

**ANALISIS TINGKAT PROFITABILITAS PADA D'LIMA  
BUTIQ ACCESORIS DAN FASHION  
DI SAMARINDA**

Oleh :

**MELLA OCTAVIYANTHI**

NIM : 2005.11.0032

NPM : 05.11.311.401100.00384



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH  
SAMARINDA**

**2009**



# SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH S A M A R I N D A

**TERAKREDITASI BAN-PT DEPDIKNAS NOMOR : 030/BAN-PT/Ak-X/S1/XII/2007**

Kampus : Jl. Ir. H. Juanda No. 15 Telp. No : (0541) 7070289, 743459 - Fax No : (0541) 743459

Samarinda 75124 - Kalimantan Timur. **E-mail** [stie\\_muhammadiyah@yahoo.co.id](mailto:stie_muhammadiyah@yahoo.co.id)

## BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Skripsi Tahun 2009/2010 Sarjana Ekonomi Muhammadiyah Samarinda, setelah melaksanakan ujian pada hari *Senin* tanggal *Empat* bulan *Januari* tahun *Dua Ribu Sepuluh* bertempat di kampus STIE Muhammadiyah Samarinda :

Dengan Mengingat : 1. Surat Keputusan Dirjen Dikti No.02/Dikti/Kep/1991 tanggal 29 Januari 1991 ;  
2. Surat Keputusan Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda Nomor : 134/II.3.AU/KEP/VII/2009;  
3. Buku Pedoman Pendidikan STIE Muhammadiyah Samarinda tahun 1991 ;

### MEMPERHATIKAN

1. Jawaban dan Sanggahan yang diberikan selama ujian berlangsung ;
2. Hasil Ujian yang dicapai dalam skripsi dengan Susunan Anggota Panitia Penguji ;

NO	N A M A	TANDA TANGAN
1	H. Kaspul AM, SE, MM	1. ....
2	Misransyah, SE	2. ....
3	Suradiyanto, SH, SE, M. Hum	3. ....
4	Darminto, S.Pd, SE, M.Pd	4. ....

### MEMUTUSKAN :

**Menetapkan** :  
N A M A : Mella Octaviyanthi  
N I M : 2005.11.0032  
N P M : 2005.11.311.401101.00384  
JURUSAN/PS : MANAJEMEN  
JUDUL SKRIPSI : Analisis Tingkat Profitabilitas Pada D Lima Butiq Accesoris dan Fashion di Samarinda

**DENGAN NILAI** : A , B , C , D (\*pilih salah salah satu)  
**DINYATAKAN** : LULUS / TIDAK LULUS

Samarinda, 04 Januari 2010

### PANITIA UJIAN SKRIPSI

**K e t u a,**

**Sekretaris,**

Suradiyanto, SH, SE, M. Hum

Senopati, SE

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : ANALISIS TINGKAT PROFITABILITAS  
PADA D'LIMA BUTIK AKSESORIS dan  
PAKAIAN di SAMARINDA

Nama Mahasiswa : Mella Octaviyanthi

NIM : 2005.11.0032

NPM : 05.11.311.401100.0384

Jurusan : Manajemen

Program Study : Manajemen (S-1)

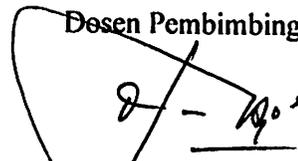
Menyetujui,

Dosen Pembimbing I



DRS. H. Kaspul, AM, Msi

Dosen Pembimbing II



Misransyah, SE  
KTAM : 568975

Mengetahui,

**Ketua STIE Muhammadiyah Samarinda**

Drs. H. Suyatman, S.Pd, MM, M.Si  
KTAM : 498 353

## RINGKASAN

**MELLA OCTAVIYANTHI** , Analisis Tingkat Profitabilitas Pada D'lima Butik Aksesoris Dan Pakaian, dibimbing oleh : Pembimbing I ; DRS. H. Kaspul, AM, Msi, Pembimbing II ; Misransyah, SE.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat Profitabilitasnya pada D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian, mengetahui jumlah penjualan barang dari D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian, dan mengetahui hasil laporan keuangan tahun 2007 dan 2008. Alat analisis yang digunakan adalah *Gross Profit Margin*, *Operating Profit Margin*, *Net Profit Margin*, *Return On Investment* dan *Return On Equity*.

