memperkuat posisinya dalam pasar produk yang dihasilkan, dimana dapat memberikan keuntungan-keuntungan sebagai berikut :

- a. Penggunaan yang lebih efisien dari "sales-men"nya.
- b. Pengangkutan yang lebih ekonomis.
- c. Adanya pasar yang luas dapat melindungi perusahaan terhadap "local depression" dan dapat mengurangi fluktuasi penjualan.

3. Manajemen yang ekonomis

Dalam setiap perusahaan ada imbalan tertentu antara luasnya atau besarnya perusahaan di satu pihak dengan "managerial efficiency" di lain

pihak. Dalam hubungan ini dapat pula diterapkannya "the law of diminishing return" dimana manajemen merupakan faktor yang konstan, sedangkan bagian-bagian pabrik, perusahaan yang ditambahkan adalah merupakan faktor-faktor variabel.

Ekspansi disini dimaksud untuk mencapai titik efisiensi manajemen yang optimal atau untuk mendapatkan imbangannya yang sebaik-baiknya antara manajemen dengan faktor-faktor variabel tersebut.

4. Pembelanjaan ekonomis

Makin besarnya perusahaan memberikan kemungkinan untuk dapat menggunakan modalnya dengan lebih efisien. Apabila perusahaan memaju kepada laba yang maksimal, maka perusahaan akan menambah modalnya sampai laba yang diperoleh dari modal yang diinvestasikan terkahir adalah sama dengan tingkat bunga yang berlaku dan hal ini adalah sesuai dengan "asas produktivitas".

Apabila perusahaan menuju kepada rentabilitas maksimal, maka perusahaan akan menambah modalnya sehingga tercapai "titik rentabilitas maksimal". Sebagaimana diketahui bahwa titik laba maksimal dan titik rentabilitas maksimal belum tentu tercapai dalam luas produksi yang sama. Pada umumnya dalam suatu perusahaan yang sudah berjalan, titik rentabilitas maksimal akan jatuh bersamaan dengan titik laba maksimal.

Disamping keuntungan tersebut dengan makin besarnya perusahaan, makin kuat pada kedudukannya dalam pasar uang atau pasar modal

sehingga pasar bagi "securitiesnya" adalah lebih baik, dan kemungkinan untuk mendapatkan modal dengan biaya yang lebih rendah adalah lebih besar.

2.2.3. Sumber-sumber Pembelanjaan Ekspansi

1. Ekspansi yang berangsur-angsur

Ekspansi pada tingkat ini masih dalam batas kapasitas produksi yang tersedia di dalam perusahaan, dengan demikian maka tidak diperlukan tambahan alat produksi tahan lama.

Dengan kapasitas produksi yang tersedia perusahaan berusaha untuk memperbesar output. Untuk keperluan tersebut diperlukan tambahan modal kerja untuk membeli tambahan bahan dasar, bahan pembantu, biaya penyimpanan di gudang, upah buruh, tambahan kredit pembeli untuk penjual bahan mentah, biaya penyimpanan hasil akhir di gudang, kredit penjual untuk para langganan.

Tetapi bertambahnya modal kerja disini adalah tidak proporsional dengan tambahnya sales, karena adanya faktor yang merupakan kompensasi. Misalnya ekspansi yang dijalankan dalam periode "prosperity" kelihatannya adanya kenaikan modal kerja yang dibutuhkan untuk memproduksi tambahan produksi, tetapi dilain pihak karena makin cepatnya tingkat perputaran modal kerja, makin mudahnya cara dan syarat-syarat

penjualan, sehingga tidak diperlukan banyak kredit penjual, maka bertambahnya kebutuhan modal kerja adalah tidak proporsional dengan bertambahnya sales.

Bagaimana kebutuhan tambahan modal kerja pada tingkat ekspansi ini dipenuhi, atau dengan kata lain bagaimana cara membelanjakannya. Sumber-sumber pembelanjaan ekspansi berangsur-angsur adalah sebagai berikut :

1. *Sumber Intern*

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

a. *Cadangan untuk ekspansi*

Sumber yang paling tepat untuk membelanjai ekspansi adalah cadangan yang memang disediakan untuk ekspansi, yaitu cadangan yang dibentuk dari laba tahun-tahun yang lalu yang memang khusus disediakan untuk ekspansi.

b. *Laba*

Laba dari tahun buku yang bersangkutan dapat pula digunakan untuk membelanjai ekspansi pada tingkat ini. hal ini mungkin dijalankan karena pada periode "prosperity" keuntungan yang diperolehnya adalah makin besar, sedangkan pembagian laba baru dilakukan pada permulaan atau pertengahan tahun berikutnya, sehingga sementara dapat digunakan untuk membelanjai ekspansi.

c. *Akumulasi penyusutan*

Mutasi modal yang lebih bebas yaitu yang berasal dari penyusutan-penyusutan aktiva tetap yang belum digunakan dapatlah sementara digunakan untuk membelanjai ekspansi.

membelanjai perusahaan dengan menggunakan dana yang berasal atau dibentuk di dalam perusahaan, atau dengan kata lain dana yang berasal dari dalam perusahaan (sumber intern), disebut "internal financing" dalam artian yang luas.

2. *Sumber ekstern*

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

a. *Kredit dari penjual (Leverancier credit)*

Perusahaan mengadakan ekspansi dapat meminta pada leverancier bahan mentahnya untuk menjual barangnya dengan pembayaran di belakang.

Apabila leverancier bahan mentah tersebut dapat menyetujui, ini berarti bahwa perusahaan yang mengadakan ekspansi itu membelanjai ekspansinya antara lain dengan kredit penjual.

b. *Kredit bank*

Sebagaimana diuraikan dimuka, kredit rekening koran sebagai salah satu bentuk dari kredit dari bank, adalah merupakan kredit

cadangan, yaitu yang digunakan dalam keadaan darurat. dalam ekspansi tingkat inipun dapatlah digunakan kredit rekening koran atau bentuk kredit lain dari bank.

2. *Ekspansi yang melonjak*

Ekspansi pada tingkat ini membutuhkan tambahan modal baik modal tetap maupun modal kerja, karena pada tingkat ekspansi ini dibutuhkan tambahan alat produksi tahan lama. Pada ekspansi ini dibutuhkan tambahan modal misalnya untuk pembelian mesin baru, perluasan pabrik, pendirian pabrik baru, mengadakan modernisasi dari pabrik lama, mengambil alih perusahaan lain, dan lain sebagainya. Kebutuhan modal pada ekspansi ini adalah besar jumlahnya dan terikat untuk jangka waktu yang lama, sehingga diperlukan tambahan modal jangka panjang disamping tambahan modal kerja.

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

1. *Sumber Intern*

a. *Cadangan Ekspansi*

Pembelanjaan ekspansi pada tingkat ini pertama-tama juga harus diambilkan dari cadangan ekspansi yang memang khusus disediakan untuk maksud tersebut.

b. Laba

Apabila laba dari tahun yang bersangkutan digunakan untuk membelanjai bentuk ekspansi ini, berarti bahwa pada akhir tahun laba tidak dapat dibayarkan kepada para pemegang saham atau pemilik perusahaan, karena penanaman laba ke dalam aktiva tahan lama merupakan investasi jangka panjang.

Untuk mengatasi ini biasanya perusahaan meminjam kredit dari bank sebagai kredit deviden, yaitu kredit yang diambil untuk membayar deviden. Saat pembagian laba itu biasanya dilakukan dalam pertengahan tahun berikutnya setelah penyusunan laporan finansial selesai, yang biasanya dilakukan setengah tahun setelah berakhirnya tahun buku yang lalu.

c. Akumulasi penyusutan aktiva tetap

Mutasi modal yang telah bebas dari aktiva tetap dapat pula digunakan untuk membelanjai tingkat ekspansi ini, karena aktiva tetap yang baru dibeli dengan penyusutan tersebut akan memperlihatkan diversitas dalam jangka waktu pemakaiannya. Dengan jumlah modal yang sama dapatlah dibiayai pembelian aktiva yang lebih banyak dalam jangka waktu pemakaian yang bermacam-macam dari pembelian aktiva yang dilakukan secara bersama-sama dan yang mempunyai jangka waktu penggunaan yang sama. Untuk jumlah tertentu dari aktiva tetap yang dibeli

tidak dalam waktu bersamaan, dapat dibelanjai dengan modal yang lebih kecil jumlahnya dari pada untuk membelanjai umlah yang sama dari aktiva tetap yang dibeli secara bersamaan waktunya, atau sebaliknya dengan modal yang sama dapat dibelanjai jumlah alat produksi yang lebih banyak.

2. *Sumber Ekstern*

a. *Kredit dan penjual*

Kebutuhan tambahan modal untuk membiayai tingkat ekspansi ini dapat pula diperoleh dari leverancier atau parik yang menjual aktiva tetap kepada perusahaan yang mengadakan ekspansi dengan cara pembayaran di belakang.

Apabila pembayaran dilakukan dalam waktu kurang dari satu tahun berarti bahwa pembelanjaan ekspansi ini dijalankan dengan kredit jangka pendek.

Sebenarnya ditinjau dari sudut likwiditas adalah tidak benar, karena dengan demikian ini berarti bahwa jangka waktu penggunaan kredit adalah lebih panjang daripada jangka waktu penarikan atau umumnya kredit. Tetapi hal ini sering pula terjadi, apabila pimpinan perusahaan lebih mengutamakan pertimbangan rentabilitas daripada pertimbangan likwiditas.

b. Kredit jangka menengah dari "supplier" atau "manufacturer"

Dalam ekspansi tingkat ini sering pula terjadi dimana "supplier" atau "manufacturer" suatu alat produksi tahan lama menjual produksinya kepada suatu perusahaan yang mengadakan ekspansi dengan pembayaran dalam waktu lebih dari satu tahun. Ini berarti bahwa pembelian aktiva tetap tersebut dibelanjai dengan kredit jangka menengah (intermediate-term debt) yang diterima dari supplier atau manufacturer.

c. Leasing

Sebagai salah satu sumber pembelanjaan untuk membiayai ekspansi adalah "leasing" baik dalam bentuknya "sales and lease back" "services leases" ataupun "financial leases". Kita mempunyai beban tetap kepada kreditur (lessor) dan kita harus memenuhi kewajiban tersebut, sebab kalau tidak, kita akan kehilangan "services" dari aktiva yang telah di"lease"-kan itu (leased asset). Pada dasarnya kita meminjam aktiva tetap dan bukan meminjam uang, tetapi pada prinsipnya adalah sama antara kedua pinjaman tersebut.

d. Kredit dari bank

Sebenarnya bank mengetahui bahwa apabila perusahaan membelanjai tingkat ini dengan kredit dari bank dalam bentuk kredit rekening koran, ditinjau dari sudut likwiditas tidak dibenarkan. tetapi dalam hal ini sering bank tidak keberatan memberikan kredit untuk

tujuan tersebut, setelah bank mengetahui rencana ekspansi dari perusahaan yang bersangkutan. Bank juga dapat menggunakan haknya untuk mengontrol penggunaan kredit yang diberikan kepada perusahaan yang mengadakan ekspansi tersebut. Dalam hubungan ini bank dapat meminta supaya salah seorang dari pengurusnya duduk menjadi anggota komisaris dari perusahaan tersebut. Tetapi kredit dari bank ini sifatnya hanya sementara yaitu sampai saat dimana perusahaan tersebut berhasil memperoleh modal yang berasal dari pasar modal, yaitu dalam bentuk emisi saham atau obligasi, dengan demikian maka kredit dari bank tersebut merupakan "kredit antipasi".

e. *Mendapatkan modal dari pasar modal*

Modal dari pasar modal dapat diperoleh dengan mengadakan emisi saham atau obligasi harus didahului dengan suatu prospektus, dimana harus dijelaskan segala sesuatunya mengenai tujuan dari penggunaan modal yang akan diperoleh sehingga tidak akan meragukan bagi para investor.

Hal ini sering dirasakan berat oleh perusahaan yang bersangkutan, lebih-lebih bagi perusahaan yang mempunyai konkuren yang banyak. Oleh karena itu banyak perusahaan sebelum mendapatkan modal dari pasar modal, mengambil kredit antisipasi dari bank, untuk kemudian pada saatnya kredit diganti dengan modal dari pasar modal.

2.2.4 Bentuk-bentuk dari Ekspansi

1. Business Ekspansion

Ekspansi yang dijalankan tanpa mengakibatkan perubahan struktur modal, kebutuhan modalnya untuk keperluan ekspansi ini adalah berangsur-angsur semakin besar. Sehingga bentuk ekspansi ini disebut "*Ekspansi yang berangsur-angsur*".

2. Finansial Ekspansion

Yaitu ekspansi yang dijalankan dengan membeli alat produksi tahan lama, memodernisir alat-alat produksi yang lama, mendirikan pabrik baru, mengambil alih perusahaan lain dan lain-lain bentuk ekspansi yang membutuhkan tambahan modal jangka panjang, sehingga bentuk ekspansi ini mengakibatkan perubahan struktur modalnya. Tetapi ekspansi ini mengakibatkan perubahan struktur modalnya. Tingkat ekspansi ini kebutuhan modalnya adalah melonjak sehingga bentuk ekspansi ini disebut "*Ekspansi yang melonjak.*"

2.3. Alasan Utama Perusahaan Mengadakan Ekspansi

Alasan utama perusahaan melakukan ekspansi dalam kondisi persaingan yang makin tajam ini agar dapat memanfaatkan sumberdaya secara efisien. Mengingat hukum tambahan hasil yang semakin berkurang (*law diminishing return*), yakni bahwa pada tingkat output tertentu maka peningkatan output akan

perusahaan mengembangkan dan melancarkan produk dan pasar baru atau
 Ini kerap kali dipandang sebagai strategi "kewiraswastaan", dimana
 pangsa pasar, yang seringkali diiringi dengan perluasan pabrik.

Pendekatan yang paling umum adalah upaya untuk menaikkan cukup besar
 Bahkan tanpa perubahan misi, banyak perusahaan mencari perluasan kecepatan.
 barangnya sendiri sebagai ganti pembeli.

Atau suatu penggecer dapat memutuskan untuk memasok dan membuat
 batasan bisnis dapat menjurus pada jenis produk baru atau penambahan pasar
 Beberapa cara dalam melaksanakan perluasan. Misalnya, perubahan

menginkatkan usaha bisnis mereka yang sekarang.
 bisnisnya, apakah dengan cara menambah lingkup kegiatannya atau lebih
 Perusahaan melaksanakan strategi ini dengan memutuskan kembali

dalam langkah kegiatan dalam batasan bisnis mereka.
 2. Perusahaan memfokuskan keputusan strateginya pada peningkatan ukurannya

atau menambahkan pasar atau fungsi pada batasan bisnis mereka
 1. Perusahaan melayani masyarakat dalam sektor produk atau jasa tambahan

Strategi ekspansi ialah strategi yang dilakukan perusahaan bila :

2.3.1. Strategi Ekspansi

mengakibatkan peningkatan biaya persaluan output. Dengan demikian idealnya
 bagi perusahaan sebaliknya memproduksi pada tingkat output yang memiliki biaya
 persaluan yang paling rendah.

yang produk atau jasanya tidak berada dalam tahap terakhir pada daur hidup produk jasa.

Pendekatan umum ekspansi internal, perusahaan berusaha memperluas penjualan dengan meningkatkan permintaan primer dan mendorong penggunaan baru untuk produk atau jasa yang sekarang. Hal ini sering dilakukan dengan perubahan harga dan promosi.

Strategi ini efektif bagi perusahaan dengan pangsa pasar kecil, walaupun produk ini berada dalam tahap pertumbuhan penuh atau tahap kematangan dalam daur hidupnya. Pendekatan ini menyiratkan bahwa perusahaan mengkhususkan diri dimana mereka dapat atau yakin akan mendapatkan keunggulan bersaing yang besar.

2. *Ekspansi Eksternal*

Ini merupakan masalah lain dari masalah divestasi atau likuidasi. Perusahaan melakukan ekspansi secara eksternal, mengambil alih seluruh atau sebagian dari perusahaan lain yang mereka perkirakan akan menambah efektifitas mereka. Ada sejumlah istilah yang digunakan untuk ekspansi eksternal : akuisi, merger, dan konsolidasi. Tetapi akan digunakan satu istilah yang mengacu semuanya : penggabungan (*mergers*).

Mergers adalah penggabungan dari dua atau lebih bisnis, dimana suatu perusahaan mengambil aktiva dan pasiva dari perusahaan lain yang ditukarkan dengan saham atau uang kontan, atau kedua perusahaan dibubarkan, aktiva dan pasivanya disatukan, dan saham baru diterbitkan.

Banyak alasan mengapa perusahaan menghendaki merger. Perusahaan ini dapat dikelompokkan menurut motif pembeli dan penjual.

Motif pembeli untuk merger termasuk yang berikut ini :

- a. Untuk meningkatkan nilai saham perusahaan.
- b. Untuk meningkatkan tingkat pertumbuhan perusahaan.
- c. Untuk melakukan investasi yang baik.
- d. Untuk meningkatkan stabilitas laba dan penjualan perusahaan.
- e. Untuk mengembangkan atau mengisi lini produk perusahaan.
- f. Untuk mendiversikan lini produk yang sekarang telah mencapai daur hidupnya.
- g. Untuk mengurangi persaingan dengan membeli pesaing.
- h. Untuk mendapatkan sumber yang diperlukan segera.
- I. Dengan alasan pajak.
- j. Untuk meningkatkan efisiensi perusahaan.

Motif penjual untuk merger termasuk yang berikut ini :

- a. Untuk meningkatkan nilai saham dari investasi pemilik dalam perusahaan.
- b. Untuk meningkatkan tingkat pertumbuhan perusahaan dengan mendapatkan sumber daya guna memantapkan operasi dan membuatnya lebih efisien.

- c. Dengan alasan pajak. Kalau perusahaan dimiliki oleh keluarga atau perorangan maka merger akan membuatnya lebih mudah berurusan dengan persoalan pajak harta.
- d. Untuk menyelesaikan masalah manajemen puncak.

2.4. Pengertian Rentabilitas

dalam mengembangkan suatu usaha yang dilakukan oleh pimpinan perusahaan tidak terlepas dari unsur-unsur yang terkait dalam mengembangkan usaha tersebut dan salah satu dari unsur tersebut adalah rentabilitas.

Untuk membahas rentabilitas lebih lanjut akan dikemukakan oleh beberapa ahli dalam pengertian rentabilitas, antara lain oleh Drs. Alex S. Nitsemto dalam buku "*Pembelajaan perusahaan*" mengemukakan pendapatnya sebagai berikut:

"Rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dibandingkan dengan modal yang digunakan dan dinyatakan dalam persentase" (7, hal : 51).

Adapun definisi *Rentabilitas* menurut Bambang Riyanto dalam bukunya "*Dasar-dasar Pembelajaan Perusahaan*" adalah sebagai berikut :

"Rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antar laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu" (3, hal : 27)

Sedangkan *Rentabilitas* menurut Jae K. Shlm dan Joel G. Siegel dalam bukunya "*Theory and Problems of Managerial Finance*" mendefinisikan sebagai berikut

"An indication of good financial health and how effectively the firm is being managed is the company's ability to earn a satisfactory profit and return on investment" (15, hal : 28).

Pengertian rentabilitas dapat dibedakan menjadi dua yaitu rentabilitas ekonomis dan rentabilitas modal sendiri. Adapun yang dapat membedakan antara rentabilitas ekonomis dengan rentabilitas modal sendiri yaitu pada perhitungan jumlah modal yang digunakan.

Pada rentabilitas ekonomis, modal yang digunakan tidak dibedakan apakah modal sendiri atau apakah modal asing, sedangkan dalam rentabilitas modal sendiri, modal yang digunakan dibedakan antara modal sendiri dan modal asing. Untuk lebih jelasnya penyusun menguraikan tentang rentabilitas ekonomis dan rentabilitas modal sendiri yaitu :

a. Rentabilitas Ekonomis

Rentabilitas ekonomis adalah perbandingan antara laba usaha dengan modal sendiri dan modal dari luar atau modal asing yang digunakan untuk menghasilkan laba yang dinyatakan dalam prosentase. Dan pengertian rentabilitas ekonomis sering dipergunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan modal di dalam suatu perusahaan, maka rentabilitas ekonomis sering pula dimaksudkan sebagai kemampuan suatu perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan laba.

Modal yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas ekonomis hanyalah modal yang bekerja di dalam perusahaan (operating

capital/operating asset). Dengan demikian maka modal yang ditanamkan dalam perusahaan lain atau modal yang ditanamkan dalam efek (kecuali perusahaan kredit) tidak diperhitungkan dalam menghitung rentabilitas ekonomis.

Demikian pula laba yang diperhitungkan untuk menghitung rentabilitas ekonomis hanyalah laba yang berasal dari operasi perusahaan, yaitu disebut laba usaha (Net Operating System), maka yang diperoleh dari usaha-usaha diluar perusahaan tidak diperhitungkan dalam menghitung rentabilitas ekonomis. Jadi untuk menghitung rentabilitas ekonomis untuk laba diperhitungkan selama laba yang dihasilkan oleh modal yang dipergunakan.

Setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang apapun masalah rentabilitas sangat penting jika dibandingkan dengan masalah laba, karena laba yang besar belumlah merupakan ukuran bahwa perusahaan itu telah bekerja secara efisien. Efisien baru dapat diketahui dengan membandingkan laba yang diperoleh dengan kekayaan atau dengan kata lain ialah menghitung rentabilitas. dan tidak selalu perusahaan yang menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi dari perusahaan lain secara otomatis menyebabkan rentabilitas atau tingkat keuntungannya juga lebih tinggi, karena tergantung berapa besar jumlah modal yang ditanamkannya.

Karena tingkat rentabilitas dapat mencerminkan kemampuan modal perusahaan dalam mengasilkan keuntungan, maka dengan demikian tingkat rentabilitas yang tinggi dapat merupakan pencerminan yang tinggi pula,

walaupun tidak selamanya demikian. Maka yang harus diperhatikan oleh pimpinan perusahaan ialah tidak hanya bagaimana usaha untuk memertinggi rentabilitasnya. Berhubungan dengan itu maka bagi perusahaan pada umumnya dalam usahanya lebih diarahkan untuk mendapatkan titik rentabilitas maksimum dan laba maksimum pula.

Dalam literatur Anglosax pada umumnya digunakan istilah Earning Power untuk pengertian rentabilitas ekonomis meskipun cara perhitungannya berbeda.

Menurut R.W Johnson dalam bukunya "*Financial Management*" menyatakan "*Earning power the relation of net operating income to the operating assets*" (15, hal : 15).

Besarnya Earning Power dipengaruhi oleh dua faktor yaitu :

1. Profit Margin

Yaitu perbandingan antara net operating income dengan net sales, dimana perbandingan tersebut dinyatakan dalam persentase.

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Net operating income}}{\text{Net sales}} \times 100\%$$

Dalam istilah lain profit margin yaitu selisih antara net sales dengan operating expenses (harga pokok penjualan + biaya administrasi + biaya penjualan + biaya umum), dimana selisih dinyatakan dalam persentase dari net sales.

$$\text{Turnover operating assets} = \frac{\text{Operating assets}}{\text{Net sales}} \times 100\%$$

tertentu dengan membagi net sales dengan operating assets.

Yaitu kecepatan perputarnya operating asset dalam suatu periode

2. Turnover operating asset (tingkat perputaran aktiva usaha)

pendapatan dari penjualan dan besarnya biaya usaha

kecilnya laba usaha atau net operating income tergantung kepada

ditentukan oleh dua faktor yaitu Net sales dan Laba usaha serta besar

Dan besar kecilnya *profit margin* pada setiap transaksi penjualan

besarnya.

diusahakan adanya pengurangan biaya operasi yang sebesar-

2. Dengan mengurangi pendapatan dari sales sampai tingkat tertentu

dalam unit tertentu.

- Menaikkan harga penjualan per unit produk pada luas penjualan

penjualan

- Memperbesar pendapatan penjualan dalam unit pada tingkat harga

tingkat penjualan dapat dilakukan dengan jalan :

tercapai tambahan sales yang sebesar-besarnya. Untuk menaikkan

1. Dengan menambah biaya usaha sampai tingkat tertentu disusahakan

alternatif yaitu :

Usaha untuk memperbesar profit margin dapat dilakukan dengan dua

Untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat kepada besar kecilnya laba usaha dalam hubungannya dengan sales disebut profit margin, sedangkan operating assets turnover adalah untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat kepada kecepatan perputaran operating assets dalam suatu periode tertentu.

Untuk mempertinggi turnover of operating assets dapat dilakukan dengan dua cara yaitu :

- a. Dengan menambah modal kerja (operating assets) sampai tingkat tertentu diusahakan tercapainya tambahan penjualan yang sebesar-besarnya.
- b. Dengan mengurangi penjualan sampai tingkat tertentu diusahakan adanya penurunan atau pengurangan modal kerja yang sebesar-besarnya.

Dan tinggi rendahnya operating assets turnover selama periode tertentu ditentukan oleh dua faktor yaitu *Net sales* dan *operating assests*.

b. Rentabilitas modal sendiri (Rentabilitas usaha)

Rentabilitas modal sendiri atau rentabilitas usaha adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal di satu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut di pihak lainnya.

Efek penambahan modal asing terhadap rentabilitas modal sendiri akan berketergantungan pada tingkat bunga yang lebih kecil dari pada rate of return tersebut, maka penambahan modal asing akan mempunyai efek financial yang lebih menguntungkan terhadap modal sendiri daripada penambahan modal sendiri dan sebaliknya.

Rentabilitas ekonomis dan rentabilitas modal sendiri mempunyai kaitan yang sangat erat, dan saling memengaruhi dalam setiap keputusan yang diambil. *Beberapa kriteria yang dapat dipakai untuk mengambil keputusan itu sendiri adalah :*

- a. Apabila rentabilitas ekonomis lebih kecil dari tingkat bunga modal asing, lebih baik menggunakan modal sendiri, sebab rentabilitas modal sendiri akan lebih besar dibandingkan apabila digunakan modal asing.
- b. Apabila rentabilitas ekonomis lebih besar dibanding dengan tingkat bunga modal asing, maka lebih baik digunakan modal asing, sebab rentabilitas modal sendiri akan lebih besar dibandingkan apabila digunakan modal sendiri.

Rentabilitas modal sendiri selalu diusahakan besar karena dengan makin besarnya rentabilitas modal sendiri, maka deviden akan semakin besar pula.

Dari pengertian di atas, maka diperoleh pengertian bahwa Rentabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu dimana hasil itu didapat dengan membandingkan antara laba

dengan modal yang digunakan dan dinyatakan dalam prosentase. Sedangkan rentabilitas dibedakan menjadi dua bagian yaitu rentabilitas ekonomis dan rentabilitas modal sendiri.

Rentabilitas ekonomis adalah kemampuan suatu perusahaan dengan seluruh modal yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan laba, sedangkan rentabilitas modal sendiri adalah kemampuan suatu perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan laba.

2.5. Beberapa rasio keuangan

Rasio keuangan memberi cara bagi analisis untuk membuat perbandingan yang berarti dari data keuangan perusahaan pada waktu berbeda atau dengan perusahaan yang berbeda. Rasio keuangan merupakan upaya menstandarisasikan informasi keuangan sehingga menghasilkan perbandingan yang berguna.

Rasio keuangan memberikan dasar untuk menjawab beberapa pertanyaan penting yang berkaitan dengan kesehatan keuangan perusahaan. Antara lain :

1. Bagaimana likuiditas perusahaan ? Likuiditas berkaitan dengan kemampuan perusahaan memenuhi segenap hutang atau kewajibannya dan mengkonversikan aktiva menjadi kas. Faktor ini sangat penting bagi kreditur-kreditur perusahaan?
2. Apakah manajemen menghasilkan cukup keuntungan dari aktiva perusahaan? Karena tujuan utama pembelian aktiva ialah menciptakan keuntungan,

Ratio menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan antara jumlah tertentu menjelaskan atau memberikan gambaran kepada penganalisa tentang baik buruknya keadaan atau posisi keuangan suatu perusahaan terutama apabila angka ratio tersebut dibandingkan dengan angka ratio pembanding yang digunakan sebagai standard.

Analisa ratio seperti halnya alat analisa lain adalah " future oriented ". oleh karena itu penganalisa harus mampu untuk menyesuaikan faktor-faktor yang ada pada periode atau waktu ini dengan faktor-faktor di masa yang akan datang yang mungkin akan mempengaruhi posisi keuangan atau hasil operasi yang bersangkutan.

Dengan menggunakan analisa ratio dimungkinkan untuk dapat menentukan tingkat Likwiditas, solvabilitas, keefektifan operasi serta derajat keuntungan suatu perusahaan (profitability perusahaan). Untuk dapat menentukan atau mengukur hal-hal tersebut diperlukan alat pembanding dari angka ratio suatu perusahaan, angka ratio industri sebagai keseluruhan ini disebut standard ratio (ratio rata-rata).

Standar ratio bukanlah merupakan alat pembanding yang ideal atau bukanlah merupakan ukuran yang pasti, tetapi standar ratio dapat digunakan sebagai pedoman atau pegangan bagi penganalisa. Apabila dalam membandingkan ini terdapat penyimpangan yang cukup besar (significant) maka perlu bagi penganalisa untuk mengadakan penelitian lebih jauh. Sebab

penyimpangan tersebut mungkin sekali ditimbulkan oleh hal-hal yang luar biasa yang hanya terjadi dalam perusahaan yang sedang dianalisis.

Dalam mengadakan perbandingan rasio, penganalisa jangan hanya bergantung pada standar rasio saja tetapi harus memperhatikan trend atau prosentase historis dan rasio dari perusahaan yang data keuangannya sedang dianalisa (historical ratio). Dengan membandingkan angka rasio periode sekarang dengan angka rasio periode yang lalu akan diketahui perubahan angka-angka rasio yang dimiliki perusahaan dan akan diketahui kecenderungan kondisi keuangan perusahaan yang bersangkutan.

Di samping data rasio dari periode-periode yang lampau, perbandingan rasio tersebut dapat juga dipertandingkan dengan angka rasio yang sudah dibudgutkan oleh perusahaan. Bila angka rasio pada saat ada perbedaan dengan angka rasio yang direncanakan terutama perubahan yang merugikan, hal ini menuntut adanya perhatian khusus dari pimpinan perusahaan untuk mengetahui sebab-sebab terjadinya perubahan atau penyimpangan tersebut, dengan diketahuinya adanya penyimpangan pimpinan perusahaan akan dapat memperbaiki sebelum masalahnya menjadi parah.

Kalaupun keadaan memungkinkan atau diperoleh data hasil perhitungan rasio perusahaan akan lebih baik atau bermanfaat bagi pimpinan perusahaan bila dapat dipertandingkan dengan perusahaan lain yang menjadi pesaing perusahaannya, yang kita anggap memperoleh sukses dalam usahanya.

Dengan membandingkan angka ratio perusahaan kita dengan perusahaan pesaing, akan dapat diketahui kelemahan-kelemahan perusahaan kita dan dapat diadakan perbaikan atau tindakan-tindakan seperlunya. Dengan cara demikian maka kita akan selalu terdorong untuk mengadakan koreksi terhadap kebijaksanaan-kebijaksanaan serta keadaan yang kurang baik atau memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada dalam perusahaan.

Di dalam literatur berbagai macam ratio dapat dipergunakan untuk menganalisa, tetapi dalam skripsi ini penyusun hanya akan menguraikan beberapa ratio yang diklasifikasikan oleh Drs. Tedja Rutjianta dalam bukunya "Manajemen finansial" diantaranya sebagai berikut :

"Liquidity ratio, leverage ratio, activity ratio dan profitabily ratio".

1. Likwiditas ratio

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan didalam memenuhi kewajiban keuangannya dalam jangka pendek yang degera harus dipenuhi, likwiditas ratio terdiri dari :

a. Current Ratio

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur perbandingan antara jumlah aktiva lancar dengan piutang lancar.

$$\text{Curent ratio} = \frac{\text{Curent Asset}}{\text{Curent leabilities}} \times 100 \%$$

Rentabilitas usaha dapat dikatakan juga sebagai kemampuan suatu perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Adapun laba yang dipertimbangkan untuk menghitung rentabilitas usaha adalah laba usaha setelah dikurangi dengan biaya modal asing dan pajak perseroan atau income tax ($EAT = Earning After Tax$). Sedangkan modal yang dipertimbangkan hanyalah modal sendiri yang bekerja di dalam perusahaan.

Dalam pembahasan sebelumnya dikatakan bahwa rentabilitas modal sendiri dan modal luar atau modal asing, maka ditinjau dari kepentingan pemilik perusahaan penanaman modal asing hanya dibenarkan apabila penanaman tersebut mempunyai efek finansial yang menguntungkan

(Favorable Financial Laverage) terhadap modal sendiri

Dalam pembahasan modal asing hanya akan memberikan efek yang menguntungkan terdapat pemilik modal sendiri apabila rate of return dari pada tambahan modal asing tersebut lebih besar dari pada biaya modalnya atau bunganya. Atau dengan kata lain dapatlah dikatakan bahwa penambahan modal asing hanya dibenarkan apabila rentabilitas modal sendiri dengan tambahan modal sendiri.

Sebaliknya penambahan modal asing akan memberikan efek finansial yang merugikan (*unforable financial leverage*) terhadap modal sendiri apabila rate of return daripada penambahan modal asing tersebut lebih kecil dari pada bunganya.

Untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat kepada besar kecilnya laba usaha dalam hubungannya dengan sales disebut profit margin, sedangkan operating assets turnover adalah untuk mengetahui efisiensi perusahaan dengan melihat kepada kecepatan perputaran operating assets dalam suatu periode tertentu.

Untuk mempertinggi turnover of operating assets dapat dilakukan dengan dua cara yaitu :

- a. Dengan menambah modal kerja (operating assets) sampai tingkat tertentu diusahakan tercapainya tambahan penjualan yang sebesar-besarnya.
- b. Dengan mengurangi penjualan sampai tingkat tertentu diusahakan adanya penurunan atau pengurangan modal kerja yang sebesar-besarnya.

Dan tinggi rendahnya operating assets turnover selama periode tertentu ditentukan oleh dua faktor yaitu *Net sales* dan *operating assests*.

b. Rentabilitas modal sendiri (Rentabilitas usaha)

Rentabilitas modal sendiri atau rentabilitas usaha adalah perbandingan antara jumlah laba yang tersedia bagi pemilik modal di satu pihak dengan jumlah modal sendiri yang menghasilkan laba tersebut di pihak lainnya.

Ketentuan mengenai besarnya perbandingan antara tersebut sukar ditentukan dengan pasti, karena tergantung dari pada jenis perusahaannya. Tetapi pada umumnya sebagai patokan yang wajar adalah 2:1 atau 200%.

Pedoman ini didasarkan atas tanggapan bahwa walaupun seluruh hutang lancar ditarik oleh kreditur jangka pendek, atau apabila terjadi kemerosotan dari aktiva lancar sebesar 50%, bagi perusahaan itu tetap dapat menjalankan usahanya dengan modal kerja yang ada.

b. Acid test Ratio (Quick ratio)

Quick ratio adalah perbandingan antara aktiva yang paling lancar (aktiva lancar-inventory) dengan hutang lancar.

Persediaan tidak dimasukkan dalam aktiva yang paling lancar, sebab persediaan dianggap memerlukan waktu yang relatif lama untuk dijadikan uang kembali.

$$\text{Acid Test Ratio} = \frac{\text{Quick Asset}}{\text{Current liabilities}} \times 100\%$$

Sebagai pegangan dalam ratio ini secara umum adalah tidak kurang dari 100%.

2. Leverage Ratio

Ratio bertujuan untuk mengadakan pengukuran sampai berapa besar suatu perusahaan dipermodali dengan pinjaman. Leverage ratio ini terdiri dari :

a. Debt ratio

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur sampai sejauh mana perusahaan menggunakan modal pinjaman yang ditanamkan dalam aktiva perusahaan.

Adapun rumusnya adalah sebagai berikut :

$$\text{Debt Ratio} = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

Sebagai pegangan dalam ratio ini sebaiknya tidak lebih dari 500%, artinya jumlah aktiva perusahaan itu harus dua kali besar dari pada jumlah modal pinjaman.

b. Net Worth To Debt Ratio

Ratio ini menunjukkan perbandingan antara modal sendiri perusahaan dengan modal pinjaman yang digunakan dalam operasi perusahaan. Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Net Worth To Debt Ratio} = \frac{\text{Net Worth}}{\text{Total Debt}} \times 100\%$$

Sebagai pegangan dalam ukuran ini, maka sebaiknya ratio tidak kurang 100%, yang artinya seluruh pinjaman itu dijamin oleh modal sendiri.

3. Activity Ratio

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur sampai seberapa besar efektifitas perusahaan dalam menggunakan dana-dananya secara berdaya guna. Untuk mengukur aktivitas ini, dapat digunakan beberapa ratio antara lain :

a. *Working Capital Turnover*

Working capital turnover ini merupakan perbandingan antara jumlah penjualan dalam jangka waktu tertentu dengan modal kerjanya. Dengan ratio ini dimaksudkan untuk mengetahui atau mengukur berapa kali modal kerja itu berputar, misalnya dalam setahun. Tingkat perputarannya dihitung dengan cara

$$\text{Working Capital Turnover} = \frac{\text{Net sales}}{\text{Average Working Capital}} \times 100\%$$

Bilamana perputaran working capital rendah, berarti perusahaan kurang sekali aktivitasnya. Mengenai ketepatan besarnya ratio ini tidak terdapat ukuran yang pasti, tetapi umumnya didasarkan pada pengalaman-pengalaman lampau. Untuk menghitung lamanya working

capital terikat dalam peredarannya (barang-barang modal) di dalam perusahaan itu adalah sebagai berikut :

$$\frac{360 \text{ hari}}{\text{Working Capital Turnover}} = \dots\dots\dots \text{hari}$$

b. Receivable Turnover

Analisa ini sangat penting terutama bagi perusahaan yang biasa menjual barang-barang secara kredit, karena ratio ini menyelidiki apakah rata-rata waktu penerimaan piutang sesuai dengan jangka waktu kredit yang diberikan.

Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Receivable Turnover} = \frac{\text{Credit sales for period}}{\text{Average Account receivable out standing}} = \dots\dots\dots \text{hari}$$

Sedangkan lamanya piutang terikat di dalam peredarannya sampai kembali menjadi uang tunai adalah :

$$\frac{360 \text{ hari}}{\text{Receivable Turnover}} = \dots\dots\dots \text{hari}$$

Jika dimisalkan di dalam setahun tingkat perputarannya itu adalah 12 kali, maka lama piutang terkait didalam peredarannya sebagai working capital adalah 30 hari.

c. Asset Turnover

Ratio mengukur perbandingan antara penjualan dengan total assets.

Dengan menggunakan rumus :

$$\text{Assets Turnover} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Operating assets}} = \dots\dots\dots \text{kali}$$

Jika ratio ini merupakan ukuran yang ditujukan untuk melihat sampai dimana perbandingan antara total penjualan dengan operating assets.

4. Profitabilitas Ratio

Ratio ini ditujukan untuk mengadakan pengukuran sampai seberapa jauh hasil-hasil perusahaan itu di dalam menjalankan usahanya dengan efisien dan dengan manajemen yang baik. Bentuk hasil-hasil tersebut adalah dalam bentuk keuntungan yang dihasilkan oleh sales dan investasi yang dilakukan oleh perusahaan. Berikut ini diberikan beberapa ratio untuk mengukur profit yang diperoleh dari modal-modal yang digunakan untuk operasi tersebut (rentabilitas) atau mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Profitabilitas ratio ini terdiri dari :

a. *Earning Power capacity*

Earning power capacity ini sering disebut juga sebagai rate of return investment (ROI).

Dengan ratio ini dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan, perhitungannya adalah membandingkan antara Net operating income dengan operating assets.

$$\text{Earning Power Capacity} = \frac{\text{Net operating income}}{\text{Operating assets}} \times 100\%$$

Kegunaan dari analisa ROI dapat dikemukakan sebagai berikut :

1. Sebagai salah satu kegunaan yang prinsipil ialah sifatnya yang menyeluruh. Apabila perusahaan sudah menjalankan praktek akuntansi yang baik maka manajemen dengan menggunakan teknik analisa ROI dapat mengukur efisiensi penggunaan modal kerja, efisiensi produksi dan efisiensi bagian penjualan.
2. Analisa ROI juga dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas dari masing-masing produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Dengan demikian manajemen akan dapat mengetahui produk mana yang mempunyai "Profit potential".

3. Analisa ROI-pun dapat digunakan untuk mengukur efisiensi tindakan-tindakan yang dilakukan oleh divisi/bagian, yaitu dengan mengalokasikan semua biaya dan modal ke dalam bagian yang bersangkutan.
4. ROI selain berguna untuk keperluan kontrol juga berguna untuk keperluan perencanaan.

Misal ROI dapat digunakan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan kalau perusahaan akan mengadakan ekspansi, dengan memproyeksikan penjualan dan biaya, perusahaan akan dapat mengestimasi besarnya ROI yang akan dapat dicapai dengan ekspansi yang dijalankan.