Setelah dilakukan perhitungan *Gross Profit Margin* Tahun 2007 sebesar 0,65 % pada D'lima Butik pada tahun 2008 *Gross Profit Margin* sebesar 0.63 % untuk *Operating profit margin* melihat perbandingan antara laba operasi (laba sebelum biaya bunga dan pajak/EBIT) dengan penjualan. Pada D'lima Butik untuk tahun 2007 besar *Operating profit margin* 0,38 % pada tahun 2008 *Operating profit margin* sebesar 0,42 % dan pada tahun 2007 untuk *Net Profit Margin* sebesar 0,34 % sedangkan untuk tahun 2008 *Net Profit Margin* sebesar 0,36 % dengan demikian dapat diketahui pada *Net Profit Margin* tahun 2008 mengalami kenaikan sebesar 0,02 % sedangkan untuk *return on investment* D'lima Butik tahun 2007 sebesar 0,09 %, sedangkan pada tahun 2008 sebesar 0,13 % dan untuk laporan keuanganya *return on equity* tahun 2007 sebesar 0,17 % sedangkan pada tahun 2008 *return on equity* sebesar 0,23 % maka dapat dikatakan *return on equity* mengalami kenaikan disini tidak perlu adanya perbaikan manajemen.

## RIWAYAT HIDUP

### A. DATA PRIBADI

1. Nama Mahasiswa : Mella Octaviyanthi
2. Tempat dan Tanggal Lahir : Samarinda, 29 Oktober 1987
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Anak ke : 3 (tiga)
5. Agama : Islam
6. Pekerjaan : Swasta
7. Alamat : Jalan Jakarta Blok F no.7 Loa  
Bakung Samarinda
8. Riwayat Pendidikan :
  1. Tamat SD Tahun 1999
  2. Tamat SLTP Tahun 2002
  3. Tamat SMK Tahun 2005
  4. Kuliah di STIE  
Muhammadiyah  
Samarinda Tahun 2005  
hingga sekarang.

### B. DATA ORANG TUA

1. Nama Ayah : Ir. H. Muchtar Mansyur
2. Nama Ibu : Hj. Hariyati Muchtar

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, atas rahmat dan ridho-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan seluruh rangkaian proses penulisan skripsi. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi ( STIE ) Muhammadiyah.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan skripsi ini, masih banyak terdapat kekurangan serta kelemahan, karena itu saran dan kritik yang membangun dari semua pihak akan penulis sambut dengan senang hati dan rasa syukur yang sedalam-dalamnya. Didalam kesempatan ini pula, penulis sampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada :

1. Bapak Drs. H. Suyatman, S.Pd, MM, M.Si. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda.
2. Bapak DRS. H. Kaspul, AM, M.Si selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Misransyah, SE selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan serta saran yang sangat membantu sehingga terselesaikannya skripsi ini.
3. Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda.
4. Ayah, Ibu, mas Budi dan seluruh keluarga yang tercinta yang senantiasa memberikan dorongan dan Do'a yang tulus kepada penulis dalam

menyelesaikan studi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda.

5. Dan rekan-rekan yang penulis tidak dapat sebutkan satu-persatu, penulis ucapkan Terima kasih.

Akhirnya, tidak ada sepatah kata yang dapat disampaikan kecuali rasa terima kasih atas segala bantuan yang tidak ternilai. Semoga Allah SWT memberikan balasan pahala yang setimpal, Amin.

Samarinda, 10 November 2009

Penulis,

**MELLA OCTAVIYANTHI**

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i	
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii	
RINGKASAN.....	iii	
RIWAYAT HIDUP.....	iv	
KATA PENGANTAR.....	v	
DAFTAR ISI.....	vii	
<b>BAB I</b>	<b>PENDAHULUAN</b>	
	A. Latar Belakang.....	1
	B. Perumusan Masalah.....	5
	C. Tujuan Dan Kegunaan Penelitian.....	5
	D. Sistematika Penulisan.....	6
<b>BAB II</b>	<b>TINJAUAN PUSTAKA</b>	
	A. Manajemen Keuangan.....	7
	1. Definisi Manajemen Keuangan.....	7
	2. Analisis Laporan Keuangan.....	10
	3. Analisis Rasio Keuangan.....	13
	4. Pembelanjaan Perusahaan.....	17
	5. Rasio Aktivitas.....	18
	6. Rasio Profitabilitas.....	20
	B. Teori Pendapatan.....	24
	C. Hipotesis.....	34
	D. Definisi Konseptual.....	34
<b>BAB III</b>	<b>METODE PENELITIAN</b>	
	A. Definisi Operasional.....	35
	B. Rincian Data yang Diperlukan.....	35
	C. Jangkauan Penelitian.....	36
	D. Teknik Pengumpulan Data.....	36
	E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis.....	37