Kelemahan analisa ROI adalah sebagai berikut :

1. Kelemahan yang prinsipil adalah kesukarannya dalam membandingkan rate of return suatu perusahaan dengan perusahaan lain yang sejenis, mengingat kadang-kadang praktek akuntansi yang digunakan masing-masing perusahaannya berbeda.
2. Kelemahan lain adalah terletak pada adanya fluktuasi nilai dari uang (daya belinya).
3. Dengan menggunakan analisa ROI saja tidak akan dapat digunakan untuk mengadakan perbandingan antara dua

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur tingkat keuntungan yang dicapai oleh perusahaan dari hasil operasinya yang dihubungkan dengan penjualan. Adapun rumus yang digunakan adalah :

d. *Profit Margin*

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Gross profit on sales}}{\text{Net sales}} \times 100\%$$

Ratio ini dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur perbandingan antara besarnya keuntungan kotor dengan penjualan bersih yang dicapai oleh perusahaan didalam menjalankan usahanya.

c. *Gross Profit Margin*

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Earning After tax}}{\text{Equity capital}} \times 100\%$$

Ratio ini dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja didalamnya untuk menghasilkan keuntungan

b. *Return On equity Capital*

memuaskan.

perusahaan atau lebih dengan mendapatkan kesimpulan yang

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Net Sales}} \times 100\%$$

e. *Sales margin*

Ratio ini digunakan untuk mengukur sampai sejauh mana besarnya keuntungan dari hasil penjualan yang dicapai oleh perusahaan, dengan membandingkan laba setelah dikurangi pajak dengan penjualan dalam periode tertentu. Ratio ini dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Sales Margin} = \frac{\text{Net Profit after Taxes}}{\text{Net sales}} \times 100\%$$

2.5.2. *Keterbatasan Analists ratio*

Analisis yang bekerja dengan rasio finansial harus mengetahui keterbatasan rasio-rasio itu sendiri. Berikut ini adalah sejumlah kesulitan tersembunyi yang harus dihadapi dalam menghitung dan menafsirkan rasio finansial :

1. Kadang-kadang sulit untuk menggolongkan sektor industri sebuah perusahaan yang bergerak diberbagai macam sektor industri atau usaha.
2. Angka rata-rata industri hanya merupakan taksiran kasar dan sangat umum sifatnya sehingga belum tentu cocok dijadikan bahan perbandingan secara spesifik.
3. Praktek-praktek akuntansi masing-masing perusahaan seringkali beda sehingga makna angka rasio mereka pun tidak sama.

Misal : Perusahaan yang menggunakan prinsip LIFO pada penilaian inventory, pada saat harga naik, dapat menurunkan inventory perusahaan dan meningkatkan rasio perputaran inventory. Hal ini sangat terbalik dengan perusahaan yang menerapkan prinsip FIFO.

4. Rasio finansial bisa terlalu tinggi atau terlalu rendah.

Misal : Rasio lancar yang melebihi norma industri mungkin saja menandakan kelebihan likuiditas yang mengakibatkan tidak maksimalnya hasil investasi aktiva perusahaan. Sebaliknya rasio lancar yang dibawah norma industri menunjukkan kelemahan likuiditas perusahaan sehingga beberapa waktu mendatang ia tidak dapat membayar utang-utangnya tepat waktu.

5. Rata-rata industri tidak selalu merupakan target rasio atau norma yang ideal. Maksimal rata-rata industri hanya menjadi tolak ukur atau bahan perbandingan.

6. Banyaknya perusahaan yang beroperasi secara musiman saja. Karena itu, neraca dan rasio mereka berubah-ubah sepanjang tahun.

Untuk mengatasi hal ini, perlu dirumuskan neraca rata-rata tahunan (nilainya perbulan atau triwulan dirata-rata). Jadi rasio perputaran inventory bisa diketahui dengan merata-rata rasio-rasio perputaran inventory bulanan.

Meskipun penuh keterbatasan, rasio-rasio finansial merupakan alat sangat berguna untuk menilai kondisi finansial perusahaan. Namun para analisis harus

menyadari kelemahan-kelemahan tersebut dalam menyelenggarakan analisis rasio, agar ia dapat memperoleh kesimpulan yang akurat.

2.6. Analisa pengaruh Ekspansi terhadap rentabilitas

Dalam masa ini dimana kesadaran sosial umat manusia semakin meningkat dewasa ini, semakin berkembang pula sudut pandangan masyarakat terhadap eksistensi perusahaan.

Mungkin tidak berlebihan apabila disebutkan bahwa sukses suatu perusahaan dewasa ini diukur dari kontribusi atau sumbangan maksimum yang mampu diberikan oleh perusahaan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Hal ini berarti bahwa sukses perusahaan tidak diukur semata-mata berdasar kemampuannya untuk memproduksi barang dan jasa-jasa secara menguntungkan tetapi juga dari berbagai faktor yang tidak bisa diukur secara kuantitatif seperti misalnya dari segi kemampuan perusahaan untuk memelihara dan mempertahankan lingkungan hidup, dan lain-lain aspek sosial, ekonomi dan kebudayaan dalam masyarakat tersebut.

Untuk mencapai tujuan perusahaan dalam mendapatkan laba yang besar dan bila ingin tetap hidup/eksis dalam dunia usaha, perusahaan tersebut harus mampu bersaing untuk menjadi lebih besar tanpa membeli perusahaan lain kita sebut ini sebagai ekspansi.

sumbu- sumber- sumber pembelajaran. Sedangkan analisis sumber dan penggunaan dana perusahaan telah berkembang dengan telu cepat dan apakah mulai kehabisan Laporan sumber dan penggunaan dana juga berguna untuk memperkirakan apakah beberapa yang dari luar (ekstern).

seberapa besar pertumbuhan perusahaan yang dibelanjai dari dalam (intern) dan Analisis terhadap sumber- sumber dana yang utama dimasa lalu, menunjukkan Kegunaan lain dari analisis ini adalah dalam penilaian pembelajaran perusahaan mengambil keputusan yang tepat untuk memecahkannya.

tenang sebagai masalah yang bisa dianalisa secara lanjut dan terperinci dalam Jadi analisis sumber dan penggunaan dana memperkirakan manajer keuangan mungkin terletak pada ketidak efisien dalam manajemen persediaan.

dan penjualan. Dengan analisis itu mungkin menemukan bahwa masalahnya persediaan diluar kewajaran apabila dibandingkan dengan peningkatan aktiva analisis selama periode- periode lalu yang mungkin menunjukkan peningkatan penggunaan dana dan mengambil langkah- langkah yang diperlukan. Misal, lalu dan yang akan datang. Analisis dapat mengetahui ketika simbahangan bermanfaat buat manajer keuangan dalam menganalisa rencana ekspansi dimasa lebih baik terhadap operasi keuangan perusahaan, suatu pengertian tertentu tersebut, analisa sumber dan penggunaan dana memberikan pemahaman yang harus diperhatikan adalah sumber dana dan penggunaan dana dari perusahaan. Bila perusahaan itu berencana untuk mengadakan ekspansi faktor penting yang

untuk masa yang akan datang akan sangat berguna bagi manajer keuangan dalam merencanakan pembelanjaan jangka menengah dan jangka panjang, dan analisa tersebut memberi informasi kebutuhan dana dimasa yang akan datang, kapan dana tersebut dibutuhkan, apakah dana tersebut diperlukan untuk meningkatkan persediaan, aktiva tetap ataukah yang lainnya.

Meskipun finansial manajer dapat menciptakan dana yang cukup melalui penambahan laba, tetapi ia dihadapkan pada masalah pemilihan antara dana yang dipinjam (modal asing) dengan dana yang berasal dari pemilik perusahaan (modal sendiri). Dengan banyaknya jenis sumber dana, perusahaan dihadapkan kepada masalah untuk memilih dan mengkombinasikan berbagai sumber dana yang tersedia. Ini dimaksudkan untuk dapat diperoleh sejumlah dana dan dengan biaya yang semurah mungkin.

Cara yang paling mudah untuk memenuhi kebutuhan dana perusahaan adalah dengan cara mengambil dana yang sudah tersedia di perusahaan. Dana ini disebut juga sebagai dana intern. Dan intern didapat dari penggunaan laba perusahaan, penggunaan cadangan, penggunaan laba yang tidak dibagi/ditahan. Tetapi dana intern ini biasanya sangat terbatas. Selain dana intern juga terdapat dana ekstern yang berasal dari modal pinjaman dan kredit. Adanya dana yang berlebihan menunjukkan produktivitas perusahaan rendah dan hal ini akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena adanya kesempatan untuk mengolah dana yang ada tidak digunakan sebaik mungkin dan sebaliknya bila

dana tidak cukup merupakan sebab utama dari kegagalan. Setiap perusahaan yang memperhatikan sumber dan penggunaan dana dalam melakukan operasi sehari-hari tidak terlepas dari keuntungan merupakan tujuan akhir kegiatan suatu perusahaan tersebut, dalam hal ini keuntungan dapat dicapai antara lain dengan cara melakukan rentabilitas. Rentabilitas merupakan jumlah relatif laba yang dihasilkan dari sejumlah investasi/modal yang ditanamkan dalam suatu usaha.

Penggunaan dana sangat berpengaruh terhadap rentabilitas yang akan dicapai, sehingga untuk mencapai kelangsungan hidup dari usaha tersebut, maka pimpinan perusahaan melalui manajer finansial dapat menganalisa keadaan keuangan di dalam perusahaan.

Dengan demikian peranan manajer keuangan sangat penting untuk menjalankan roda perusahaan disamping manajer lainnya yang mendukung koperasi perusahaan sehari-hari sehingga penggunaan sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat digunakan seefisien mungkin dan hal ini akan mewujudkan dari tujuan perusahaan yaitu mendapatkan laba yang maksimal.

B A B III

OBJEK PENELITIAN DAN METODE PENELITIAN

3.1. OBJEK PENELITIAN

3.1.1. Sejarah Perusahaan

Desa Caringin, kecamatan Caringin, kabupaten Bogor berada di dataran suatu lembah sebelah timur Gunung Salak ditepi jalan raya menuju kota Sukabumi, kurang lebih 8 km dari simpang empat Jagorawi-Ciawi-Bogor. Daerah Caringin terletak di dataran yang cukup subur, sehingga kebanyakan penduduk berusaha di bidang pertanian, disamping usaha dagang kecil-kecilan. Disitulah letak yayasan Kinasih melakukan darma baktinya. Untuk dapat melihat dan memahami latar belakang dan keadaan historisnya, dilakukan pendekatan melalui dua periode yaitu :

1. Tahun 1974 s/d 1980 merupakan "Usaha perintisan dan penjajagan."
2. Tahun 1980 s/d sekarang "Motivasi, corak dan perkembangan pelayanan kemanusiaan yayasan Kinasih."

1. Usaha perintisan dan penjajagan (1974 - 1980)

Sebagaimana diutarakan diatas, keadaan agraris yang dominan bagi masyarakat Caringin dan sekitarnya, mendorong pemilik usaha ini mencoba di bidang pertanian. Dengan berusaha di bidang pertanian,

diharapkan dapat ikut meningkatkan produksi pertanian khususnya mencukupi kebutuhan makanan pokok masyarakat. Sekaligus dapat merupakan obyek percontohan bagi petani di sekitarnya. Apalagi saat itu sedang digalakkan peningkatan produksi tanaman pangan. Tanah yang dimiliki saat itu kebanyakan tanah tegalan, dimana sebagian berupa sawah tadah hujan atau dengan irigasi sederhana. Mengingat keadaan lapangan yang masih demikian, pada tahun 1974 dimulai perintisan dengan menanam palawija. Berbagai palawija dicoba usahakan terutama jagung, ubi jalar, dan ketela pohon. Luas tanah saat itu sudah lebih kurang 5,7 hektar, tetapi belum seluruhnya diusahakan untuk ditanami. Karena beberapa areal masih perlu "Land clearing" atau tanah masih perlu ditingkatkan kesuburannya.

Mulai pada tahun 1975, usaha taninya diperluas dengan aneka tanaman yang dianggap lebih sesuai dengan lahan yang tersedia. Bagi tanah yang kurang cocok ditanamai palawija diganti dengan tanaman hortikultura seperti jeruk, sirsak, dan pisang. Sebagai tanaman tumpangsari diantara pohon buah-buahan yang belum menghasilkan itu ditanami macam-macam tanaman semusim seperti cabe dan bangkuang. Sebagian tanah yang terjamin pengairannya dijadikan sawah dan mulai ditanami dengan padi. Usaha diversifikasi usaha tani ini mulai dirasakan

manfaatnya, karena dapat menutupi biaya produksi walaupun keuntungan usahanya belum memadai.

Bagi lahan-lahan yang masih kosong dan kurang kesuburannya pada tahun 1976 ditanami dengan kelapa genjah, tanaman peneduh atau jenis-jenis tanaman langka. Kelengkapan dan keanekaragaman tanaman hortikultura maupun tanaman tahunan yang lain secara bertahap dilengkapi dan disempurnakan terus hingga tahun 1980. Seiring dengan usaha tani yang telah ada dilengkapi pula dengan mengusahakan kegiatan peternakan dan perikanan. Kolam ikan mulai diadakan, demikian pula kandang-kandang ternak. Berbagai jenis ikan ditenakkan dan hewan ternak seperti domba, kambing dan kelinci dicoba ditenakkan juga. Rupanya usaha peternakan dan perikanan ini akhirnya gagal dan dihentikan. Kegagalan ini rupanya terletak pada segi ketertiban keamanan, penyakit dan terutama manajemen yang kurang memadai .

Karena keamanan kurang menjamin keberhasilan usaha pertanian tersebut sejak tahun 1977 dimulai pemagaran lahan dengan pagar hidup. kemudian disempurnakan dengan pemagaran tembok batu bata merah yang diplester mengelilingi lahan (temu gelang). Dengan bertambahnya kegiatan bertambah pula jumlah karyawan, sehingga dibangun rumah kopel belakang (1977) sebagai tambahan rumah yang telah ada sejak tahun 1974.

Sesuai dengan rencana "land clearing" dan peralatan tanah lahan, bagian utara sungai kecil pembelah lahan diukuratakan tanpa merusak sumber-sumber air, sehingga bisa tetap dilestarikan. Sedang bagian sungai di sebelah selatan tidak diurus tetapi dinding sebelah sungai diaturpikan dengan teknik terasiring serta ditanami tanaman pencegah erosi. Adapun lokasi sungai yang tidak diurus dibangun sebuah kolam renang (1975) yang cukup besar luasnya dengan mendapat air bersih yang selalu mengalir berasal dari sumber air yang telah dilestarikan itu. Diatas sebelah barat kolam renang dibangun sebuah sawang (1977) bagi para tamu untuk berteduh dan bersantai. Dengan sarana yang makin memadai sebagai tempat untuk mengisi hari-hari libur dan rekreasi, tempat itu makin menarik peminat sehingga jumlah tamu yang berkunjung meningkat. Tamu pengunjung terutama dari keluarga pemilik maupun handai tolan. Dirasakan fasilitas untuk menampung tamu atau pengunjung perlu ditambah, maka dibangun lagi satu buah koppel dan ruang jahit menjahit berdampingan dengan ruangan untuk tempat tinggal (1978 - 1979). Beberapa rumah dan asrama pria dibangun (1979), diatas tanah yang terletak disebelah bagian depan kompleks. Karena masalah keamanan komplek perlu ditingkalkan, maka pada tahun yang sama dibangun pos keamanan dekat pintu masuk kompleks. Walaupun sudah banyak berdiri bangunan, tapi fasilitas listrik dari PLN belum ada, maka

untuk keperluan penerangan perumahan serta untuk menggerakkan pompa air, sumber listrik digunakan diesel generator Yanmar 2,5 KVA. Sampai dengan tahun 1979 yang merupakan tahun terakhir dalam periode satu dengan keadaan seperti yang digambarkan diatas timbullah pertanyaan dalam hati pemilik "Apakah hanya ini saja? masih dapatkah komplek yang ada di Caringin ini ditingkatkan peran pelayanannya?"

2. *Motivasi, Corak dan Perkembangan Pelayanan kemanusiaan Yayasan Kinasih (1980 s/d sekarang).*

Sudah diketahui bersama bahwa dalam periode perintisan dan penjajagan yang berjalan dengan sendirinya secara wajar, terjadi kegagalan dalam usaha tani dan ternak. sehingga usaha ini dihentikan. Perkembangan yang telah bisa dicapai dalam periode pertama sampai dengan akhir tahun 1979, adlah terwujudnya suatu kawasan yang rapih dan nyaman yang didalamnya telah dibangun beberapa perumahan dan tempat bermalam serta beberapa tempat untuk olah raga dan bersantai.

Periode pertama memberi banyak pelajaran dan pengalaman yang sangat berharga, sehingga memberi pandangan baru bagi pemilik untuk menentukan kebijaksanaan lebih lanjut. Didirikanlah suatu yayasan yang disebut "Yayasan Kinasih", pada tanggal 4 Desember 1981, dengan akte notaris No. 6 tertanggal 15 September 1983.

dengan tugas pokok yayasan ini ialah ikut serta secara aktif memelihara, meningkatkan taraf hidup, kecerdasan dan kesejahteraan rakyat yang diusahakan untuk menjadi semakin merata dan adil. Dalam rangka kegiatan pelayanan tersebut, maka implementasi Yayasan Kiansih telah melengkapinya secara bertahap. Dicoba sebagai perintisan (1980) untuk memberikan pendidikan ketrampilan pada ibu-ibu karyawan sebanyak 6 orang yang berada di caringin, dalam jahit-manjahit, bordir, dan membuat boneka dari kain. Ibu-ibu yang dilatih jahit menjahit ini bekerja juga sebagai tenaga pembersih, mencuci, memasak atau apa saja yang ada di yayasan Kinasih. Tidak terduga sebelumnya bahwa minat untuk menginap dari pihak keluarga maupun orang lain cukup besar. Mencukupi kebutuhan itu semua dibangun sarana baru yakni wisma Kamboja (1980-1982). Tersedianya fasilitas akomodasi penginapan ini rupanya sangat membantu memberi inspirasi dan prospek baru dalam mewujudkan tugas pokok yayasan, tantangan dihadapkan pada yayasan, apakah sanggup menangani perwismaan secara komersial. Pada tahun 1983 diadakan perintisan perwismaan kearah yang dimaksud dan tamu pengujung ditentukan secara rombongan atau kelompok terdiri dari minimum 30 orang. Dan dibekas kandang yang dibuat tahun 1980 dibangun kembali tempat menginap yakni Wisma Melati (1983 -

1984). Dengan pengalaman perwismaan yang dikelola secara baik, memberikan kemungkinan mengumpulkan dana untuk membiayai tugas pokok yayasan Kinasih dalam ikut serta melaksanakan pembangunan Nasional, sejak itulah manajemen wisma Kinasih berangsur-angsur semakin ditingkatkan.

Pendidikan informal yang untuk sementara waktu masih diberikan pada istri karyawan rupanya berhasil sehingga dari pihak yayasan ingin memantapkan pendidikan ini secara resmi. Gagasan ini mendapat sambutan sangat baik dari Pemerintah Daerah Tingkat II Kabupaten Bogor. Agar pelayanan dapat dilaksanakan dengan baik dibangunlah gedung bertingkat tiga (1982 - 1984) yang memberikan fasilitas untuk tempat pendidikan dan produksi pakaian jadi. "Balai bengong (bahasa bali)" (1982) yang merupakan ruang kesenian yayasan Kinasih dibangun dan diisi perangkat gamelan dan kolintang. Balai ini bisa dipakai juga sebagai tempat pentas/sekedar menghilangkan lelah setelah bekerja. Fasilitas olah raga (1985) yang dilengkapi dengan lapangan olah raga volley, tenis, bulutangkis, kolam renang dan lintas alam beserta pemandunya.

Kamar-kamar penginapan dilengkapi sarananya, ruang rapat dilengkapi dengan sound sistem dan alat rekam modern. Penyempurnaan dapur dengan peralatan yang cukup canggih (1986)

memungkinkan penyediaan menu yang sehat, bergizi, higienis serta mencapai jumlah yang cukup banyak dalam waktu yang singkat. Laundry (1985) dilengkapi dengan peralatan yang modern, dapat membantu para tamu untuk mencuci pakaian tanpa tergantung pada cuaca. Untuk memenuhi permintaan rapat, seminar, work shop, retreat, konferensi dan lain-lain yang sejak tahun 1986 meningkat frekuensinya, dibangun wisma bertingkat tiga dengan kapasitas penampungan lebih kurang 200 orang. Pembangunannya diharapkan selesai pada akhir tahun 1987. Di luar kegiatan yayasan, di dalam kompleks, didirikan juga tempat penetasan ayam (hatchery), milik PT. Hidon (1980). Usaha ini ditingkatkan dengan didirikannya unit penetasan yang baru (1986). Meningkatnya sarana, akomodasi dan peralatan yayasan Kinasih diimbangi dengan ditingkatkannya tenaga listrik diesel menjadi lebih kurang 360 KVA. Penggunaan diesel dapat dihemat setelah listrik masuk desa tahun 1986.

Dengan semakin berkembangnya usaha wisma, dan memperhatikan peraturan pemerintah yang tidak memperbolehkan semua lembaga yang berbentuk yayasan untuk bergerak dalam usaha bisnis, maka pada tahun 1987 diurus pembuatan akte pendirian PT. Kinasih Cemerlang dengan No. 8 tertanggal 12 Agustus 1987, ditandatangani oleh Notaris Buhari, S.H. Dengan didasarkan oleh akte

notaris tersebut diatas, pada bulan Juli 1988 secara resmi usaha jasa perwismaan tidak dikelola lagi oleh yayasan Kinasih, tetapi langsung dikelola oleh manajemen PT. Kinasih Cemerlang yang secara organisatoris masih berada di bawah yayasan namun terpisah dengan struktur organisasi pendidikan ketrampilan. Dalam perkembangannya usaha wisma yang dikelola oleh manajemen PT. Kinasih tidak berbeda jauh dengan waktu dikelola oleh yayasan. Permintaan menginap jumlah dan frekuensinya terus meningkat, sehingga walaupun sudah dibangun wisma yang baru (wisma Kinasih) pada tahun 1987, masih banyak tamu wisma yang tidak tertampung.