BAB IV	HASIL PENELITIAN	
	A. Gambaran Umum.....	39
	1. Sejarah Singkat D'LIMA BUTIQ Accesoris dan Fashion.....	39
	2. Struktur Organisasi D'LIMA BUTIQ Accesoris dan Fashion.....	40
	B. Hasil Penelitian.....	42
BAB V	ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
	A. Analisis.....	47
	B. Pembahasan.....	50
	1. Rasio Antara Laba Dengan Penjualan.....	51
	2. Rasio Antara Laba Dengan Aktiva dan atau Modal Sendiri.....	52
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan.....	55
	B. Saran.....	55
	REFERENSI.....	56
	LAMPIRAN.....	58

## DAFTAR GAMBAR

No.	Tubuh Utama	Halaman
1.	Struktur Organisasi D'LIMA Butik Aksesoris dan Pakaian.....	41

## GAMBAR TABEL

No.	Tubuh Utama	Halaman
1.	Tabel Return On Investment.....	24
2.	Tabel Rasio antara Laba dengan Penjualan Tahun 2007 dan 2008..	54
3.	Tabel Rasio antara Laba dengan Modal Sendiri Tahun 2007 dan 2008.....	54

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Memasuki era perdagangan bebas, persaingan dunia usaha antara perusahaan-perusahaan semakin tajam. Kondisi demikian menuntut perusahaan untuk selalu mengembangkan strategi perusahaan supaya dapat mengembangkan eksistensinya. Tanpa adanya pengembangan strategi perusahaan yang terus menerus, suatu perusahaan akan tampak hanya berjalan di tempat dan pada akhirnya hanya akan mengalami kebangkrutan akibat ketidakmampuannya menghadapi tantangan dari pesaing. Pengembangan perusahaan dapat dilakukan baik dengan menggunakan pertumbuhan internal (*Internal growth*) maupun juga dengan melalui pertumbuhan eksternal (*External growth*).

Dengan pertumbuhan internal (*Internal Growth*), perusahaan berusaha untuk meningkatkan nilai untuk melalui ekspansi yang dilakukan di dalam perusahaan sendiri. Misalnya saja perusahaan dapat meningkatkan kapasitas produksi dalam perusahaan tersebut, dan juga perusahaan membangun perusahaan baru atau anak perusahaan atau pengembangan usaha.

Samarinda sedang giat-giatnya melaksanakan pembangunan, baik di bidang perekonomian, sosial, budaya maupun bidang-bidang yang lain. Pembangunan dilaksanakan di bidang perekonomian dan sosial berkaitan erat

dengan perkembangan pemerataan penyebaran penduduk yang ada di daerah ini. Karena dalam penyebaran penduduk tersebut juga berperan membantu pemerintah daerah untuk lebih berperan dalam mengisi pembangunan.

Bidang Usaha Butik pada umumnya, termasuk yang berhubungan langsung dengan pelanggan, pelayanan adalah kunci meraih keberhasilan dalam pembangunan namun pada dasarnya bidang usaha butik juga bergerak pada bidang perdagangan. Peranannya akan lebih besar dan bersifat menentukan apabila dalam kegiatan-kegiatan terdapat kompetisi dalam usaha merebut pasar.

Usaha Butik merupakan unit kegiatan yang pada umumnya mempunyai tujuan pendirian pokok yaitu memperoleh laba yang maksimal dari aktivitas yang dilakukan dalam rangka tujuan tersebut diatas, Perusahaan jasa dalam memberikan pelayanan jasa, mencakup kegiatan-kegiatan di bidangnya masing-masing.

Butik yang bergerak pada penjualan konfeksi merupakan ajang bisnis yang tentunya mencakup penggunaan yang kesehariannya digunakan sehingga dalam memperoleh keuntungan dengan memberikan pelayanan yang baik sering dengan banyaknya digunakan dalam sehari-harinya, selain itu butik juga menciptakan lapangan kerja yang diciptakan, selain perusahaan besar mempunyai peranan yang cukup penting terutama dalam meningkatkan nilai tambah, butik juga mempunyai arti penting terutama dalam perluasan lapangan kerja.

Pada sisi lain dengan terus berkembangnya masyarakat dan dunia usaha atau perekonomian mengakibatkan semakin berkembangnya penyebaran masyarakat maka semakin tinggi kesempatan usaha butik untuk berkembang, disamping dengan alasan ingin memperindah diri, sopan untuk dilihat dan perkembangan model, akan mempengaruhi permintaan akan konfeksi yang akan mempengaruhi tingkat pendapatan dari butik.

Pada dasarnya bidang usaha butik yang pada khususnya D'lima Butik Samarinda dalam melaksanakan penjualan haruslah memperhatikan faktor tenaga kerja dan pelanggan yang melaksanakan penjualan dalam hal ini perlu melihat apakah pendapatan yang diterima sesuai dengan hasil penjualan yang diberikan, sehingga dalam memberikan suatu pelayanan kepada konsumen dapat berjalan dengan baik.

D'lima Butik merupakan tempat penjualan konfeksi dan aksesoris dari konfeksi itu sendiri yang telah berdiri dari tahun 2006 sehingga perlu untuk melihat hasil penjualan dengan menggunakan laporan keuangan, maka dengan melihat laporan keuangan akan biasa melihat tingkat pendapat dari D'lima Butik dan menganalisa akan laba yang diperoleh dari tahun ketahun dan mengambil kebijakan-kebijakan yang dapat mengembangkan usaha. Laporan keuangan juga memberikan gambaran hasil usaha perusahaan dalam suatu periode tertentu yang dikeluarkan dalam laporan laba rugi. Kemudian laporan keuangan juga memberikan gambaran arus kas suatu perusahaan yang tergambar dalam laporan arus kas. Masing-masing laporan keuangan memiliki tujuan tersendiri.

D'lima Butik perlu melihat dari berapa padangan pakar keuangan tentang manajemen keuangan seperti yang dikemukakan oleh Hongren. Sundem dan Elliot (2000: 20), Keuangan dengan penekanan pada pembuatan keputusan lebih memfokus pandangan pada masa depan (*future*) dengan memanfaatkan pandangan akuntansi tentang kondisi keuangan perusahaan di masa lalu dan masa sekarang, keuangan memfokuskan diri dari pada pertanyaan : *what we do now?* Dan *where we do from here?*.

Selain itu menurut Drs. H. Hadiwijaya (2001 : 18), dalam bukunya yang berjudul Manajemen dana bank mengatakan bahwa “Manajemen keuangan itu sebagai penghimpunan dan penganalisaan data financial yang memberikan informasi kepada para manager, pemilik, pihak pemerintah, dan sebagainya”.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas maka dapat disimpulkan bahwa manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atau pembelanjaan secara efisien dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan maksimum bagi perusahaan, dan pemilik modal.

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai pendapatan montir dengan mengangkat judul :

“Analisis Tingkat Profitabilitas Pada D'lima Butik Aksesoris Dan Pakaian di Samarinda. “

## **B. Perumusan Masalah**

Masalah adalah suatu yang memerlukan pemecahan bila itu belum diketahui seluruhnya dan juga menggerakkan kita untuk menyelidiki dan memecahkannya. Berdasarkan latar belakang masalah diatas yang telah diuraikan penulis, maka penulis dapat merumuskan sebagai berikut :

Rumusan masalah : “Apakah ada peningkatan profitabilitas pada D’lima Butiq Aksesoris dan Pakaian pada tahun 2007 dan 2008 ?.”

## **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui tingkat profitabilitas pada D’lima Butik Aksesoris dan Pakaian.
2. Untuk mengetahui jumlah penjualan barang dari D’Lima Butik Aksesoris dan Pakaian.
3. Untuk mengetahui hasil laporan keuangan tahun 2007 dan 2008.

Sedangkan kegunaan penelitian ini adalah :

1. Sebagai bahan informasi bagi D’lima Butik Aksesoris dan Pakaian tentang laporan keuangan.
2. Sebagai bahan informasi dan kebijakan untuk mengambil keputusan bagian D’lima Butik Aksesoris dan Pakaian.
3. Sebagai tambahan atau informasi bagi para peneliti selanjutnya khususnya bidang yang sama atau hampir bersamaan dengan bidang penelitian ini.