Melihat kenyataan ini PT. Kinasih Cemerlang terus melakukan ekspansi dengan mengupgrade Wisma Kamboja dan Wisma Melati pada tahun 1994. Wisma Kamboja yang semula berkapasitas 40 orang menjadi 128 orang, dan Wisma Melati yang semula kapasitasnya 80 orang menjadi 230 orang, sehingga kapasitas normal Wisma Kinasih mencapai kurang lebih 650 orang. Walaupun demikian masih ada tamu dengan jumlah melebihi kapasitas normal, maka pada tahun 1995 didirikan Convention Hall (Balai Kinasih) yang berkapasitas 1000 sampai dengan 1500 orang, yang akan diperkirakan akan mulai beroperasi pada akhir tahun 1996.

3.1.2. Struktur Organisasi PT. Khasih Cemerlang

Salah satu usaha untuk mengetahui dan melihat wewenang dan tanggung jawab lalu lintas pada sebuah organisasi adalah melalui struktur organisasi. Struktur organisasi termasuk didalam bagian organisasi tersebut. Maksud disusunnya struktur organisasi karena pimpinan menyadari bahwa masalah-masalah yang dihadapi perusahaan sangat kompleks, sehingga tidak memungkinkan hanya pimpinan saja yang melakukan tugas dan tanggung jawab baik ditinjau dari segi volume pekerjaan maupun dari terbatasnya waktu yang tersedia. Dengan adanya struktur organisasi dapat dilihat dengan jelas hubungan kerja, tugas wewenang dan tanggung jawab dari tiap-tiap bagian yang turut mengambil andil dalam perusahaan tersebut. Semakin berkembangnya usaha perusahaan maka struktur organisasinya makin kompleks juga. Untuk dapat memenuhi syarat bagi adanya suatu pengawasan yang baik, hendaknya struktur organisasi dapat memisahkan fungsi-fungsi operasional pencatatan dan penyimpanan. Pemisahan fungsi-fungsi ini diharapkan dapat mencegah timbulnya ketidak disiplin pegawai. Bentuk struktur organisasi dari PT. Khasih adalah organisasi Garis dimana organisasi garis ini memperlihatkan kekuasaan yang mengalir secara langsung dari direktur ke kepala bagian dan kemudian ke karyawan-karyawan di bawahnya. Masing-masing merupakan unit yang berdiri sendiri, dan kepala bagian menjalankan semua fungsi pengawasan dalam

- Mengawasi jalannya seluruh operasi perusahaan, mulai bidang pemasaran, makanan dan minuman, operasional, administrasi, keuangan sampai bagian akunting.
 - Memimpin dan mengkoordinasikan serta mengendalikan semua kegiatan perusahaan
 - Mengambil langkah-langkah guna pengembangan perusahaan
 - Merumuskan strategi perusahaan dan menjalankan kebijaksanaan yang telah ditetapkan dalam pelaksanaan operasi perusahaan
 - Memelihara suasana yang baik dalam seluruh organisasi dan berusaha mencapai taraf efisiensi dan administrasi yang makin baik
- antara lain adalah :

Direktur adalah unsur pimpinan perusahaan dalam pelaksanaan tugasnya berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Dewan pengurus. Tugasnya

DIREKTUR / WAKIL

Dewan pengurus bertugas mengawasi jalannya perusahaan, Dewan pengurus biasanya adalah orang yang mempunyai saham di perusahaan tersebut, dan tugasnya hanya di belakang jalannya operasi perusahaan.

DEWAN PENGURUS

organisasi sebagai berikut :

Cemerlang melakukan pemisahan fungsi-fungsi manajemen struktur bagiannya Untuk memperlancar jalannya kegiatan usaha, PT. Kinasih

- Mengusahakan/menjamin adanya pengetahuan dasar mengenai pelaksanaan aktivitas operasional di bidang jasa pelayanan akomodasi tamu.
- Mempertahankan efisiensi pekerjaan dengan baik secara kuantitatif maupun kualitatif serta menjamin adanya kontrol yang baik dalam pekerjaannya.
- Mengusahakan terlaksananya seluruh aktivitas-aktivitas pelayanan terhadap tamu dengan baik untuk tercapainya suatu tingkat pelayanan yang memuaskan para tamu (Guest's satisfaction).

2. Bagian Operasi (Operation)

- Mengetahui kebijaksanaan yang telah digariskan perusahaan dan prosedur kerja yang telah ditetapkan.
- Membina dan memelihara hubungan baik dengan langganan yang telah menggunakan jasa akomodasi, sehingga menarik tamu untuk menggunakan kembali jasa akomodasi perusahaan di waktu mendatang.
- Mengusahakan terlaksananya suatu sistem pemasaran langsung dengan pelaksana kunjungan secara rutin dan teratur kepada pelanggan.

1. Bagian Marketing (Pemasaran)

- bagian, antara lain :
- Dalam tugasnya sehari-hari Direktur dibantu oleh 6 manajer dan 9 kepala
- Secara berkala menilai kembali apakah fungsi dari perusahaan sebagaimana mestinya dijalankan seperti yang diharapkan.
 - Memberi laporan tahunan kepada Dewan pengurus, terdiri dari neraca, perhitungan rugi/laba dan laporan dari operasi yang dijalankan.

- Mengusahakan tercapainya perpaduan antara produk, pelayanan lingkungan yang dapat memberikan kepuasan pada pemakai jasa pelayanan akomodasi.

3. *Bagian Keuangan (Finance)*

- Mengusahakan terwujudnya peneglolaan dana secara efektif, sehingga dapat menunjang kelancaran operasional perusahaan dan menghindari terjadinya pemborosan dalam menggunakan dana perusahaan.
- Menjamin adanya kemampuan untuk menunaikan kewajiban-kewajiban perusahaan dan dapat menrima haknya secara tepat waktu dan mengusahakan semaksimal mungkin akan dilakukan penyimpanan dana perusahaan secara aman dan menguntungkan.
- Adanya kesanggupan melakukan pembuatan kwitansi dan kebenaran/ketepatan perhitungan beberapa akomodasi yang akan dibayar tamu.
- Terjamin akan adanya ketepatan waktu dari pembayaran piutang oleh para tamu yang diberikan fasilitas pembayaran kemudian / kredit oleh perusahaan.
- Mengetahui kebijaksanaan keuangan yang telah digariskan oleh Direktur, dan menjaga agar pelaksanaan penggunaan dana milik kebutuhan operasional perusahaan tidak menyimpangdari kebijaksanaan keuangan perusahaan tersebut.

4. *Bagian Pembukuan (Accounting)*

- Mengurus pembukuan dan melakukan pencatatan yang dipadukan secara sistematis dan teratur mengenai pelaksanaan operasional perusahaan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi .
- Memeriksa dan meneliti setiap dokumen-dokumen pembukuan serta kelengkapan dan keabsahan dokumen-dokumen pendukungnya dan memberikan laporan keuangan secara periodik kepada pimpinan secara up to date, akurat dan sesuai dengan kenyataan yang ada.

- Mengusahakan agar perusahaan dapat memenuhi kewajiban-kewajiban perpajakan secara benar dan tepat.
- Membuat analisa data-data keuangan/ pengelolaan dana perusahaan dan mengajukan saran-saran perbaikan yang perlu dilaksanakan kepada pimpinan.

5. Bagian Personalia dan Umum (*Personel and Office*)

- Mengusahakan dan memelihara suatu lingkungan kerja yang menyenangkan, dengan adanya hubungan kerja yang harmonis antara karyawan dengan pimpinan demi terwujudnya kerjasama yang saling mendukung dan saling menghormati peranan masing-masing dalam pelaksanaan operasional perusahaan.
- Mengurus semua kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan kepentingan karyawan dan memperhatikan kemungkinan untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan sejalan dengan kesepakatan kerja yang telah ditetapkan perusahaan.
- Mengusahakan dan membina terciptanya hubungan yang harmonis antara pimpinan dan bawahan serta hubungan antar sesama karyawan dengan berperan sebagai penghubung.
- Membina dan memelihara hubungan baik dengan instansi / kanwil Depnaker setempat.

6. Bagian Penyajian makanan dan minuman (*Food and beverage*)

- Merencanakan, mengatur dan melaksanakan serta mengawasi terlaksananya rangkaian kegiatan penyajian makanan, menyajikan serta melayani selama tamu menikmati makanan tersebut didukung oleh peralatan makanan yang lengkap dan bersih, sehingga tamu merasa puas atas sajian dan pelayanan yang diberikan.
- Membantu manajer operasional di dalam menyusun rencana kerja yang efektif dan efisien yaitu diantaranya dengan membuat standard spesifikasi bahan makanan yang baik, menyusun menu yang disajikan, dan menentukan table service untuk tamu rutin.

- Minta langganan untuk mendapatkan daftar acara tamu sebagai bukti persetujuan dan menerima jumlah uang muka yang telah disepakati langganan untuk kemudian disetorkan pada General Cashier / bagian keuangan.

- Memberikan keterangan secara lengkap mengenai usaha jasa yang dapat digunakan oleh para langganan dan kelebihan yang dimiliki dan hal-hal lain yang dapat menimbulkan minat langganan untuk menggunakan jasa yang ditawarkan perusahaan.

- Membuat perjanjian dengan para langganan untuk melakukan pengenalan usaha perusahaan, proses penempatan pesanan secara serta meneri kepastian dari langganan untuk pesanan yang telah ditempatkan sebelumnya.

Sales Executive

guest's relation.

Mengawasi langsung : Sales executive, sales administration, dan

Bertanggung jawab pada : Direktur / wakil direktur

a. Jabatan : Marketing Manager (Manajer Pemasaran)

Perincian Tugas Pokok dan Tanggung Jawab masing-masing Bagian

- Mengadakan pengawasan atas pelaksanaan kerja dan bertanggung jawab atas hasil pelaksanaan kerja yang dibawabinya dan memberikan laporan setiap bulan kepada manajer operasional, mengenai hasil pelaksanaan kerja perbulan.

- Mengatur karyawan yang dibawabinya untuk dapat melaksanakan semua rencana kerja dengan menerapkan standar yang sah ditetapkan dan sistem administrasi yang sudah ditentukan.

- Menyelenggarakan administrasi yang efektif dan efisien, terutama sistem pencatatan penggunaan bahan makanan dan pencatatan inventarisasi barang pecah belah atau lainnya yang diperlukan untuk mempermudah terlaksananya pekerjaan.

- Membuat catatan-catatan mengenai aktivitas dan perkembangan/proses lanjut kedalam Agenda kerja masing-masing sales Executive.
- Menginformasikan kepada administration dan guest's relation atas permintaan/ pelayanan khusus dari langganan agar sedapat mungkin perusahaan memberikan pelayanan yang memuaskan para tamu.

Sales Administration dan Guest Relation

- Membukukan semua pesanan atau booking yang diterima oleh sales executive kedalam buku register pesanan acara (Resevation Book).
- Membubuhkan tanda 'confirmed' atas pesanan yang telah memperoleh kepastian dari langganan, dan mempersiapkan kwitansi tanda terima pembayaran uang muka sebesar jumlah yang disepakati langganan.
- Mendistribusikan daftar acara tamu kepada masing- masing bagian yang akan memberikan pelayanan langsung terhadap tamu disertai dengan lampirlan khusus untuk masing-masing bagian.
- Menyusun daftar pesanan acara/akomodasi untuk satu bulan dimuka (Reservation List) dan mendistribusikan resrvtion list ini kepada direktur/wakil para manajer.

b. Jabatan : Finance Manager

Bertanggung jawab pada : Direktur / wakil Direktur

Mengawasi langsung : General Cashier, Head store room, Purchasing officer.

General Cashier

- Memeriksa kebenaran perhitungan pada kertu perkiraan tamu atas jumlah biaya akomodasi yang harus dibayar kepada perusahaan.

- Menyusun perhitungan biaya akomodasi (billing) dan membuat invoice/kuitansi untuk jumlah biaya akomodasi yang harus dibayar tamu.
- Memeriksa persetujuan dari manajer keuangan / direksi untuk pembayaran akomodasi secara penagihan setempat.
- Mengurus pelaksanaan penerimaan dan pengeluaran dana dari kas/ bank.
- Menjamin keamanan dari penyimpanan kas dan bertanggung jawab atas saldo kas atau bank serta surat-surat berharga lainnya yang disimpan dalam lemari besi.
- Mentaati kebijaksanaan perusahaan dan sistem prosedur yang telah ditetapkan mengenai pelaksanaan penerimaan dan pengeluaran kas.
- Menyiapkan kuitansi untuk pembayaran uang muka dan tagihan biaya akomodasi tamu dan menyerahkan kuitansi-kuitansi tersebut kepada sales executive / staff marketing yang ditunjuk untuk ditagihkan kepada tamu.
- Menerima uang hasil tagihan dari petugas penagihan dan membuatkan bukti penerimaan kas atas penerimaan ini.
- Menyusun laporan harian mutasi kas / bank dan laporan harian posisi saldo kas/ bank.

Head Storeroom

- Melapor secara langsung kepada finance manager dan bertanggung jawab atas penyimpanan dan pengeluaran barang yang disimpan dalam gudang.
- Memeriksa jumlah/ harga/mutu dari seluruh barang-barang dan bahan-bahan lainnya yang dikirim supplier berdasar purchaser order yang ditempatkan perusahaan.
- Melakukan pengeluaran barang dari gudang berdasarkan bukti tertulis yang sah berdasar prosedur .

- Membuat catatan yang up to date atas penambahan dan pengurangan jumlah barang, maupun sisa barang yang terdapat dalam gudang.
- Mengusulkan kepada pimpinan mengenai jumlah persediaan minimum untuk masing-masing jenis barang (minimum stock) untuk dapat dilakukan pembelian/pengadaan untuk jenis barang yang bersangkutan.
- Memberitahukan mengenai barang yang rusak, lambat mutasinya dan sudah tersimpan terlalu lama kepada pimpinan.
- Melakukan pemeriksaan dan perhitungan fisik untuk semua barang yang tersimpan dalam gudang setiap periode tertentu dan memberikan laporan fisik dari bahan ini pada pimpinan dan bagian lain yang membutuhkan.

Purchasing Officer

- Melapor secara langsung kepada finance manager dan bertanggung jawab atas semua kegiatan yang berhubungan dengan pelaksanaan pembelian dan pengadaan barang untuk keperluan operasional perusahaan.
- Menghubungi terus supplier-supplier atas order yang telah ditempatkan sampai barang yang diorder diterima atau dikirimkan supplier.
- Memberitahukan supplier mengenai kekurangan maupun kerusakan barang yang dikirmkannya dan dikirimkan kekurangan/ gantinya
- Mengikuti kebijaksanaan dan peraturan-peraturan yang telah ditetapkan manajemen dalam pelaksanaan kegiatan pembelian dan pengadaan barang.

c. Jabatan : Operation Manager

Bertanggung Jawab pada : Direktur / wakil direktur

Mengawasi langsung : Housekeeping head, Chief engineering, Chief gardening

Housekeeping

- Menyiapkan kamar tidur dalam keadaan bersih , rapi dan selalu siap digunakan oleh tamu wisma.
- Membersihkan seluruh kamar yang digunakan tamu dengan menggunakan chemical yang sudah ditentukan, meliputi antara lain :
 - Membersihkan bagian atas/langit-langit kamar.
 - Membersihkan lemari, meja, kursi, hiasan dinding, dan lain-lain.
 - Membersihkan kamar mandi dan seluruh peralatan yang berada di dalamnya.
 - Membongkar dan memasang seprei.
 - Membuang sampah.
- Menyediakan perlengkapan yang digunakan tamu antara lain : handuk, sabun, teko, gelas, tissue dan lain-lain.
- Mencatat kerusakan-kerusakan yang terjadi di dalam kamar tersebut dan melaporkannya pada supervisor.
- Mengecek kelengkapan peralatan yang telah disediakan tersebut, pada waktu tamu check out, dan memberitahukan pada receptionist jika ada barang-barang yang hilang dibawa tamu.

Chief Engineering

- Melapor secara langsung kepada operation manager dan bertanggung jawab atas seluruh kegiatan yang berhubungan dengan penggunaan dan pemeliharaan peralatan.
- Bertanggung jawab atas kelangsungan dari oenyediaan daya listrik, air bersih untuk seluruh kamar, public toilet, dan untuk kepentingan pelaksanaan operasional perusahaan.
- Mengurus perbaikan-perbaikan dan pemeliharaan dari peralatan teknik yang digunakan dalam operasional perusahaan berdasarkan permintaan dari unit kerja lainnya.
- Memelihara, menyimpan dan mempersiapkan semua peralatan sound sistem dan peralatan rapat lainnya agar selalu dalam kondisi “siap pakai”.

- Mengusulkan pada pimpinan untuk memberikan pelatihan , kursus-kursus teknik untuk karyawan yang dibawahnya dengan tujuan meningkatkan skill karyawan dan mempertinggi efisiensi kerja bagiannya.

Chief Gardening

- Melapor secara langsung kepada operation manager dan bertanggung jawab atas seluruh kegiatan kerja yang berhubungan dengan pemeliharaan, dan kebersihan taman di lingkungan perusahaan untuk dapat memberikan kenyamanan bagi para tamu.
- Merencanakan, mengorganisir dan mengkoordinasikan unit-unit yang dibawahnya untuk dapat melaksanakan kegiatan secara efektif.
- Mengurus pelaksanaan kegiatan pembibitan tanaman hias maupun tanaman buah serta pembudidayaan ikan hias yang terdapat di lingkungan wisma.
- Mengatur penanganan pembuangan sampah basah dan pelaksanaan pembuangannya di luar wisma.
- Bertanggung jawab atas penjualan tanaman terhadap tamu dan penyelesaian pembayaran oleh tamu.

d. Jabatan : Accounting Manager

Bertanggung jawab pada : Direktur / wadir

Mengawasi langsung : General Accounting, dan Cost Accounting.

General Accounting

- Mengurus pelaksanaan pekerjaan pembukuan umum dan data-data yang berhubungan dengan pembukuan tersebut, semua itu dilakukan di bawah pengawasan Accounting manager.
- Menyusun dan mengawasi kebenaran data-data akuntansi dengan dokumen-dokumen seperti cash voucher, bilyet giro dan lain-lain.

- Menyusun dan mengklasifikasikan dokumen dari transaksi dan mengerjakan buku harian, membukukan dalam buku besar dan buku tamu, menjumlahkan dan membuat summary/ringkasan-ringkasan.
- Mengadakan perhitungan pajak dan mengurus pembayaran pajak.
- Menyusun schedule rencana pembayaran hutang sesuai kebijaksanaan pimpinan dan dana yang tersedia.

Cost Accounting

- Membuat laporan accounting sesuai dengan kepentingan manajemen.
- Membuat jurnal-jurnal voucher dari buku harian yang digunakan untuk membukukan transaksi yang terjadi dalam operasional perusahaan.
- Melakukan pencatatan posting jurnal-jurnal ke buku besar dan bukti-bukti pembukuan lain ke buku tambahan.
- Menyusun laporan harian mengenai perhitungan dari hasil kegiatan penjualan yang diperoleh pada hari yang bersangkutan lengkap dengan sumber perolehannya untuk disajikan pada Direksi/ manajemen.

e. Jabatan : Personel and Officer Manager

Bertanggung jawab pada : Direktur / Wadir

Mengawasi langsung : Personel administration head, General affair,
Chief security.

Personel administration head

- Mengembangkan serta menyelenggarakan pelatihan khusus karyawan dan acara-acara kegiatan lainnya yang dimaksudkan untuk meningkatkan ketrampilan/pengetahuan dan kemampuan karyawan.
- Mengkoordinir dan mengurus kegiatan olahraga, rekreasi bagi karyawan dan kegiatan lainnya yang bertujuan meningkatkan kesejahteraan karyawan.

- Mengusahakan dan membina terciptanya hubungan yang harmonis antara pimpinan dan bawahan serta hubungan antar sesama karyawan dengan berperan sebagai penghubung.
- Membina dan memelihara hubungan baik dengan instansi/ Kanwil Depnaker setempat.

General Affair

- Bertanggung jawab atas kegiatan-kegiatan pelaksanaan kerja untuk memberikan pelayanan terhadap unit-unit kerja yang terdapat dalam organisasi perusahaan atas kebutuhan saran perkantoran yang diperlukan untuk menunjang pelaksanaan tugas masing-masing bagian.
- Mengurus surat-surat perizinan yang berhubungan dengan penetapan asuransi-asuransi karyawan dan asuransi-asuransi lainnya atas harta perusahaan atas persetujuan direktur perusahaan.
- Mengusahakan pelatihan untuk para karyawan dalam melakukan tindakan penyelamatan diri, harta perusahaan bila terjadi sesuatu bencana kebakaran / bencana alam lainnya, serta penyediaan peralatan yang dapat digunakan dalam tindakan penyelamat lainnya.

Chief security

- Mengusahakan terciptanya rasa aman bagi para tamu wisma dan para karyawan dan pimpinan yang berada di dalam lokasi lingkungan perusahaan.
- Mengatur pelaksanaan pemeriksaan pada pos satpam terhadap keluar masuknya kendaraan-kendaraan tamu dan para karyawan perusahaan.
- Mengatur penempatan parkir kendaraan-kendaraan tamu pemakai jasa akomodasi perusahaan dan mengurus pengamanan kendaraan tamu yang berada di lokasi perusahaan.
- Menjaga dan melakukan tindakan preventif kelalaian personil yang berada di lingkungan perusahaan yang dapat menimbulkan ancaman terhadap keselamatan manusia/harta benda perusahaan.

- Mengelola latihan-latihan rutin bagi para anggota satpam untuk peningkatan ketahanan fisik dan mental yang dibutuhkan dalam pelaksanaan tugas sehari-hari.
- Melakukan koordinasi dengan instansi/aparat keagamaan setempat dan pemuka masyarakat yang berada di lingkungan perusahaan.

f. Jabatan : Food and Beverage Manajer

Bertanggung jawab pada : Direktur / Wadir

Mengawasi langsung : Kitchen, Service, Dish washer.

Kitchen

- Membuat menu makanan dan snack untuk tamu wisma dengan menyesuaikan dengan menu yang dibuat dengan jenis tamu yang datang.
- Mempersiapkan dan membuat makanan untuk staf perusahaan.
- Menempatkan hasil masakan tersebut dan diserahkan pada sub bagian pelayanan untuk disajikan.
- Mengumpulkan kembali peralatan yang digunakan dan membersihkan seluruh peralatan dan ruangan dapur sampai dalam keadaan bersih dan siap pakai.

Service

- Mempersiapkan makanan dan snack yang sudah disiapkan oleh petugas sub bagian dapur dengan memperhatikan kebersihan dari makanan itu sendiri dan peralatan pendukung maupun ruang makan.
- Menata dan menyajikan makanan dan snack serta minuman untuk dihidangkan pada tamu, dan memperhatikan serta menambah jika ada makanan yang kurang/habis.
- Menyediakan air ke seluruh dispenser aqua di ruang makan dan tiap wisma.

Dish washer

- Memonitor seluruh pengoperasian perlatan konsumsi yang digunakan dan mempersiapkannya setiap saat dalam keadaan siap pakai.
- Mencatat dalam buku inventaris jumlah seluruh peralatan yang ada dan dioperasikan, misal piring, cangkir, sendok dan lain-lain.
- Mencatat mutasi perlatan tersebut dan setiap bulan melaporkan peralatan yang rusak, hilang atau dipinjam.
- Berdasarkan laporan tersebut, mengajukan permohonan mengadakan peralatan yang baru dan mengganti yang rusak atau hilang.
- Membersihkan lingkungan sekitar gudang agar selalu dalam keadaan bersih dan rapi.

3.1.3. Bidang Kegiatan PT. Kinasih Cemerlang

Dalam praktek sehari-hari PT.Kinasih Cemerlang melakukan kegiatannya dalam bidang perwismaan, termasuk di dalamnya melakukan kegiatan untuk pusat pertemuan atau konperensi (Kilang Conference Centre), antara lain musyawarah kerja, musyawarah nasional, rapat kerja, kongres, retreat, acara keluarga, loka karya, seminar, jambore nasional, pelatihan-pelatihan bagi mahasiswa, juga melayani penggunaan jasa telephone atau wartel. Dalam usaha perwismaannya, PT. Kinasih mempunyai perbedaan dengan perusahaan yang sama bergerak di bidang perwismaan atau hotel lainnya sebab tamu yang akan menginap tidaklah berdasarkan perorangan akan tetapi dengan sistem group atau kelompok. Bagi suatu kelompok yang akan menginap atau memakai tempat harus

memesan terlebih dahulu pada bagian pemasaran PT. Kinasih, sebab banyak sekali dari berbagai instansi atau departemen, baik pemerintah maupun swasta yang melakukan kompetensi di perusahaan ini. Berikut penulis akan menguraikan jenis kegiatan yang ada di PT. Kinasih dan syarat-syarat yang harus dipenuhi calon pemakai jasa.

A. DAYA TAMPUNG

WISMA	Kelas	Jumlah kamar	Kapasitas orang	Harga/org	Tax 10%+ service (Rp 1000/org)
	A-1	24	48	35,000	4,500
	A-1	16	32	35,000	4,500
	B-1	24	96	25,000	3,500
	B-2	18	72	20,000	3,000
	Kinasih lantai 1	24	48	35,000	4,500
	Kinasih lantai 2	16	32	35,000	4,500
	Kinasih lantai 3	24	96	25,000	3,500
	Kinasih B/ Amraga	18	72	20,000	3,000
	Melati lantai 1	28	56	35,000	4,500
	Melati lantai 2	28	56	35,000	4,500
	Melati lantai 3	28	112	25,000	3,500
	Melati lantai 4	14	56	25,000	3,500
	Kamboja A	20	40	30,000	4,000
	Kamboja B	22	88	25,000	3,500
	VIP Melati lantai 1	1	2	150,000	17,000
	VIP Melati lantai 2	1	2	150,000	17,000
	VIP Melati lantai 3	1	2	150,000	17,000
	VIP Kamboja	1	3	200,000	22,000

3. FASILITAS

- a. Pelayanan konsumsi 3x makan dan 3x snack perhari.
- b. Satu ruangan aula (soun sistem, organ, piano), lapangan volley, lapangan tennis, lapangan bulutangkis, tempat ibadah, tempat parkir kendaraan.
- c. Kelengkapan kamar, pemanas air, handuk sabun mandi (A1, A2, B1, B2), handuk dan sabun mandi (A1,A2, B1, B2), kulkas, TV, AC, ruang tamu, pemanas air, handuk dan sabun mandi (VIP).

C. FASILITAS LAINNYA

- | | | |
|-----------------|---------------------|---------------------|
| - OHP | - Foto copy | - Pijit tradisional |
| - Sewa komputer | - Wartel | - Laundry |
| - Extra bed | - Api unggun | - Hiking |
| - Kolam renang | - Salon kecantikan | - Mini shop |
| - Perpustakaan | - Training komputer | |

3.2. Metode Penelitian

Adapun metode penelitian yang diuraikan pada bab ini adalah metode penelitian yang langsung berhubungan dengan obyek yang diteliti yaitu PT. Kinasih Cemerlang di Bogor. Pada dasarnya penelitian ini mencakup tiga metode yaitu teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, dan teknik analisa data.

Dalam teknik analisa data ini diambil dari data-data yang telah diolah setelah itu dianalisa dan diinterpretasikan, adapun teknik analisa data yang digunakan mengenai sumber dana pada tahun 1995 serta daftar penggunaannya.

d. Setelah menyusun neraca perbandingan, maka disusun laporan sumber dan penggunaan dana dengan langkah yang ditempuh adalah menyusun daftar perbandingan.

c. Menyusun kembali neraca yang ada dalam bentuk laporan, kemudian dibitung mengenai sumber dan penggunaannya setelah itu menghitung neraca laporan sumber dan penggunaan dana.

b. Mengolah data laporan keuangan dengan membuat neraca perbandingan serta menguraikan sejarah perusahaan, struktur perusahaan dan kegiatan perusahaan.

a. Mengecek atau melakukan checking terhadap penjumlahan, meneliti setiap pos yang digunakan kemudian menyusun data kembali tentang perusahaan yang Dalam teknik pengolahan data ini dilakukan melalui proses yang meliputi :

ini diperoleh dari PT. Kinasih Cemerlang tahun 1994/1995 yaitu per 31 Desember untuk masing-masing periode. Dan data keuangan dilihat dari neraca, laporan rugi laba tahun 1992/1993, 1993/1994 dan sejarah perusahaan, struktur organisasi, bidang kegiatan perusahaan serta data atau divisi-divisi terkait yang akan diteliti, data yang dikumpulkan mencakup digunakan penulis adalah dengan cara wawancara langsung pada bagian-bagian Dalam teknik pengumpulan data secara langsung ke PT. Kinasih, teknik yang

adalah analisa ratio serta sumber dan penggunaan dana. Dalam menyusun analisa sumber dan penggunaan dana tahap-tahap yang dilakukan adalah dengan menyusun neraca perbandingan per Desember 1994 dengan neraca per Desember 1995, sehingga akan diperoleh gambaran mengenai sumber dan penggunaan dana yang beroperasi dalam perusahaan. Dengan adanya hasil dari analisa tersebut akan dilakukan interpretasi untuk memperoleh kesimpulan dan rekomendasi sebagai hasil akhir penelitian ini.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Pelaksanaan Ekspansi pada PT. KINASIH CEMERLANG

Dalam usahanya memenuhi permintaan menginap tamu wisma yang jumlahnya makin meningkat. PT. Kinasih Cemerlang terus melakukan ekspansi dengan mengupgrade wisma Kamboja dan wisma Melati pada tahun 1994. Wisma Kamboja yang semula berkapasitas 40 orang menjadi 128 orang, dan wisma Melati yang mula-mula berkapasitas 80 orang menjadi 230 orang, sehingga kapasitas normal wisma Kinasih saat ini mencapai kurang lebih 650 orang. Namun walaupun demikian masih ada tamu dengan jumlah melebihi kapasitas normal, dan untuk mengatasi kekurangannya, aula yang berdaya tampung melebihi kapasitas pada tahun 1995 didirikan Convention Hall (Balai Kinasih) yang berkapasitas 1000 sampai dengan 1500 orang, yang akan diperkirakan akan mulai beroperasi pada akhir tahun 1996.

4.2. Analisis Laporan Keuangan pada PT. Kinasih Cemerlang

Analisa Laporan Keuangan adalah suatu proses yang bertujuan menentukan ciri-ciri yang penting tentang keadaan keuangan dan perkembangan kegiatan perusahaan berdasarkan data-data dari laporan keuangan. Laporan Keuangan yang

lazimnya digunakan untuk menganalisis suatu perusahaan adalah Neraca dan daftar Rugi/Laba.

Dalam pembahasan ini digunakan metode analisis Sumber dan Penggunaan Dana dan Analisis Ratio Keuangan pada laporan keuangan PT. Kinasih Cemerlang, adapun analisis laporan keuangan yang akan dianalisa tersebut adalah Neraca dan Daftar Rugi/Laba tahun 1994 dan tahun 1995 dan sebagai pembanding digunakan Neraca dan laporan rugi/laba tahun 1993. Untuk analisa Sumber dan Penggunaan Dana lebih dahulu dilakukan penyusunan Neraca perbandingan dalam bentuk Laporan (Report form), selanjutnya laporan Keuangan yang telah diolah tersebut digunakan dalam penganalisaan selanjutnya.

4.2.1. Analisa sumber dan Penggunaan dana

Analisa Sumber dan Penggunaan dana merupakan alat analisa keuangan yang mempunyai arti penting dalam Manajemen keuangan disamping alat-alat analisa keuangan lainnya. Tujuan utama dari analisa Sumber dan Penggunaan dana adalah untuk mengetahui apakah kebijaksanaan perusahaan dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan dana baik kebutuhan akan sumber-sumber dana maupun penggunaannya selama periode analisa telah memenuhi kriteria-kriteria yang diperlukan seperti likuiditas, aktivitas dan rentabilitas. Apabila kriteria-kriteria yang diperlukan telah dipenuhi maka kebijaksanaan tersebut akan mengakibatkan

adanya kondisi yang baik bagi kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan.

Dari data-data pada tabel 1 dapat diketahui bahwa perusahaan telah memperoleh sumber dana sebesar Rp. 1.032.431.286,- yaitu terdiri dari kenaikan hutang pemegang saham sebesar Rp.947.980.010, kenaikan saldo laba s/d tahun lalu sebesar Rp.57.429.157,- dan kenaikan saldo laba tahun berjalan sebesar Rp.27.022.119. Sumber dana tersebut digunakan untuk bangunan sebesar Rp.1.050.803.160, peralatan kantor sebesar Rp.1.977.110, peralatan gedung sebesar Rp. 42.952.770, peralatan teknik sebesar Rp.2.656.000, kendaraan sebesar Rp.4.400.00, dan akumulasi penyusutan sebesar Rp.278.089.774 , karena sumber dana tersebut lebih besar daripada penggunaan dana maka terdapat kenaikan modal kerja sebesar Rp.207.732.019. Adapun kenaikan modal kerja tersebut terdiri dari:

- Kenaikan kas dan bank	Rp. 223.430.837,-
- Kenaikan piutang lain-lain	Rp. 4.090.880,-
- Kenaikan piutang usaha	Rp. 2.656.430,-
- Kenaikan uang muka	Rp. 2.525.220,-
- Kenaikan biaya dibayar dimuka	Rp. 384.084,-
- Kenaikan hutang usaha	Rp. 7.850.375,-
- Penurunan hutang pajak	(Rp. 14.227.834,-)
- Penurunan biaya ymh dibayar	(Rp. 3.282.973,-)
- Penurunan uang muka langganan	(Rp. 15.695.000,-)
Kenaikan Modal Kerja	Rp. 207.732.019,-
	=====

Tabel 1
PT.KINASIH CEMERLANG
IKHTISAR MODAL KERJA

	1993	1994	SUMBER DANA	PENGUNAAN DANA	MODAL KERJA	
					NAIK	TURUN
AKTIVA						
<u>Aktiva Lancar</u>						
- Kas dan Bank	440.119.215	663.550.052			223.430.837	
- Piutang usaha	27.558.170	30.214.600			2.656.430	
- Piutang lain-lain	9.781.879	13.872.759			4.090.880	
- Uang muka	2.070.980	4.596.200			2.525.220	
- Biaya dibayar di muka	23.928.777	24.312.861			384.084	
<u>Aktiva Tetap</u>						
- Bangunan	2.681.630.920	3.732.434.080		1.050.803.160		
- Peralatan kantor	49.470.775	51.447.885		1.977.110		
- Peralatan gedung	202.139.583	245.092.353		42.952.770		
- Peralatan Teknik	8.364.250	11.020.250		2.656.000		
- Peralatan kendaraan	25.379.600	29.779.600		4.400.000		
- Penyusutan	(517.714.961)	(795.804.735)		(278.089.774)		
PASIVA						
<u>Hutang Lancar</u>						
- Hutang usaha	8.250.375	400.000			7.850.375	
- Hutang pajak	28.558.695	42.786.529				14.227.834
- Biaya ymh dibayar	1.075.137	4.358.110				3.282.973
- Uang mk langganan	23.215.000	38.910.000				15.695.000
<u>Hutang jk panjang</u>						
- Hutang pemegang shm	2.326.981.607	3.274.961.617	947.980.010			
<u>M o d a l</u>						
- Modal disetor	400.000.000	400.000.000				
- Saldo laba s/d th lalu	107.219.217	164.648.374	57.429.157			
- Saldo laba th berjalan	57.429.157	84.451.275	27.022.118			
			<u>1.032.431.284</u>	<u>824.699.166</u>	<u>240.937.816</u>	<u>33.205.807</u>
KENAIKAN MODAL KERJA				<u>207.732.020</u>		<u>207.732.020</u>
			<u>1.032.431.284</u>	<u>1.032.431.284</u>	<u>240.937.816</u>	<u>240.937.020</u>

Dan pada tabel 2 dapat diketahui bahwa perusahaan telah memperoleh sumber dana sebesar Rp. 1.642.015.976,- yaitu terdiri dari kenaikan hutang pemegang saham sebesar Rp.1.497.251.845, dan kenaikan saldo laba s/d tahun lalu sebesar Rp.84.451.275,dan kenaikan saldo laba tahun berjalan sebesar Rp.60.312.856. Sumber dana tersebut digunakan untuk bangunan sebesar Rp.1.643.340.270, peralatan kantor sebesar Rp.8.582.165, peralatan gedung sebesar Rp.34.878.500, peralatan teknik sebesar Rp.3.290.000, kendaraan sebesar Rp.3.699.550, dan akumulasi penyusutan sebesar Rp.369.065.187 , karena sumber dana tersebut lebih besar daripada penggunaan dana maka terdapat kenaikan modal kerja sebesar Rp.311.490.678. Adapun kenaikan modal kerja tersebut terdiri dari :

- Kenaikan kas dan bank	Rp. 339.822.525,-
- Kenaikan piutang lain-lain	Rp. 8.777.078,-
- Kenaikan uang muka	Rp. 2.000.000,-
- Kenaikan biaya dibayar dimuka	Rp. 40.220.221,-
- Kenaikan biaya ymh dibayar	Rp. 4.358.110,-
- Kenaikan uang muka langganan	Rp. 1.812.000,-
- Penurunan hutang pajak	(Rp. 81.196.606,-)
- Penurunan piutang usaha	(Rp. 4.302.650,-)
	<hr/>
Kenaikan Modal Kerja	Rp. 311.490.678,-
	=====

Dari analisa sumber dan penggunaan dana pada tahun 1993-tahun 1994 dan tahun 1994-tahun 1995 dapat disimpulkan bahwa pada tahun tersebut diatas penggunaan dana terbesar yang digunakan oleh PT. Kinasih Cemerlang

Tabel 2
PT.KINASHI CEMERLANG
IKHTISAR MODAL KERJA

	1995	1994	SUMBER DANA	PENGGUNAAN DANA	MODAL KERJA	
					NAIK	TURUN
AKTIVA						
<u>Aktiva Lancar</u>						
- Kas dan Bank	1.003.372.577	663.550.052			339.822.525	
- Piutang usaha	25.911.950	30.214.600				4.302.650
- Piutang lain-lain	22.649.837	13.872.759			8.777.078	
- Uang muka	6.596.200	4.596.200			2.000.000	
- Biaya dibayar di muka	64.533.082	24.312.861			40.220.221	
<u>Aktiva Tetap</u>						
- Bangunan	5.375.774.350	3.732.434.080		1.643.340.270		
- Peralatan kantor	60.030.050	51.447.885		8.582.165		
- Peralatan gedung	279.970.853	245.092.353		34.878.500		
- Peralatan Teknik	14.310.250	11.020.250		3.290.000		
- Peralatan kendaraan	33.479.150	29.779.600		3.699.550		
- Penyusutan	(1.164.869.922)	(795.804.735)		(369.065.187)		
- Studi amdal	5.800.000			5.800.000		
PASIVA						
<u>Hutang Lancar</u>						
- Hutang usaha	400.000	400.000				
- Hutang pajak	123.983.135	42.786.529				81.196.606
- Biaya ymh dibayar	-	4.358.110			4.358.110	
- Uang mk langganan	37.098.000	38.910.000			1.812.000	
<u>Hutang jk panjang</u>						
- Hutang pemegang shm	4.772.213.462	3.274.961.617	1.497.251.845			
<u>Modal</u>						
- Modal disetor	400.000.000	400.000.000				
- Saldo laba s/d th lalu	249.099.649	164.648.374	84.451.275			
- Saldo laba th berjalan	144.764.131	84.451.275	60.312.856			
			<u>1.642.015.976</u>	<u>1.330.525.298</u>	<u>396.989.934</u>	<u>85.499.256</u>
KENAIKAN MODAL KERJA				<u>311.490.678</u>		<u>311.490.678</u>
			<u>1.642.015.976</u>	<u>1.642.015.976</u>	<u>396.989.934</u>	<u>396.989.934</u>

adalah pada pembelian aktiva tetap terutama pada bangunan, karena pada tahun 1994 dan tahun 1995, PT. Kinasih melaksanakan ekspansi untuk menambah fasilitas wisma tersebut.

4.2.2. Analisis Rasio Keuangan

Tujuan daripada analisis ratio keuangan adalah untuk menganalisis kebijaksanaan perusahaan yang tercermin dalam laporan keuangan dengan menggunakan angka perbandingan dari komponen-komponen laporan keuangan tersebut.

Analisis rasio ini dilakukan dengan membandingkan ratio tahun 1995 dibandingkan dengan ratio tahun-tahun sebelumnya.

1. Likwiditas rasio

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan di dalam memenuhi kewajiban keuangannya dalam jangka pendek yang harus segera dipenuhi. Rasio ini terdiri dari :

a. Current Ratio

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur perbandingan antara jumlah Aktiva Lancar dengan hutang lancar, dengan rumus :

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current assets}}{\text{Current Liabilities}} \times 100\%$$

Jadi current ratio untuk tahun 1994 dan tahun 1995 adalah :

$$\begin{aligned} \text{Current ratio (1994)} &= \frac{736.546.472}{86.454.639} \times 100\% \\ &= 851,95\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Current ratio (1995)} &= \frac{1.123.063.646}{161.481.135} \times 100\% \\ &= 695,47\% \end{aligned}$$

Pada tahun 1994 current ratio mengalami penurunan yang disebabkan adanya kenaikan aktiva yang melonjak sehingga total kenaikan aktiva lancar tidak sebanding dengan kenaikan hutang lancar. Tetapi pada umumnya perusahaan dalam keadaan likuid yang cukup baik, kewajiban lancar sebesar Rp. 161.481.135,- dapat dijamin dengan aktiva lancar sebesar Rp. 1.123.063.646 atau sebesar 695,47 dalam prosentase.

b. Acid test ratio/Quick ratio

Ratio ini merupakan perbandingan antara kativa yang paling lancar dengan hutang lancar.

$$\text{Acid test ratio} = \frac{\text{Current assets - inventory}}{\text{Current liabilities}} \times 100\%$$

Maka Acid test ratio untuk tahun 1994 dan tahun 1995 dapat dihitung yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Acid test ratio (1994)} &= \frac{736.546.472 - 0}{86.454.639} \times 100\% \\ &= 851,95\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Acid test ratio (1995)} &= \frac{1.123.063.646 - 0}{161.481.135} \times 100\% \\ &= 695,47\% \end{aligned}$$

Dengan tanpa memperhatikan saldo persediaan yang ada kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban lancarnya harus segera dipenuhi tahun 1995, ini mengalami penurunan selain disebabkan meningkatnya kewajiban kreditur juga pada pos hutang mengalami kenaikan, sehingga angka ratio sebesar 695,47%.