#### **D. Sistematika Penulisan**

Sistematika untuk menyusun skripsi ini meliputi beberapa bab yang terdiri dari :

- Bab I** : Bab pendahuluan yang menguraikan latar belakang penulisan judul, perumusan masalah kemudian tujuan dan kegunaan penelitian serta sistematika penulisan.
- Bab II** : Bab tinjauan pustaka yang menguraikan pengertian manajemen keuangan, pendapatan, hipotesis dan definisi konseptual.
- Bab III** : Merupakan metode penelitian yang meliputi definisi operasional, rincian data yang diperlukan, jangkauan penelitian, teknik pengumpulan data, serta alat analisis dan pengujian hipotesis.
- Bab IV** : Merupakan bab hasil penelitian yang berisikan gambaran umum objek penelitian.
- Bab V** : Adalah bab analisis dan pembahasan yang terdiri dari hasil analisis serta pembahasan.
- Bab VI** : Merupakan bab kesimpulan dan saran yang berisikan kesimpulan dan saran.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Manajemen Keuangan**

##### **1. Definisi Manajemen Keuangan**

Manajemen keuangan merupakan salah satu bidang keuangan yang memiliki cakupan yang luas, karena sangat penting untuk semua jenis perusahaan dan juga penting bagi pemerintah. Ukuran dan pentingnya fungsi manajemen keuangan tergantung dari besarnya perusahaan.

Adapun pengertian manajemen keuangan yang dikutip dari beberapa buku, yaitu sebagai berikut.

Menurut Abdul Halim dan Sarwoko (2004 : 3), manajemen keuangan adalah: "... pengelolaan uang dalam suatu organisasi, apakah itu organisasi pemerintah, sekolah, rumah sakit, bank, perusahaan dan lain-lain."

Warsono (2003 : 4), mengemukakan bahwa manajemen keuangan adalah proses perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian sumber dana keuangan supaya dapat dimaksimumkan kekayaan pemiliknya.

Kemudian Horngren, Sundem dan Elliot (2004 : 72), dalam bukunya Pengantar Akuntansi Keuangan edisi terjemahan mengemukakan : "Manajemen Keuangan (*Financial Management*) terutama bersangkut paut dengan upaya memperoleh kas (kegiatan pendanaan) dan bagaimana menggunakan kas itu (kegiatan investasi)."

Sedangkan menurut Agus Sartono ( 2001 : 6), menyatakan manajemen keuangan sebagai manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan atau pembelanjaan efisien.

Berdasarkan beberapa pengertian dan pendapat diatas maka dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan berkaitan dengan pengelolaan penggunaan dana (pembelanjaan aktif), dan pengelolaan sumber-sumber dana (pembelanjaan pasif).

Adapun yang termasuk sumber-sumber dana & penggunaan dana menurut Abdul Halim dan Sarwoko (2004: 44-45) :

#### Sumber-sumber Dana

1. Laba bersih dan biaya nonkas. Dana yang berasal dari operasi adalah laba sesudah pajak ditambah biaya nonkas, terutama penyusutan. Rekening ini dalam laporan rugi laba dianggap sebagai biaya, sehingga mengurangi besarnya laba bersih. Kenyataan tidak ada dana yang diperlukan untuk biaya nonkas. Penyusutan merupakan cara mengalokasikan dana yang pernah dikeluarkan sewaktu membeli aktiva tetap. Pembelian aktiva tetap diperlakukan sebagai penggunaan dana.
2. Penjualan saham. Kapan saja perusahaan mengeluarkan tambahan saham akan mendapatkan dana. Penerimaan dicatat pada rekening kas dan sumber dana ditunjukkan pada rekening modal sendiri.
3. Pinjaman jangka panjang. Apabila perusahaan meminjam uang melalui penggunaan obligasi, hipotek, dan utang jangka panjang lainnya, maka sumber dana digambarkan oleh rekening ini.
4. Penjualan aktiva tetap. Jika perusahaan menjual sebagian aktiva tetapnya, maka sumber dana ini diperlakukan terpisah dengan sumber dana operasi.

#### Penggunaan Dana

- a. Pembelian aktiva tetap. Dana dikeluarkan untuk membeli bangunan, mesin, tanah atau aktiva tetap yang lain.

- b. Pembayaran utang dan pembelian kembali saham. Ketika utang sudah sampai masa peiunasan, perusahaan harus segera membayarnya. Jika perusahaan ingin mengurangi jumlah lembar saham yang beredar, maka perlu dana untuk membeli kembali saham itu.
- c. Pembayaran dividen. Jika perusahaan memperoleh cukup laba dan membayar dividen kepada pemegang saham, maka pernyataan dividen kas merupakan penggunaan dana.