Pada umumnya perusahaan dalam keadaan posisi keuangan yang cukup baik dimana sebagai pedoman untuk Current ratio tidak kurang dari 200% dan untuk acid test ratio tidak kurang dari 100% jadi perusahaan dalam keadaan likuid.

2. Leverage Ratio

Ratio ini bertujuan untuk mengadakan pengukuran sampai seberapa besar satu perusahaan dimodali dengan pinjaman dan leverage ratio ini terdiri dari :

a. Debt Ratio

Rasio ini dimaksudkan untuk mengukur perusahaan itu menggunakan modal pinjaman yang ditanamkan dalam aktiva perusahaan.

Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Debt rasio} = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Asset}} \times 100\%$$

Jadi Debt Rasio untuk tahun 1994 dan 1995 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Debt rasio (1994)} &= \frac{3.361.416.256}{4.010.515.905} \times 100\% \\ &= 83,82\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Debt rasio. (1995)} &= \frac{4.933.694.597}{5.727.558.377} \times 100\% \\ &= 86,14\% \end{aligned}$$

Hasil perhitungan ratio ini dapat dianalisa sebagai berikut :

Sebagai pedoman sebaiknya rasio tidak lebih dari 50%.

Debt Ratio pada tahun 1994 dan 1995 ternyata ada diatas 50%, dengan demikian PT. Kinasih Cemerlang mempunyai Solvabilitas perusahaan yang *kurang baik*, karena perusahaan tidak dapat memenuhi kewajiban jangka panjangnya.

b. Networth to Debt Ratio

Rasio ini menunjukkan antara modal sendiri dengan modal pinjaman yang digunakan dalam operasi perusahaan dan rumus yang digunakan :

$$\text{Net Worth to Debt Ratio} = \frac{\text{Net worth}}{\text{Total Debt}} \times 100\%$$

maka Net Worth to Debt Ratio untuk tahun 1994 dan 1995 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Net Worth to Debt Ratio 1994} &= \frac{649.099.649}{3.361.416.256} \times 100\% \\ &= 19,3\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Net Worth to Debt Ratio 1995} &= \frac{793.863.780}{4.933.694.597} \times 100\% \\ &= 16,09\% \end{aligned}$$

Sebagai pedoman sebaiknya rasio tidak kurang dari 100% yang artinya seluruh pinjaman dijamin oleh modal sendiri. Hasil perhitungan diatas dapat dianalisa sebagai berikut :

Net Worth to Debt Ratio pada tahun 1994 dan 1995 masih jauh dibawah standar sehingga dapat dikatakan bahwa kemampuan perusahaan dalam menjamin seluruh hutang-hutangnya dengan modal sendiri *sangat buruk*.

Jika dibandingkan dengan tahun 1994 dan 1995 ada penurunan 3,21%, hal ini disebabkan modal perusahaan tidak mengalami peningkatan yang besar dibandingkan dengan peningkatan total dari pinjaman sehingga semakin buruk perusahaan untuk dapat menjamin semua hutang-hutangnya dengan modal sendiri.

Tabel 3 : Ringkasan perhitungan Leverage Ratio

Leverage Ratio	1994	1995
Debt Ratio	83,82%	86,14%
Net Worth to Debt ratio	19,3%	16,09%

3. *Aktivitas Ratio*

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur sampai seberapa besar efektivitas perusahaan dalam menggunakan dananya secara berdaya guna.

Untuk mengukur aktivitas ini digunakan beberapa rasio antara lain :

a. Working Capital Turnover

Merupakan perbandingan antara jumlah penjualan dalam waktu tertentu dengan modal kerjanya. Dari rasio ini dapat diketahui berapa kali modal kerja berputar, rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Working capital turnover} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Average working capital}}$$

Untuk mencari average working capital adalah :

$$\text{Average Working Capital} = \frac{\text{Work capital awal} + \text{Work capital akhir}}{2}$$

Maka Working capital turnover tahun 1994 dan 1995 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Average working capital 1994} &= \frac{\text{W.C tahun 1993} + \text{W.C tahun 1994}}{2} \\ &= \frac{442.359.814 + 650.091.833}{2} \\ &= 546.225.823,5 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Working Capital Turnover 1994} &= \frac{1.601.469.512}{546.225.823,5} \\ &= 2,9 \text{ kali} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Average Working Capital 1995} &= \frac{650.091.833 + 961.582.511}{2} \\ &= 805.837.172 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Working Capital Turnover 1995} &= \frac{2.161.983.842}{805.837.172} \\ &= 2,7 \text{ kali} \end{aligned}$$

Untuk dapat mengetahui lamanya perputaran working capital dapat diketahui dengan rumus:

$$\frac{360 \text{ hari}}{\text{Working Capital Turnover}}$$

Jadi lama perputaran working capital turnover tahun 1994 dan 1995 adalah:

- tahun 1994 = $\frac{360 \text{ hari}}{2,9 \text{ kali}} = 124 \text{ hari}$
- tahun 1995 = $\frac{360 \text{ hari}}{2,7 \text{ kali}} = 133 \text{ hari}$

Tabel 4 : Ringkasan perhitungan working capital turnover

Keterangan	1994	1995
Net sales	1.601.469.512	2.161.983.842
Average working capital	546.225.823,5	805.837.172
Working capital turnover	2,9 kali	2,7 kali
Lamanya total working capital	124 hari	133 hari

Hasil perhitungan working capital turnover pada tahun 1994 dan 1995, dapat dianalisa sebagai berikut :

Working capital turnover tahun 1994 sebesar 2,9 kali, yang berarti pada tahun tersebut modal kerja berputar selama 124 hari, sedangkan pada tahun 1995 working capital turnover sebesar 2,7 kali, yang berarti modal kerja berputar selama 133 hari.

Jika dilihat dari perbandingan antara tahun 1994 dan 1995, working capital tahun 1995 mengalami penurunan sebesar 0,3 kali dengan demikian ini berpengaruh terhadap penurunan perputaran modal kerja 9 hari lebih lambat.

b. Receivable turnover

Analisa ini sangat penting dikarenakan rasio ini menyelidiki apakah rata-rata waktu penerimaan piutang sesuai dengan jangka waktu yang diberikan. Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Receivable turnover} = \frac{\text{Net sales}}{\text{Average Account Receivable}}$$

Maka receivable turnover tahun 1994 dan 1995 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Receivable Turnover (1994)} = \frac{1.601.469.512}{28.886.385} = 55,4 \text{ kali}$$

$$\text{Receivable Turnover (1995)} = \frac{2.161.983.842}{28.063.275} = 77,04 \text{ kali}$$

Untuk mengetahui lamanya piutang di dalam peredaran sampai menjadi uang tunai dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$\frac{360}{\text{Receivable Turnover}} = \text{.....hari}$$

Receivable Turnover

Jadi lamanya pitang pada tahun 1994 dan 1995 dapat diketahui yaitu :

$$\text{Tahun 1994} = \frac{360 \text{ hari}}{55,4 \text{ kali}} = 7 \text{ hari}$$

$$\text{Tahun 1995} = \frac{360 \text{ hari}}{77,04 \text{ kali}} = 5 \text{ hari}$$

Tabel 5 . Ringkasan Perhitungan Receivable Turnover

Keterangan	1994	1995
Net Sales	1.601.469.512	2.161.983.842
Average account receivable	28.886.385	28.063.275
Receivable Turnover	55,4 kali	77,04 kali
Lamanya Receivable Turnover	7 hari	5 hari

Dari hasil perhitungan tersebut dapat dianalisa sebagai berikut :

- Receivable Turnover tahun 1995 mengalami kenaikan sebesar 21,64 kali, maka pada tahun 1995 penarikan piutang lebih cepat dibanding tahun 1994 yaitu sebanyak 2 hari.

- Terjadinya kenaikan penjualan sebesar Rp. 560.514.330 diikuti dengan menurunnya piutang tamu wisma sebesar Rp. 823.110, hal ini menunjukkan ratio yang cukup baik bagi perusahaan.

c. Assets Turnover

Ratio ini mengukur perbandingan antara penjualan dengan total assets, dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Assets Turnover} = \frac{\text{Net Sales}}{\text{Total assets}} = \dots\dots\dots \text{ kali}$$

Maka Assets Turnover pada tahun 1994 dan tahun 1995 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Assets Turnover (1994)} = \frac{1.601.469.512}{4.010.515.905} = 0,39 \text{ kali}$$

$$\text{Assets Turnover (1995)} = \frac{2.161.983.842}{5.727.558.377} = 0,38 \text{ kali}$$

Untuk mengetahui lamanya kekayaan perusahaan terlihat dalam peredaran dengan rumus sebagai berikut :

$$\frac{360 \text{ hari}}{\text{Assets turnover}} = \dots\dots\dots \text{ hari}$$

Jadi lamanya kekayaan perusahaan tahun 1994 dan tahun 1995 dapat dilihat sebagai berikut:

$$\text{Tahun 1994} = \frac{360 \text{ hari}}{0,39 \text{ kali}} = 923 \text{ hari}$$

$$\text{Tahun 1995} = \frac{360 \text{ hari}}{0,38 \text{ kali}} = 948 \text{ hari}$$

Tabel 6 : Ringkasan perhitungan Assets Turnover

Keterangan	1994	1995
Net sales	1.601.469.512	2.161.983.842
Total assets	4.010.515.905	5.727.558.377
Assets turnover	0,39 kali	0,38 kali
Lamanya assets turnover	923 hari	948 hari

Dari hasil perhitungan diatas dapat dianalisa sebagai berikut :

1. Pada assets turnover tahun 1994 sebesar 0,39 kali dan tahun 1995 sebesar 0,38 kali yang berarti lamanya peredaran tahun 1994 selama 923 hari dan pada tahun 1995 selama 948 hari.
2. Jika dibandingkan dengan tahun 1994, total assets turnover pada tahun 1995 mengalami penurunan sebesar 0,01 kali atau selama 25

hari. Penurunan ini disebabkan kenaikan net sales lebih kecil dari kenaikan total assets.

4. Profitability Rasio

Rasio ini berfungsi untuk mengadakan pengukuran sampai seberapa jauh hasil-hasil perusahaan itu dalam menjalankan perusahaannya dengan efisien serta dengan manajemen yang baik. Adapun bentuk hasil tersebut adalah dalam bentuk keuntungan yang dihasilkan dari penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. (khusus untuk menghitung profitabilitas rasio, penulis menggunakan laporan keuangan tahun 1992 s/d tahun 1995)

Profitability Rasio ini antara lain :

a. Earning Power Capacity

Rasio ini dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan dengan seluruh dana yang ditanamkan dalam operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Dan rumus yang digunakan adalah :

$$\text{R.O.I} = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Total Asset}} \times 100 \%$$

Maka ROI tahun 1992 s/d 1995 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{ROI (1992)} &= \frac{54.553.445}{2.317.683.869} \times 100\% \\ &= 2,35\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ROI (1993)} &= \frac{68.191.806}{2.952.729.188} \times 100\% \\ &= 2,3\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ROI (1994)} &= \frac{109.106.890}{4.010.515.905} \times 100\% \\ &= 2,7\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ROI (1995)} &= \frac{182.749.646}{5.727.558.377} \times 100\% \\ &= 3,2\% \end{aligned}$$

Sebagai pedoman perlu diketahui bahwa dalam usaha penginapan/wisma pengembalian seluruh dana yang diinvestasikan standar normal biasanya berkisar antara 20 - 25 tahun, jadi Return On Investment normal berkisar antara 5% sampai dengan 4%.

Tabel 7 : Ringkasan Perhitungan Return On Investment

Keterangan	1992	1993	1994	1995
Net operating income	54.553.445	68.191.806	109.106.890	182.749.646
Total assets	2.317.683.869	2.952.729.188	4.010.515.905	5.727.558.377
Return On Investment	2,35%	2,3%	2,7%	3,2%

Dari hasil perhitungan diatas dapat dianalisa sebagai berikut :

Return On Investment pada tahun 1992 sebesar 2,35% yang berarti tiap satu rupiah yang diinvestasikan pada perusahaan menghasilkan keuntungan sebesar Rp.0,0235, sedangkan pada tahun 1993 Return On Investmentnya sebesar 2,3% dan pada tahun 1994 Return On Investment sebesar 2,7% dan tahun 1995 sebesar 3,2 %.

b. Return on Equity

Ratio ini mengukur kemampuan perusahaan dengan modal sendiri yang bekerja di dalamnya untuk menghasilkan keuntungan. Adapun rumus yang digunakan adalah :

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Earning After Tax}}{\text{Equity}} \times 100\%$$

Maka R.O.E tahun 1992 s/d 1995 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{R.O.E (1992)} = \frac{36.280.176}{507.219.217} \times 100\% = 7,15\%$$

$$\text{R.O.E (1993)} = \frac{57.429.157}{564.648.374} \times 100\% = 10,17\%$$

$$\text{R.O.E (1994)} = \frac{84.451.275}{649.099.649} \times 100\% = 21,11\%$$

$$\text{R.O.E (1995)} = \frac{144.764.131}{793.863.780} \times 100\% = 36,19\%$$

Tabel 8. Ringkasan Perhitungan Return On Equity capital

Keterangan	1992	1993	1994	1995
Earning after tax	36.280.176	57.429.157	84.451.275	144.764.131
Equity	507.219.217	564.648.374	649.099.649	793.863.780
R.O.E	7,15%	10,17%	13,01%	18,24%

Dari hasil perhitungan diatas dapat dianalisa sebagai berikut :

1. Laba setelah pajak pada tahun 1992 sebesar Rp. 36.280.176, tahun 1993 sebesar Rp. 57.429.157, tahun 1994 Rp.84.451.275 dan pada tahun 1995 sebesar Rp.144.764.131. Hal ini menandakan laba dari tahun ke tahun terus meningkat ,dan penambahan yang besar terjadi pada tahun 1994.
2. Return On Equity pada tahun 1992 sebesar Rp.7,15%, 1993 sebesar 10,17%, 1994 sebesar 13,01%, dan pada tahun 1995 sebesar 18,24%, hal ini disebabkan karena laba setelah pajak dan modal sendiri yang dari tahun ke tahun meningkat terus.

c. Gross Profit Margin

Rasio ini mengukur perbandingan antara besarnya keuntungan kotor/laba kotor dengan penjualan bersih yang dicapai oleh perusahaan di dalam menjalankan usahanya. Adapun rumus yang digunakan adalah

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Gross Profit On sales}}{\text{Net sales}} \times 100\%$$

Maka Gross profit margin pada tahun 1994 dan tahun 1995 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin (1992)} &= \frac{622.005.135}{1.052.264.727} \times 100\% \\ &= 59,1\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit margin (1993)} &= \frac{777.506.418}{1.315.330.907} \times 100\% \\ &= 59,1\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Gross profit margin (1994)} &= \frac{946.646.062}{1.601.469.512} \times 100\% \\ &= 59,1\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Gross profit margin (1995)} &= \frac{1.227.972.184}{2.161.983.842} \times 100\% \\ &= 56,8\% \end{aligned}$$

Tabel 9 : Ringkasan Perhitungan Gross Profit Margin

Keterangan	1992	1993	1994	1995
Gross Profit On sales	622.005.135	777.506.418	946.646.062	1.227.972.184
Net sales	1.052.264.727	1.315.330.907	1.601.469.512	2.161.983.842
Gross profit margin	59,1%	59,1%	59,1%	56,8%

Dari hasil perhitungan diatas dapat dianalisa sebagai berikut :

1. Gross profit margin pada tahun 1992 sebesar 59,1% yang berarti setiap Rp.1 penjualan menghasilkan laba kotor sebesar Rp.0,591, tahun 1993 gross profit margin sebesar 59,1%, pada tahun 1994 sebesar 59,1% dan pada tahun 1995 sebesar 56,8%, berarti setiap Rp.1 penjualan pada tahun 1994 menghasilkan laba kotor sebesar Rp.0,591 sedangkan tahun 1995 mengalami penurunan sebesar Rp.0,023 ,-
2. Jika dibandingkan antara gross profit margin tahun 1992 ,tahun 1993, dan tahun 1994 besarnya tetap yaitu 59,1%, dikarenakan gross profit on sales yang meningkat tidak diimbangi dengan kenaikan net salesnya, sedangkan pada tahun 1995 gross profit margin turun sebesar 2,31% dikarenakan adanya kenaikan gross profit on

sales sebesar Rp. 331.326.122, diimbangi dengan dengan kenaikan net sales yang lebih besar yaitu Rp.560.514.330.

d. Profit Margin

Ratio ini dimaksudkan untuk mengukur tingkat keuntungan yang dicapai oleh perusahaan dari hasil operasinya yang dihubungkan dengan penjualan. Adapun rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Net Operating Income}}{\text{Net sales}} \times 100\%$$

Maka profit margin pada tahun 1992 s/d tahun 1995 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Profit margin (1992)} &= \frac{54.553.445}{1.052.264.727} \times 100\% \\ &= 5,18\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Profit margin (1993)} &= \frac{68.191.806}{1.315.330.907} \times 100\% \\ &= 5,2\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Profit margin (1994)} &= \frac{109.106.172}{1.601.469.512} \times 100\% \\ &= 6,81\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Profit Margin (1995)} &= \frac{182.749.646}{2.161.983.842} \times 100\% \\ &= 8,45\% \end{aligned}$$

Tabel 10. Ringkasan Perhitungan Profit Margin

Keterangan	1992	1993	1994	1995
Net Operating Income	54.553.445	68.191.806	109.106.172	182.749.646
Net Sales	1.052.264.727	1.315.330.907	1.601.469.512	2.161.983.842
Profit Margin	5,18%	5,2%	6,81%	8,45%

Dari hasil perhitungan diatas dapat dianalisa sebagai berikut :

Profit margin tahun 1992, 1993, 1994, dan 1995 sebesar 5,18%, 5,2%, 6,81% dan 8,45%, hal ini berarti bahwa tiap Rp.1 penjualan menghasilkan keuntungan sebesar Rp.0,0518 pada tahun 1992, Rp.0,052 tahun 1993, Rp.0,0681 tahun 1994 dan Rp.0,0845 pada tahun 1995. Adanya profit margin yang rendah karena net sales yang berjumlah besar, tidak sebanding dengan jumlah net operating incomenya.

e. Sales Margin

Ratio ini mengukur sampai sejauh mana besar keuntungan dari hasil penjualan yang dicapai oleh perusahaan dengan cara membandingkan laba setelah dikurangi pajak dengan penjualan dalam periode tertentu dan rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Sales Margin} = \frac{\text{Earning after tax}}{\text{Net sales}} \times 100\%$$

Maka sales margin pada tahun 1992 s/d dan tahun 1995 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Sales Margin (1992)} &= \frac{36.280.176}{1.052.264.727} \times 100\% \\ &= 3,45\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Sales Margin (1993)} &= \frac{57.429.157}{1.315.330.907} \times 100\% \\ &= 4,4\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Sales Margin (1994)} &= \frac{84.451.275}{1.601.469.512} \times 100\% \\ &= 5,27\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Sales Margin (1995)} &= \frac{144.764.131}{2.161.983.842} \times 100\% \\ &= 6,69\% \end{aligned}$$

Tabel 11. Ringkasan Perhitungan Sales Margin

Keterangan	1992	1993	1994	1995
Earning after tax	36.280.176	57.429.157	84.451.275	144.764.131
Net Sales	1.052.264.727	1.315.330.907	1.601.469.512	2.161.983.842
Sales margin	3,45%	4,4%	5,27%	6,69%

Dari hasil perhitungan diatas dapat dianalisa sebagai berikut :

Sales margin pada tahun 1992 sebesar 3,45%, tahun 1993 sebesar 4,4%, tahun 1994 sebesar 5,27%, dan pada tahun 1995 sebesar 6,69%.

Pada tahun 1992-1993 sales margin mengalami kenaikan sebesar 0,95% , sedangkan pada tahun 1994-1995 sales marginnya naik sebesar 1,42%, lebih besar dari kenaikan tahun lalu. Kenaikan ini disebabkan kenaikan net sales yang diimbangi dengan kenaikan pendapatan setelah pajaknya.

4.3. Pengaruh Ekspansi terhadap rentabilitas pada PT. KINASIH CEMERLANG di Bogor

Telah di uraikan pada bab sebelumnya bahwa bila suatu perusahaan ingin ke beradaannya di akui di dunia bisnis, salah satu cara adalah dengan meluaskan atau mengembangkan usahanya. Usaha untuk mengembangkan perusahaan disebut ekspansi, bila suatu perusahaan mengadakan ekspansi harus punya analisa yang matang tentang permodalannya, dimana perusahaan mengetahui apakah penggunaan modal sudah efektif dan efisien dalam menentukan sumber-sumber modal yang lebih menguntungkan.