Manajemen keuangan berhubungan erat dengan keputusan-keputusan keuangan suatu perusahaan. Menurut Mohamad Muslich (2003 : 2), keputusan keuangan perusahaan dapat dibedakan dalam:

1. Keputusan investasi tentang alokasi dan ke berbagai macam aktivitas atau aktiva.
2. Keputusan mendapat modal dalam suatu campuran yang cocok antara utang luar dan modal sendiri.
3. Keputusan pembayaran deviden kepada pemegang saham.
4. Keputusan lainnya seperti ekspansi eksternal dan leasing.

Yang bertanggungjawab dalam pengambilan keputusan-keputusan tersebut adalah seorang manajer keuangan. Manajer keuangan harus memahami masalah ekonomi dan berjaga jaga terhadap konsekuensi dari bermacam perubahan aktivitas dan kebijakan ekonomi. Manajer keuangan mengevaluasi laporan keuangan perusahaan, kemudian mengembangkan data tambahan dan menggunakan data tersebut sesudah ada penyesuaian dan analisa, sebagai bahan penting dalam proses pengambilan keputusan. Dalam pengambilan keputusan, manajer keuangan harus mencoba untuk memperoleh pengembalian yang tinggi dan biaya yang rendah tetapi harus pula mempertimbangkan risiko dari masing-masing alternatif keputusan.

Menurut Murti Sumarni dan John Soeprihanto (2003 : 315), menyatakan fungsi manajer keuangan adalah : "... menyeimbangkan kebutuhan dana dalam operasi perusahaan dengan tersedianya dana dengan berbagai sumber dana."

Untuk menyeimbangkan kebutuhan dana dengan tersedianya dana, manajer keuangan harus melakukan pengambilan keputusan yang tepat agar tersedia dana yang cukup dalam melaksanakan kegiatan perusahaan sehari-hari. Di sisi lain, agar tersedia dana yang cukup maka manajer keuangan harus mampu melakukan pengelolaan dan penentuan secara tepat terhadap sumber-sumber dana. Semakin tepat penentuan sumber dana, semakin efisien pengelolaan dana dan berarti semakin baik bagi perusahaan.

## **2. Analisis Laporan Keuangan**

Analisis laporan keuangan membantu manajer untuk mengelola bisnis, membantu investor memilih investasi dan memberikan informasi penting kepada pejabat yang akan menggunakannya dalam pemerintahan secara langsung. Analisis ini didasarkan pada laporan keuangan. Hasil analisis bisa menghilangkan ketidakpastian, pertimbangan pribadi dan lain sebagainya, hal ini dapat memperkuat keyakinan pada informasi yang ada sehingga keputusan yang diambil lebih tepat.

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2006 : 190), pengertian analisis laporan keuangan adalah :

"Menguraikan pos-pos laporan keuangan menjadi unit informasi yang lebih kecil dan melihat hubungannya yang bersifat signifikan atau yang mempunyai makna antara satu dengan yang lain baik antara data kuantitatif maupun data non-kuantitatif

dengan tujuan untuk mengetahui kondisi keuangan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat."

Sudarsono dan Edilius (2000 : 191), menyatakan :

"Analisis laporan keuangan adalah penelaahan, atau dalam pengertian ini menguraikan informasi menjadi lebih detail, atau mempelajari hubungan-hubungan dan tendensi (*trend*) untuk menentukan posisi keuangan dan hasil operasi serta perkembangan perusahaan ... "

Sedangkan definisi analisis laporan keuangan menurut Leopold A. Bernstein yang dikutip oleh Dwi Prastowo Darminto dan Aji Suryo (2003 : 40), adalah sebagai berikut:

"Analisis laporan keuangan merupakan suatu proses yang penuh pertimbangan dalam rangka membantu mengevaluasi posisi keuangan dan hasil operasi perusahaan pada masa sekarang dan masa lalu, dengan tujuan utama untuk menentukan estimasi dan prediksi yang paling mungkin mengenai kondisi dan kinerja perusahaan pada masa datang."

Kemudian menurut Eugene F. Brigham dan Joel F. Houston (2000 : 78), mengemukakan analisis laporan keuangan dalam dua sudut pandang yaitu:

"Dari sudut pandang investor, analisis laporan keuangan digunakan untuk memprediksi masa depan, sedangkan dari sudut pandang manajemen, analisis laporan keuangan digunakan untuk membantu mengantisipasi kondisi di masa depan dan, yang lebih penting, sebagai titik awal untuk perencanaan tindakan yang akan mempengaruhi peristiwa di masa depan."

Dari beberapa pengertian diatas, dapat dikatakan bahwa analisis laporan keuangan adalah suatu proses mengevaluasi posisi keuangan dan hasil operasi, yang menghasilkan informasi lebih rinci tentang kondisi keuangan perusahaan sebagai dasar untuk kepentingan pengambilan keputusan.

Adapun kegunaan analisis laporan keuangan menurut Sofyan Syafr

Harahap (2006 : 195-197) :

1. Dapat memberikan informasi yang lebih luas, lebih dalam daripada yang terdapat dari laporan keuangan biasa.
2. Dapat menggali informasi yang tidak tampak secara kasat mata (*explicit*) dari suatu laporan keuangan atau yang berada di balik laporan keuangan (*implicit*).
3. Dapat mengetahui kesalahan yang terkandung dalam laporan keuangan.
4. Dapat membongkar hal-hal yang bersifat tidak konsisten dalam hubungannya dengan suatu laporan keuangan baik dikaitkan dengan komponen intern laporan keuangan maupun kaitannya dengan informasi yang diperoleh dari luar perusahaan.
5. Mengetahui sifat-sifat hubungan yang akhirnya dapat melahirkan model-model dan teori-teori yang terdapat di lapangan seperti untuk prediksi, peningkatan (*rating*).
6. Dapat memberikan informasi yang diinginkan oleh para pengambil keputusan. Dengan perkataan lain apa yang dimaksudkan dari suatu laporan keuangan merupakan tujuan analisis laporan keuangan juga antara lain:
  - 1) dapat menilai prestasi perusahaan
  - 2) dapat memproyeksi keuangan perusahaan
  - 3) dapat menilai kondisi keuangan masa lalu dan masa sekarang dari aspek waktu tertentu :
    - a. Posisi keuangan (Aset, Neraca, dan Modal)
    - b. Hasil usaha perusahaan (Hasil dan Biaya)
    - c. Likuiditas
    - d. Solvabilitas
    - e. Aktivitas
    - f. Rentabilitas atau Profitabilitas
    - g. Indikator Pasar Modal
  - 4) Menilai perkembangan dari waktu ke waktu
  - 5) Melihat komposisi struktur keuangan, anis dana.
7. Dapat menentukan peringkat (*rating*) perusahaan menurut kriteria tertentu yang sudah dikenal dalam dunia bisnis.
8. Dapat membandingkan situasi perusahaan dengan perusahaan lain dengan periode sebelumnya atau dengan standar industri normal atau standar ideal.
9. Dapat memahami situasi dan kondisi keuangan yang dialami perusahaan, baik posisi keuangan, hasil usaha, struktur keuangan, dan sebagainya.
10. Bisa juga memprediksi potensi apa yang mungkin dialami perusahaan di masa yang akan datang.

Sebelum melakukan analisis laporan keuangan, seorang analis harus menetapkan dengan jelas tujuan dari analisis, kemudian memahami konsep dan prinsip-prinsip laporan keuangan dan rasio-rasio keuangan, serta memahami kondisi perekonomian yang berkaitan dengan perusahaan. Untuk melakukan analisis, diperlukan alat-alat analisis. Analisis rasio keuangan merupakan alat utama dalam melakukan analisis keuangan.

### **3. Analisis Rasio Keuangan**

Rasio keuangan sangat penting dalam melakukan analisis terhadap laporan keuangan perusahaan untuk mengukur tingkat efisiensi dan efektifitas bagian-bagian tertentu dalam suatu perusahaan. Rasio keuangan dapat disajikan dalam dua cara, yaitu dengan membuat perbandingan keadaan keuangan pada saat yang berbeda dan membuat perbandingan keadaan keuangan dengan perusahaan lain.