Dalam pembahasan ini menyajikan bagaimana pengaruh ekspansi perusahaan terhadap rentabilitas perusahaan maka untuk dapat mengetahui hal tersebut akan

digunakan ratio aktifitas dan ratio profitabilitas sebagai pedoman dalam penganalisaan. Untuk lebih jelasnya akan di cantumkan perkembangan modal kerja PT Kinasih cemerlang

Tabel 12. ringkasan perkembangan modal kerja

Modal kerja	1994	1995
Jumlah Aktiva Lancar	736.546.472	1.123.063.646
Jumlah Pasiva Lancar	86.454.639	161.481.135
Total	823.454.639	961.582.511

Tampak dari data diatas modal kerja naik sebesar Rp. 138.127.872, kemudian keadaan dari ratio profitabilitasnya dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 13. Hasil Perhitungan Ratio Profitabilitas

Keterangan	1992	1993	1994	1995
Rentabilitas ekonomis	2,35%	2,3%	2,7%	3,2%
Rentabilitas modal sendiri	7,15%	10,17%	13,01%	18,24%
Sales margin	3,45%	4,4%	5,27%	6,69%

Dari tabel 13 diatas dapat dilihat bahwa rentabilitas ekonomis PT. Kinasih menunjukkan penurunan yaitu pada tahun 1992 - 1993, sebesar 0,05% dan tahun 1994 - 1995 mengalami peningkatan sebesar 0,5% , penurunan ini disebabkan

kenaikan net operating income yang lebih kecil dibandingkan dengan kenaikan total assetnya. Rentabilitas modal sendiri pada tahun 1992 - 1993, dan tahun 1994 - 1995 mengalami peningkatan sebesar 3,02% dan 5,23%, peningkatan ini disebabkan oleh kenaikan laba setelah pajak yang lebih besar dibandingkan dengan peningkatan modal sendiri. Pada sales margin tahun 1992 - 1993 dan tahun 1994 - 1995 mengalami peningkatan juga sebesar 0,95% dan 1,42%. Walaupun ketiga unsur diatas dalam ratio profitabilitas mengalami kenaikan, tetapi pada dasarnya besar rasio ketiga unsur masih dibawah standar penghapusan/perwismaaan, hal ini disebabkan jumlah biaya operasi hampir tidak sebanding dengan pendapatan kotor yang diterima.

Dengan melihat keterangan diatas, dapat dikatakan bahwa dengan adanya ekspansi yang dilakukan PT. Kinasih Cemrlang, tidak mengakibatkan penambahan laba yang besar pada perusahaan. Hal ini dapat dilihat pada Rentabilitas Ekonomisnya, dengan seluruh modal yang bekerja didalamnya tidak membuat Return On Investmentnya memenuhi standar penghapusan pada umumnya yaitu 5%, (R.O.I yang dicapai pada tahun 1994 - 1995 hanya sebesar 2,7% dan 3,2%), tetapi bila dilihat dari rentabilitas modal sendiri rate of return yang dicapai meningkat setelah adanya ekspansi, bahkan cenderung tinggi sebesar 13,01% tahun 1994 dan 18,24% pada tahun 1995.

B A B V

R A N G K U M A N

Perekonomian suatu negara memegang peranan yang sangat penting, karena pertumbuhan ekonomi menentukan tingkat kehidupan masyarakat. Demikian pula halnya dalam dunia usaha maju mundurnya pertumbuhan dunia usaha akan menentukan perekonomian suatu negara. Umumnya perusahaan didirikan untuk memperoleh keuntungan, dan untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan dihadapkan pada masalah-masalah operasional perusahaan seperti produksi, pemasaran dan lain-lain. Perusahaan yang ingin mengembangkan usahanya harus punya analisa yang matang tentang permodalannya, dimana perusahaan mengetahui apakah penggunaan modal sudah efektif serta menentukan sumber modal yang lebih menguntungkan.

Dalam perusahaan, manajemen keuangan tidak dapat dipisahkan dengan bagian-bagian lainnya, hal ini dapat dibuktikan apabila dalam perusahaan gagal dalam mendapat dana, maka akan menghambat pembelian bahan mentah yang selanjutnya akan menghambat jalannya produksi. Dengan kata lain manajemen keuangan sangat erat hubungannya dengan masalah-masalah pembelian, produksi, penjualan dan masalah-masalah lain yang penting dalam perusahaan. Pengertian manajemen keuangan sendiri secara luas yaitu meliputi aktivitas perusahaan yang bersangkutan dalam usahanya untuk mendapatkan dana yang dibutuhkan oleh perusahaan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin.

Agar keberadaan perusahaan diakui oleh perusahaan lain, salah satu cara yaitu dengan mengembangkan usahanya atau mengadakan ekspansi. Pengertian ekspansi sendiri adalah perluasan modal kerja atau modal tetap yang digunakan secara tetap dan terus menerus di dalam perusahaan, perluasan tersebut dengan cara menambah kapasitas produksi, membangun perusahaan baru ataupun dengan membeli perusahaan lain.

PT. Kinasih Cemerlang bergerak dalam bidang jasa yaitu penginapan. Sebelum bergerak dalam usaha penginapan ini, PT. Kinasih adalah suatu badan yang berbentuk yayasan yang memberikan pendidikan ketrampilan kepada ibu-ibu karyawan dalam jahit menjahit, bordir, dan membuat boneka dari potongan kain. PT. Kinasih dalam bidang usahanya tidak hanya untuk penginapan saja tetapi juga menyewakan tempat untuk konferensi atau rapat.

Motif ekspansi yang dilaksanakan oleh PT. Kinasih sendiri berdasarkan pada motif psikologis, dimana ekspansi didasarkan pada personel ambition dari pemilik untuk memperoleh kekuasaan yang lebih besar, disamping juga ingin mendapatkan maksimisasi laba bagi perusahaan. Bentuk ekspansi yang dijalankan oleh PT. Kinasih adalah ekspansi finansial yaitu ekspansi yang dijalankan dengan menambah fasilitas yang sudah ada. Dana yang didapat PT. Kinasih dalam melakukan ekspansi dibiayai oleh Sumber intern yaitu dari laba dari tahun yang bersangkutan dan tidak dibayarkan pada pemegang saham dan akumulasi penyusutan aktiva tetap.

Pengertian Rentabilitas adalah perbandingan antara aktiva atau modal yang menghasilkan laba, atau kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dalam periode tertentu.

PT. Kinasih Cemerlang didirikan pada tahun 1987, dengan akte pendirian No. 8 tertanggal 12 Agustus 1987, ditandatangani oleh Notaris Buhari, S.H. Dan pada bulan Juli 1988 secara resmi usaha jasa perwismaan tidak lagi dikelola oleh Yayasan Kinasih, tetapi langsung dikelola oleh Manajemen PT. Kinasih Cemerlang (Kilang) yang secara organisatoris masih berada di bawah yayasan namun terpisah dengan struktur organisasi pendidikan ketrampilan.

Struktur modal PT. Kilang pada akhir tahun 1995 menunjukkan bahwa bentuk sumber penanaman modal kerjanya adalah sebagai berikut :

Sumber Modal :

1. Kewajiban lancar	Rp. 161.481.135,-
2. Kewajiban jangka panjang	Rp. 4.772.213.462,-
3. Modal sendiri	Rp. 400.000.000,-
4. Saldo laba s/d tahun lalu	Rp. 249.099.649,-
5. Saldo laba tahun berjalan	Rp. 144.764.131,-
	<hr/>
Jumlah	Rp. 5.727.558.377,-
	<hr/> <hr/>

Penanaman Modal :

1. Aktiva Lancar	Rp. 1.123.063.646,-
2. Aktiva Tetap	Rp. 4.598.694.731,-
3. Aktiva Lain-lain	Rp. 5.800.000,-
	<hr/>
Jumlah	<u><u>Rp. 5.727.558.377</u></u>

Hasil analisa sumber dan penggunaan modal kerja tahun 1995 menunjukkan bahwa sumber modal PT. Kinasih Cemerlang yang terbesar berasal dari dana modal kerja sebesar Rp. 396.989.934,- sedangkan penggunaan dana untuk modal kerja hanya berjumlah Rp. 85.499.256,-.

Dengan demikian kelebihan sumber modal sebesar Rp. 311.490.678,- maka dapat dikatakan bahwa PT. Kinasih dapat berjalan dengan efisien karena telah dapat menekan anggaran yang semaksimal mungkin. Adapun perkembangan PT. Kinasih dapat dilihat dari hasil perhitungan ratio-ratio yang menunjukkan sebagai berikut :

Keterangan	1994	1995	Kedaaan
<i>1. Ratio likwiditas</i>			
a. Current rasio	851,95%	695,47%	Turun
b. Quick rasio	851,95%	695,47%	Turun
<i>2. Leverage rasio</i>			
a. Debt rasio	83,82%	86,14%	Naik
b. Net worth to Debt rasio	19,3%	16,09%	Turun
<i>3. Aktivitas rasio</i>			
a. Working capital turnover	2,9 x	2,7 x	Turun
b. Receivable Turnover	55,4 x	77,04 x	Naik
c. Assets turnover	0,39 x	0,38 x	Turun
<i>4. Profitabilitas rasio</i>			
a. Return on investment	2,7%	3,2%	Naik
b. Return On Equity	13,01%	18,24%	Naik
c. Gross profit margin	89,2%	56,8%	Turun
d. Profit Margin	6,81%	8,45%	Naik
e. Sales margin	5,27%	6,69%	Naik

Dalam current rasio pada tahun 1995 mengalami kenaikan, hal ini disebabkan adanya kenaikan hutang lancar yang diimbangi pula dengan kenaikan aktiva lancarnya,

tetapi pada dasarnya perusahaan dalam keadaan likuid karena hasilnya tidak kurang dari 200%, demikian halnya dengan quick rasio mengalami kenaikan.

Debt rasio pada tahun 1995 mengalami kenaikan, hal ini disebabkan total asset lebih besar dari total debtnya, dan jumlahnya hampir mendekati jumlah pinjaman sehingga yang biasanya debt normal suatu perusahaan sebaiknya tidak lebih dari 50%, tetapi dalam perusahaan ini hasilnya lebih dari debt rasio normal. Hal ini menunjukkan perusahaan tidak mempunyai solvabilitas yang baik (insolvabilitas), demikian juga dengan net worth to debt rasionya yang mengalami penurunan, yang disebabkan karena modal sendiri meningkatnya tidak sebanding dengan meningkatnya modal pinjaman.

Dalam aktivitas rasio pada tahun 1995 mengalami penurunan pada working capital turnover dan asset turnover. Turunnya working capital turnover disebabkan naiknya hasil dari penjualan yang besar tidak diimbangi pula dengan naiknya modal kerja yang ada. Sedangkan naiknya receivable turnover disebabkan naiknya penjualan diimbangi pula dengan naiknya rata-rata waktu penerimaan piutangnya sesuai dengan jangka waktu yang diberikan, dan turunnya total asset turnover disebabkan oleh naiknya operating asset yang besar bila dibandingkan dengan kenaikan penjualannya.

Pada profitabilitas rasio pada tahun 1995 mengalami kenaikan pada ROI, sales margin dan profit margin, tetapi pada Gross profit margin mengalami penurunan. ROI, profit margin dan sales margin walaupun terlihat mengalami kenaikan, tetapi sebenarnya kenaikan yang dicapai belum merupakan batas normal dari perwismaan/penginapan. Misalnya : ROI batas normal dari perhotelan adalah 5% dan batas pengembalian normal dari seluruh dana yang diinvestasikan adalah antara 20-25

tahun. Hal ini disebabkan biaya operasi yang dikeluarkan semakin besar jika dibandingkan dengan hasil penjualan yang dicapai.

Dengan adanya ekspansi di PT. Kinasih dengan cara menambah fasilitas yang ada menandakan bahwa PT. Kinasih sudah dapat menggunakan modal kerjanya dengan baik, hal itu ditandai dengan adanya kelebihan modal kerja sebesar Rp. 311.490.678,-.

Bila dilihat dari rentabilitasnya ekonomis, PT. Kinasih kurang dapat memaksimalkan laba yang didapat, hal ini dapat dilihat dari kecilnya Return On Investmentnya.

Tetapi dilihat dari rentabilitas modal sendiri, return on Equitynya mengalami kenaikan yang sebesar 5,23%.

B A B VI

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

6.1. Kesimpulan

Dari penelitian yang dilakukan oleh penulis pada PT. Kinasih Cemerlang dengan pengambilan judul “ Pengaruh Ekspansi financial jasa penginapan terhadap Rentabilitas pada PT. Kinasih Cemerlang “ dan berdasarkan hasil perhitungan dalam pembahasan baik pada sumber dan penggunaan modal kerja serta dengan menggunakan analisa rasio keuangan, maka penulis dapat menyimpulkan sebagai berikut :

- a. PT. Kinasih pada tahun 1995 dalam keadaan likuid walaupun pada tahun 1995 mengalami penurunan jika dibandingkan tahun 1994, sebesar 695,47% pada tahun 1995 dan 851,95% pada tahun 1994, semua ini disebabkan naiknya kewajiban lancarnya, dan dalam hal ini didukung posisi quick rasio yang baik sebesar 851,95% tahun 1994 dan 695,47% pada tahun 1995. Besar quick rasio dan current rasio sama disebabkan pada quick rasio tidak adanya penyisihan persediaan untuk cadangan dalam perusahaan. Standar umum untuk current rasio tidak kurang dari 200% dan untuk quick rasio sebesar 100%.
- b. Dilihat dari analisa solvabilitasnya , PT. Kinasih pada tahun 1994 - 1995 dalam keadaan Insolvel. Hal ini dapat dilihat dari debt rasio sebesar 83,32% tahun 1994 dan 86,14% pada tahun 1995 lebih tinggi dari standar normalnya, yaitu sebaiknya tidak lebih dari 50%. Sedangkan Net worth to Debt rasio yang standar

- normalnya tidak kurang dari 100%. pada tahun 1994 dan tahun 1995 besarnya hanya 11,89% dan 8,11%.
- c. Pada analisa aktivitas , working capital turn sebesar 0,3 kali pada tahun 1994-1995 hal ini berpengaruh terhadap rentabilitas perusahaan dimana dengan makin lambatnya perputaran modal kerja maka rentabilitas juga akan menurun untuk tahun 1995 dan hal ini didukung oleh meningkatnya receivable turnover sebesar 21,64 kali, yang menandakan waktu penerimaan piutang sesuai dengan jangka waktu kredit yang diberikan. Dengan makin lambatnya perputaran working capital sebesar 0,3 kali pada tahun 1994-1995 mengakibatkan *meningkatkan modal kerja* yang dibutuhkan sebesar Rp. 311.490.678 pada tahun 1994-1995.
- d. Naiknya Return On Investment disebabkan karena naiknya net operating income dan semakin tingginya total assestnya. Tetapi ROI yang didapat PT. Kinasih ini masih dibawah ROI standar umum usaha penginapan / perwismaaan yang ada yaitu sebesar 5%, dengan tingkat pengembalian seluruh dana yang diinvestasikan antara 20-25 tahun, sedangkan dilihat dari rentabilitas modal sendiri PT. Kinasih mengalami peningkatan yang mengembirakan
- e. Pada analisa Profitabilitas didapat jumlah rasio yang tidak begitu besar disebabkan total biaya operasi yang semakin meningkat dari tahun ke tahun tidak dimbangi dengan meningkatnya jumlah pendapatan yang diterima oleh perusahaan tersebut
- f. Bila dilihat dari struktur modalnya, PT. Kinasih ini banyak dibayai oleh modal pinjaman yaitu hutang pemegang saham. Pada tahun 1995, hutang pemegang

saham sebesar Rp. 4.772.213.462,- sedangkan modal sendiri hanya sebesar Rp. 793.863.780,-

g. Dengan melihat ekspansi yang terus dilakukan PT. Kinasih pada tahun 1994 dan 1995, penulis mengambil kesimpulan bahwa ekspansi tersebut mengakibatkan penambahan tingkat rentabilitasnya, ini dapat dilihat dari ROI-nya dimana pada tahun 1992-1993 sebelum ada ekspansi rentabilitas yang dicapai turun sebesar 0,05%, sedangkan pada tahun 1993-1994 dan 1994-1995 setelah diadakan ekspansi rentabilitas naik sekitar 0,4% dan 0,5%, sehingga dapat dikatakan ekspansi yang dilakukan PT. Kinasih berakibat meningkatkan rentabilitas yang selama ini telah dicapai.

6.2. Rekomendasi

Untuk dapat meningkatkan keadaan keuangan PT. Kinasih Cemerlang untuk tahun selanjutnya baik ditinjau dari likuiditas, solvabilitas maupun aktivitasnya rasionya, maka penulis mencoba memberikan rekomendasi kepada perusahaan yang antara lain :

- a. Untuk mempertinggi solvabilitasnya hendaknya PT. Kinasih menambah aktiva tanpa menambah hutang atau menambah aktiva relatif lebih besar daripada tambahan hutang, dan mengurangi hutang tanpa mengurangi aktiva.
- b. Sebaiknya PT. Kinasih melaksanakan kebijaksanaan yang ketat terhadap penggunaan dan pengendalian biaya-biaya operasional yang dari tahun ke tahun semakin meningkat dan perlu dicari komponen-komponen biaya yang

menyebabkannya, sehingga akan dicapai tingkat efisiensi perusahaan yang tinggi.

c. Untuk meningkatkan profit marginnya, pada periode selanjutnya sebaiknya perusahaan menghemat dana pengeluaran (pada pos beban departemen, beban pemassaran, beban administrasi dan umum, dan beban pemeliharaan/perbaikan) atau dilakukan penekanan daripada pengeluaran yang terjadi.

d. Dengan melihat rentabilitas ekonomis yang pengukutannya kecil setelah adanya ekspansi, sebaiknya PT. Kinasih sebelum merencanakan ekspansi melihat dahulu modal kerja yang ada, dan bila ekspansi yang dilakukan dengan menggunakan modal pinjaman, hendaknya dalam menggunakan modal pinjaman biayanya dapat ditekan seefisien mungkin agar pada periode selanjutnya tidak terus membengkak.

B A B VII

R I N G K A S A N

Pada umumnya suatu perusahaan didirikan untuk memperoleh keuntungan, tetapi untuk mencapai tujuan tersebut bukanlah merupakan hal yang mudah, karena biasanya perusahaan dihadapkan pada masalah-masalah operasional perusahaan seperti produksi, pemasaran, pembelanjaan dan sebagainya. Suatu perusahaan dapat berkembang bila mempunyai analisa yang matang tentang permodalannya, dimana perusahaan harus mengetahui apakah penggunaan modal sudah efektif serta menentukan sumber-sumber modal yang lebih menguntungkan. Suatu perusahaan yang mengadakan ekspansi selalu membutuhkan tambahan modal kerja, karena perusahaan bekerja dengan kapasitas produksi yang tersedia. Ekspansi yang dilakukan oleh PT. Kinasih adalah ekspansi financial dimana ekspansi yang dilakukan adalah dengan cara menambah fasilitas yang sudah ada, untuk menampung pengunjung wisma yang makin lama makin tidak tertampung.

Struktur modal dari PT. Kinasih terdiri dari modal sendiri dan modal pinjaman dimana modal sendiri terdiri dari modal disetor, saldo laba s/d tahun lalu dan saldo laba tahun berjalan, sedangkan modal pinjaman terdiri dari hitang pemegang saham. Dari sumber dana yang didapat dapat diketahui bahwa pada tahun 1995, penggunaan dana terbesar yang digunakan oleh PT. Kinasih adalah pada pembelian aktiva tetap terutama pada bangunan. Adapun sumber modal PT. Kilang yang terbesar berasal dari dana modal kerja sebesar Rp. 396.989.934,- sedangkan penggunaan dana untuk modal

- kerja hanya berjumlah Rp. 85.499.256,- sehingga ada kelebihan modal kerja sebesar Rp. 311.490.678,-
- Rasio keuangan yang dipakai untuk menganalisa pada tahun 1995 terdiri dari rasio Likuiditas, rasio Leverage, rasio aktivitas dan rasio profitabilitas.
1. Dalam *Rasio Likuiditas* didapat bahwa perusahaan ini mempunyai likuiditas yang baik, hal ini ditandai dengan current ratio dan Quick rasionya yang berada diatas rata-rata standar normal yaitu sebesar 851,95% pada tahun 1994 dan 695,47% pada tahun 1995. Demikian juga dengan current ratio sebesar 851,95% tahun 1994 dan 695,47% pada tahun 1995.
 2. Dalam *Rasio Leverage* menunjukkan bahwa Debt ratio dan Net worth to debt rasionya sangat buruk. Debt ratio yang standar normal tidak lebih dari 50%, tetapi nyatanya hasilnya lebih dari 50%, yaitu sebesar 86,14%. Demikian juga dengan Net worth to debt rasionya yang standar normal tidak kurang dari 100%, tetapi hasil yang didapat sebesar Rp. 8,11%, menandakan bahwa solvabilitas perusahaan sangat buruk, dengan hanya menganggunkan pada modal pinjaman saja.
 3. Dan dalam *Rasio Aktivitas* didapat bahwa working capital dan asset turnover-nya turun, sedangkan receivable turnover-nya naik. Working capital pada tahun 1995 sebesar 2,7 kali dan lamanya terikat dalam peredarannya selama 133 hari, turumnya working capital ini disebabkan naiknya hasil penjualan dalam jumlah besar tidak diimbangi dengan naiknya modal kerja yang ada, sedangkan assets turnover-nya hanya sebesar 0,39 kali pada tahun 1994 dan turun menjadi 0,38 kali pada tahun 1995. Bilamana perputaran working capital rendah, berarti perusahaan itu kurang

sekali aktivitasnya, sehingga perputaran modal kerja dalam perusahaanpun sangat kecil.

4. Pada Rasio Profitabilitas , Return On Investmentnya, sales margin dan profit marginnya mengalami kenaikan, tetapi pada gross profitnya mengalami penurunan. Pada tahun 1994 ROI hanya sebesar 2,7 dan 3,2% pada tahun 1995, sedangkan Profit Margin sebesar 6,81% tahun 1994 dan 8,45% tahun 1995 , untuk sales margin sebesar 5,27% pada tahun 1994 dan 6,69% pada tahun 1995. Walaupun kelihatannya naik, tetapi untuk standar normal dalam menghitung rasio profitabilitas untuk penginapan / perwismaan standar normal untuk ROI adalah sekitar 5%. Jadi walaupun naik , ROI tidak berpengaruh banyak terhadap pendapatan keuntungan PT. Kinasih Cemerlang.

Jadi dengan adanya Ekspansi yang dijalankan oleh PT. Kinasih bila diteruskan, tanpa melihat penggunaan modal kerja yang efisien dan efektif, pada periode tahun berikutnya tidak menutup kemungkinan rentabilitas yang diinginkan tidak tercapai dengan cara kerja yang dilakukan PT. Kinasih selama ini. Dan bila PT. Kinasih terus menggantungkan usahanya dengan modal pinjaman yang ada tapi modal sendiri dari tahun ke tahun tetap atau tidak berubah , akan mengakibatkan perusahaan akan mengalami kondisi sebagai perusahaan yang likuid tapi tidak solvabel atau bisa dikatakan juga PT. Kinasih lancar dalam memenuhi kewajiban keuangan jangka pendeknya, tetapi untuk memenuhi kewajiban jangka panjangnya buruk.

DAFTAR PUSTAKA

- . Archer Stephen / Charles A. D' Ambrosio
Business Finance Theory and management, Second edition, The Macmillian Company
- . Agus Sartono, Drs, MBA
Manajemen Keuangan (Teori dan Aplikasi), Edisi kedua, cetakan pertama, Penerbit
BPFE, Yogyakarta, 1994
3. Bambang Riyanto, Drs
Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan, Edisi 2, cetakan pertama, Yayasan Penerbit
Gajah Mada, Yogyakarta, 1978
4. Basu Swastha JH, Drs dan Ibnu Sukotjo, Drs
Pergantar Ekonomi Perusahaan Modern , Edisi kedua , Penerbit Liberty ,
Yogyakarta, 1982
5. Erwan Dk, Drs, Akuntan
Manajemen Keuangan, penerbit Ak Group, Yogyakarta
6. Haranto, Drs, Akuntan
Analisa Laporan Keuangan , Unit penerbit dan percetakan AMP YKPN , Yogyakarta,
1991
7. Indriyo, Drs
Manajemen Keuangan, edisi pertama, bagian penerbitan Fakultas Ekonomis Universitas
Gajah Mada, Bulak sumur, Yogyakarta

PT. KINASIH CEMERLANG
PERHITUNGAN RUGI DAN LABA DITAHAN
UNTUK TAHUN USAHA YANG BERAKHIR
PADA TANGGAL 31 DESEMBER 1995

		Rp
PENJUALAN		2,161,983,842
HARGA POKOK PENJUALAN		882,809,310
		1,279,174,532
POTONGAN PENJUALAN		1,202,348
LABA (RUGI) KOTOR		1,277,972,184
Beban Departemen		
Beban jasa lain-lain	28,798,370	
Jumlah		28,798,370
Beban Pemasaran		
Beban Personalia	33,684,931	
Beban Publikasi	6,393,119	
Jumlah		40,078,050
Beban Administrasi dan Umum		
Beban Personalia	234,531,677	
Beban Kantor	105,550,627	
Beban Umum	39,762,930	
Beban penyusutan bangunan	369,502,237	
Beban penyusutan kendaraan	3,624,971	
Beban penyeralatan & perabot	109,443,226	
Jumlah		862,415,668
Beban pemeliharaan dan perbaikan		
Beban pemakaian bahan bakar	81,058,351	
Beban P&P prasarana	2,303,749	
Beban P&P bangunan	37,108,328	
Beban P&P kendaraan	29,332,957	
Beban P&P perabot& prtn	14,127,065	
Jumlah		163,930,450
Jumlah beban		1,095,222,538
LABA (RUGI) OPERASI		182,749,646
PENDAPATAN (BIAYA) LAIN-LAIN		
Pendapatan lain-lain		11,670,502
Beban rugi lain-lain		114,246
Juml pendptn & beban lain-lain		11,556,256
LABA (RUGI) SBLM PAJAK PENGHASILAN		194,305,902
PAJAK PENGHASILAN		49,541,771
LABA (RUGI) STLH PAJAK PENGHASILAN		144,764,131
DEFISIT AWAL TAHUN		249,099,649
KOREKSI LABA RUGI TAHUN LALU		
LABA DITAHAN (DEFISIT) AKHIR		393,863,780

PUSAT KONPERENSI KILANG KILANG CONFERENCE CENTRE

p.t. KINASIH CEMERLANG

Alamat : Caringin P.O. Box 418/Boo, Bogor - Jabar

Telp. : (0251) 241129 - 241547

Fax : (0251) 241023

SURAT KETERANGAN

Nomor : 130/ KC - Adm/ IX/ 96

Yang bertanda tangan dibawah ini, Manajer Administrasi PT. Kinasih Cemerlang menerangkan bahwa :

Nama : LIA ARFIANTI
NRP : 021192169
Fakultas : Ekonomi Jurusan Manajemen
UNPAK - Bogor

Adalah benar telah melakukan penelitian untuk penyelesaian tugas akhirnya di PT. Kinasih Cemerlang mulai bulan Juni sampai dengan September 1996.

Surat keterangan ini dibuat agar semua yang berkepentingan menjadi maklum.

Caringin, 23 September 1996

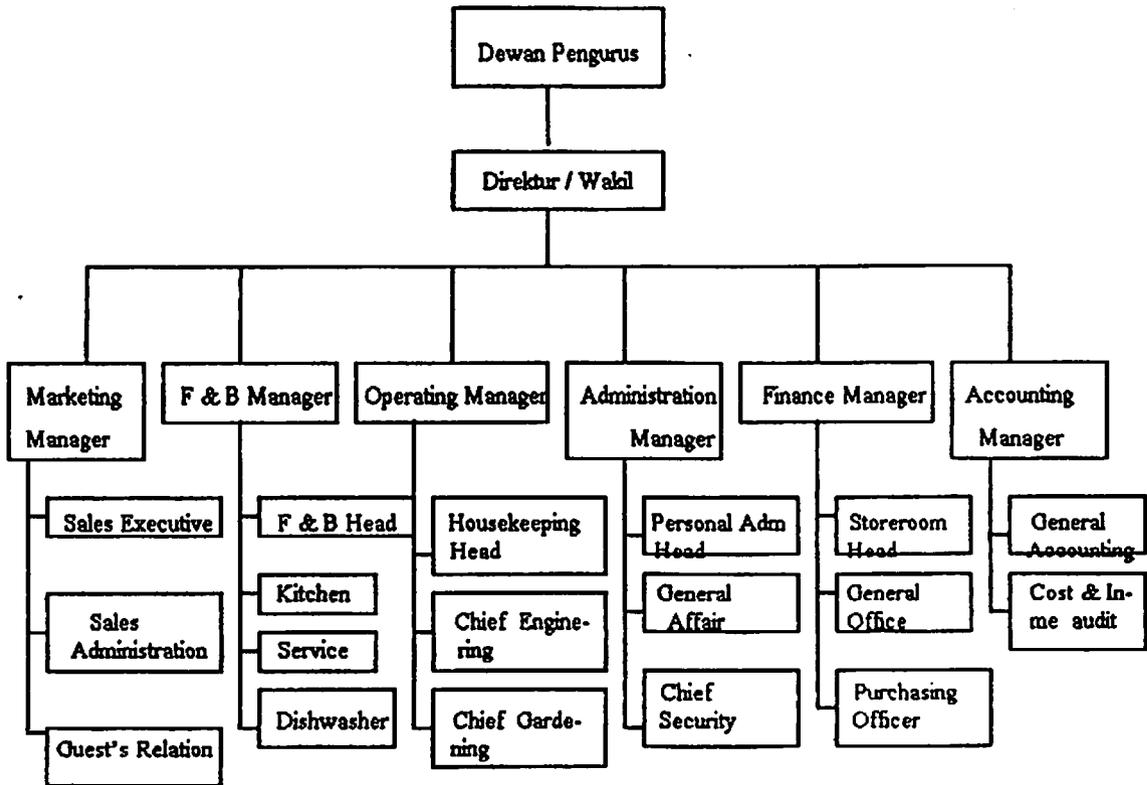


Hadi Prabowo Gerson
Man. Administrasi

- 8. John Hampton. J**
Financial Decision Making, Second Edition, Pretence Hall India, New Delhi, 1980
- 9. John D. Martin, Arthur J. Keown, J. William P, David F. Scoot, Jr**
Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Edisi kelima , Jilid 1, penerbit PT .Raja Grafindo Persada, Jakarta , 1995
- 10. Jace K. Shim and Joel G. Siegel**
Theory and Problems of Managerial Finance , Schaum outlines series, Singapore, 1987
- 11. James C. Van Horne**
Manajemen dan Kebijakan keuangan perusahaan , Edisi 7, Jilid 1, Alih bahasa Wilhelmus W. Bakowatun, S.E , Penerbit Intermedia , Jakarta , 1988
- 12. Lawrence R. Jauch and William F. Glueck, alih bahasa Murad ,Drs, Msc dan Henry sitanggang , SH**
Manajemen Strategis dan Kebijakan perusahaan , cetakan kedua , Penerbit Erlangga Jakarta , 1994
- 13. Mumawir S, Drs . Akuntan**
Analisa Laporan Keuangan , Edisi 4 , Penerbit Liberty , Yogyakarta
- 14. Nitisemito . Alex, Drs .Ec**
Pembelanjaan Perusahaan , Ghalia Indonesia , Jakarta , 1975
- 15. Rutjianta Tedja L , Drs .et.al**
Financial Management, Lembaga Management Fakultas Ekonomi Universitas Pajajaran, Bandung

- 16. Suad Husnan , Drs , MBA**
Pembelanjaan Perusahaan (Dasar-dasar Manajemen Keuangan), Edisi 4 , cetakan pertama , Penerbit Liberty , Yogyakarta , 1994
- 17. Senton Fred J. and Eugene F. Bringham**
Managerial Finance, Seventh Edition , The Dryden Press, Hindsale , Illionis
- 8. Syarifudin Alwi , Drs**
Alat-alat Analisa dalam pembelanjaan , bagian penerbitan F.E Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta , 1983
- 19. Soediyono, Prof, Dr, MBA**
Analisis Laporan keuangan : Analisis rasio , Penerbit Liberty , Yogyakarta , 1991
- 20. Weston Fred and Thomas E. Copeland alih bahasa Jaka Swasana dan Kibrandoko**
Manajemen Keuangan , edisi 8 , penerbit erlangga , Jakarta , 1992

**Struktur Organisasi
PT. Kinasih Cemerlang**



PT. KINASIH CEMERLANG
NERACA
PER 31 DESEMBER 1992

AKTIVA		PASIVA	
AKTIVA LANCAR	RUPIAH	HUTANG LANCAR	RUPIAH
Kas dan bank	352,095,372.00	Hutang Usaha	6,600,300
Piutang Usaha	22,046,536	Hutang Pajak	22,846,956
Piutang lain-lain	7,825,503	Biaya y.m.h dibayar	860110
Uang Muka	1,656,784	Uang muka langganan	18,572,000
Biaya dibayar muka	19,143,022		
Jumlah Aktiva lancar	402,767,217	Jumlah Hutang lancar	48,879,366
AKTIVA TETAP		HUTANG JANGKA PANJANG	
Bangunan	2,097,678,486	Hutang Pemegang Saham	1,761,585,286
Peralatan Kantor	38,698,010		
Peralatan Gedung/Kantor	158,121,631		
Peralatan Teknik/Taman	6,542,849	MODAL	
Kendaraan	19,852,934	Modal disetor	400,000,000
	2,320,893,910	Saldo laba s/d Tahun lalu	70,939,041
Akumulasi Penyusutan	(405,977,258)	Saldo laba tahun berjalan	36,280,176
Jumlah Aktiva Tetap	1,914,916,652	Jumlah Modal & Cadangan	507,219,217
Aktiva Lain-lain			
Studi Amdal Lingk			
JUMLAH AKTIVA	2,317,683,869	JUMLAH PASIVA	2,317,683,869

SUMBER : PT. KINASIH CEMERLANG

PT. KINASHI CEMERLANG
NERACA
PER 31 DESEMBER 1993

AKTIVA		PASIVA	
AKTIVA LANCAR	RUPIAH	HUTANG LANCAR	RUPIAH
Kas dan bank	440,119,215.00	Hutang Usaha	8,250,375
Piutang Usaha	27,558,170	Hutang Pajak	28,558,695
Piutang lain-lain	9,781,879	Biaya y.m.h dibayar	1075137
Uang Muka	2,070,980	Uang muka langganan	23,215,000
Biaya dibayar muka	23,928,777		
Jumlah Aktiva lancar	503,459,021	Jumlah Hutang lancar	61,099,207
AKTIVA TETAP		HUTANG JANGKA	
Bangunan	2,681,630,920	PANJANG	
Peralatan Kantor	49,470,775	Hutang Pemegang Saham	2,326,981,607
Peralatan Gedung/Kantor	202,139,583		
Peralatan Teknik/Ternan	8,364,250	MODAL	
Kendaraan	25,379,600	Modal disetor	400,000,000
	2,966,985,128	Saldo laba s/d Tahun lalu	107,219,217
Akumulasi Penyusutan	(517,714,961)	Saldo laba tahun berjalan	57,429,157
Jumlah Aktiva Tetap	2,449,270,167	Jumlah Modal & cadangan	564,648,374
Aktiva Lain-lain			
Studi Amdal Lingk	.		
JUMLAH AKTIVA	2,952,729,188	JUMLAH PASIVA	2,952,729,188

SUMBER : PT. KINASHI CEMERLANG

PT. KINASIH CEMERLANG
PERHITUNGAN RUGI DAN LABA DITAHAN
UNTUK TAHUN USAHA YANG BERAKHIR
PADA TANGGAL 31 DESEMBER 1993

		Rp
PENJUALAN		1,315,330,907
HARGA POKOK PENJUALAN		537,092,992
		778,237,915
POTONGAN PENJUALAN		731,497
LABA (RUGI) KOTOR		777,506,418
Beban Departemen		
Beban jasa lain-lain	18,651,100	
Jumlah		18,651,100
Beban Pemasaran		
Beban Personalia	21,815,853	
Beban Publikasi	4,148,267	
Jumlah		25,956,320
Beban Administrasi dan Umum		
Beban Personalia	151,893,099	
Beban Kantor	68,359,260	
Beban Umum	25,752,234	
Beban penyusutan bangunan	239,306,010	
Beban penyusutan kendaraan	2,347,692	
Beban penyeralatan & perabot	70,880,279	
Jumlah		558,538,574
Beban pemeliharaan dan perbaikan		
Beban pemakaian bahan bakar	52,496,977	
Beban P&P prasarana	1,492,010	
Beban P&P bangunan	24,032,996	
Beban P&P kendaraan	18,997,322	
Beban P&P perabot& prtn	9,149,313	
Jumlah		106,168,618
Jumlah beban		709,314,612
LABA (RUGI) OPERASI		68,191,806
PENDAPATAN (BIAYA) LAIN-LAIN		
Pendapatan lain-lain		9,484,358
Beban rugi lain-lain		92,846
Juml pendptn & beban lain-lain		9,391,512
LABA (RUGI) SBLM PAJAK PENGHASILAN		77,583,318
PAJAK PENGHASILAN		20,154,161
LABA (RUGI) STLH PAJAK PENGHASILAN		57,429,157
DEFISIT AWAL TAHUN		107,219,217
KOREKSI LABA RUGI TAHUN LALU		-
LABA DITAHAN (DEFISIT) AKHIR		164,648,374

PT. KINASIH CEMERLANG
NERACA
PER 31 DESEMBER 1994

AKTIVA		PASIVA	
AKTIVA LANCAR	RUPIAH	HUTANG LANCAR	RUPIAH
Kas dan bank	663,550,052.00	Hutang Usaha	400,000
Piutang Usaha	30,214,600	Hutang Pajak	42,786,529
Piutang lain-lain	13,872,759	Biaya y.m.h dibayar	4358110
Uang Muka	4,596,200	Uang muka langganan	38,910,000
Biaya dibayar muka	24,312,861		
Jumlah Aktiva lancar	736,546,472	Jumlah Hutang lancar	86,454,639
AKTIVA TETAP		HUTANG ANGKA	
Bangunan	3,732,434,080	PANJANG	
Peralatan Kantor	51,447,885	Hutang Pemegang Saham	3,274,961,617
Peralatan Gedung/Kantor	245,092,353		
Peralatan Teknik/Taman	11,020,250	MODAL	
Kendaraan	29,779,600	Modal disetor	400,000,000
	4,069,774,168	Saldo laba s/d Tahun lalu	164,648,374
Akumulasi Penyusutan	(795,804,735)	Saldo laba tahun berjalan	84,451,276
Jumlah Aktiva Tetap	3,273,969,433	Jumlah Modal & Cadangan	649,099,649
Aktiva Lain-lain			
Studi Amdal Lingkungan	.		
JUMLAH AKTIVA	4,010,515,905	JUMLAH PASIVA	4,010,515,905

SUMBER : PT. KINASIH CEMERLANG

PT. KINASIH CEMERLANG
PERHITUNGAN RUGI DAN LABA DITAHAN
UNTUK TAHUN USAHA YANG BERAKHIR
PADA TANGGAL 31 DESEMBER 1994

		Rp
PENJUALAN		1,601,469
HARGA POKOK PENJUALAN		653,932,822
		947,536,690
POTONGAN PENJUALAN		890,628
LABA (RUGI) KOTOR		946,646,062
Beban Departemen		
Beban jasa lain-lain	22,022,706	
Jumlah		22,022,706
Beban Pemasaran		
Beban Personalia	25,759,559	
Beban Publikasi	4,888,949	
Jumlah		30,648,508
Beban Administrasi dan Umum		
Beban Personalia	179,351,190	
Beban Kantor	80,716,733	
Beban Umum	30,407,529	
Beban penyusutan bangunan	282,565,951	
Beban penyusutan kendaraan	2,772,090	
Beban penyeralatan & perabot	83,693,483	
Jumlah		659,506,976
Beban pemeliharaan dan perbaikan		
Beban pemakaian bahan bakar	61,986,985	
Beban P&P prasarana	1,761,724	
Beban P&P bangunan	28,377,501	
Beban P&P kendaraan	224,315,151	
Beban P&P perabot & prltn	10,803,257	
Jumlah		125,360,982
Jumlah beban		837,539,172
LABA (RUGI) OPERASI		109,106,890
PENDAPATAN (BIAYA) LAIN-LAIN		
Pendapatan lain-lain		10,148,263
Beban rugi lain-lain		99,345
Juml pendptn & beban lain-lain		10,048,918
LABA (RUGI) SBLM PAJAK PENGHASILAN		119,155,808
PAJAK PENGHASILAN		34,704,533
LABA (RUGI) STLH PAJAK PENGHASILAN		84,451,275
DEFISIT AWAL TAHUN		164,648,374
KOREKSI LABA RUGI TAHUN LALU		
LABA DITAHAN (DEFISIT) AKHIR		249,099,649

SUMBER : PT. KINASIH CEMERLANG

PT. KINASHI CEMERLANG
NERACA
PER 31 DESEMBER 1995

AKTIVA		PASIVA	
AKTIVA LANCAR	RUPIAH	HUTANG LANCAR	RUPIAH
Kas dan bank	1,003,372,577.00	Hutang Usaha	400,000
Piutang Usaha	25,911,950	Hutang Pajak	123,983,135
Piutang lain-lain	22,649,837	Biaya y.m.h dibayar	-
Uang Muka	6,596,200	Uang muka langganan	37,098,000
Biaya dibayar muka	64,533,082		
Jumlah Aktiva lancar	1,123,063,646	Jumlah Hutang lancar	161,481,135
AKTIVA TETAP		HUTANG ANGKA	
Bangunan	5,375,774,350	PANJANG	
Peralatan Kantor	60,030,050	Hutang Pemegang Saham	4,772,213,462
Peralatan Gedung/Kantor	279,970,853		
Peralatan Teknik/Taman	14,310,250	MODAL	
Kendaraan	33,479,150	Modal disetor	400,000,000
	5,763,564,653	Saldo laba s/d Tahun lalu	249,099,649
Akumulasi Penyusutan	(1,164,869,922)	Saldo laba tahun berjalan	144,764,131
Jumlah Aktiva Tetap	4,598,694,731	Jumlah Modal & cadangan	793,863,780
Aktiva Lain-lain			
Studi Amdal Lingk	5,800,000		
JUMLAH AKTIVA	5,727,558,377	JUMLAH PASIVA	5,727,558,377

SUMBER : PT. KINASHI CEMERLANG