Perbandingan keuangan pada saat yang berbeda, yaitu mengevaluasi kinerja perusahaan dalam beberapa periode dengan menggunakan analisis rasio keuangan. Analisis ini dilakukan untuk mengevaluasi keadaan masa lalunya untuk diketahui arah perkembangan perusahaan dan tindakan yang harus dilakukan untuk jangka waktu tertentu. Sedangkan perbandingan keuangan dengan perusahaan lain yaitu, membandingkan kinerja perusahaan dengan perusahaan pembanding dimana nilai rasio perusahaan dibandingkan dengan rasio perusahaan pembanding dengan tujuan untuk perbaikan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat penyimpangan.

Adapun pengertian analisa rasio keuangan yang dikutip oleh penulis dari beberapa buku berikut ini.

Menurut Ridwan S. Sundjaja dan Inge Barlian (2003 : 128), menyatakan bahwa : " Analisis Rasio adalah suatu metode perhitungan dan interpretasi rasio keuangan untuk menilai kinerja dan status perusahaan."

Sedangkan Kuswadi (2006 : 2), menyatakan analisis rasio adalah : "... cara menganalisis .dengan menggunakan perhitungan-perhitungan perbandingan atas data kuantitatif yang ditunjukkan dalam Neraca atau Laporan Laba Rugi perusahaan."

Keown Marti Petty Scott (2004 : 70), dalam bukunya Manajemen Keuangan edisi terjemahan mendefinisikan rasio keuangan sebagai : "Penulisan ulang data akuntansi ke dalam bentuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan keuangan perusahaan."

Kemudian Sofyan Syafri Harahap (2006 : 297), mengemukakan bahwa rasio keuangan adalah : "angka yang diperoleh dari hasil perbandingan dari suatu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan (berarti)."

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa analisis rasio keuangan adalah suatu cara mengubah data keuangan menjadi informasi keuangan dengan metode perhitungan yang membandingkan pos laporan keuangan dengan pos lainnya untuk menilai kinerja dan kondisi perusahaan sehingga dapat diketahui kekuatan dan kelemahannya, untuk selanjutnya ditindaklanjuti dengan pengambilan keputusan.

Adapun rasio keuangan yang sering digunakan menurut Sofyan Syafri Harahap (2006: 301), adalah :

1. Rasio Likuiditas
2. Rasio Solvabilitas
3. Rasio Profitabilitas / Rentabilitas
4. Rasio Leverage
5. Rasio Aktivitas
6. Rasio Pertumbuhan
7. Market Based (penilaian pasar)
8. Rasio Produktivitas

Berikut akan dijelaskan masing-masing rasio yang disebutkan diatas.

### **1. Rasio Likuiditas**

*Rasio likuiditas* adalah rasio yang mengukur jumlah kas atau jumlah investasi yang dapat diubah menjadi kas untuk membayar pengeluaran, tagihan dan seluruh kewajiban lainnya yang sudah jatuh tempo. Rasio ini dapat dihitung melalui sumber informasi tentang modal kerja yaitu pos-pos aktiva lancar dan utang lancar.

### **2. Rasio Solvabilitas**

*Rasio solvabilitas* adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka panjangnya atau kewajiban-kewajibannya apabila dilikuidasi. Rasio ini dapat dihitung dari pos-pos yang sifatnya jangka panjang seperti aktiva tetap dan utang jangka panjang.

### **3. Rasio Profitabilitas**

*Rasio profitabilitas* adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal dan jumlah karyawan.

#### **4. *Rasio Leverage***

*Rasio Leverage* menggambarkan hubungan antara utang perusahaan terhadap modal maupun aset. Rasio ini dapat melihat seberapa jauh perusahaan dibiayai oleh utang atau pihak luar dengan kemampuan perusahaan yang digambarkan oleh modal.

#### **5. *Rasio Aktivitas***

Rasio ini menggambarkan aktivitas yang dilakukan perusahaan dalam menjalankan operasinya baik dalam kegiatan penjualan, pembelian dan kegiatan lainnya.

#### **6. *Rasio Pertumbuhan***

Rasio ini menggambarkan persentase pertumbuhan pos-pos perusahaan dari tahun ke tahun, diantaranya kenaikan penjualan, kenaikan laba bersih, *earning per share*, dan kenaikan *dividen per share*.

#### **7. *Market Based (Penilaian Pasar)***

Rasio ini merupakan rasio yang lazim dan yang khusus dipergunakan di pasar modal yang menggambarkan keadaan prestasi perusahaan di pasar modal.

#### **8. *Rasio Produktivitas***

Rasio ini menunjukkan tingkat produktivitas dari unit atau kegiatan yang dinilai, misalnya rasio karyawan atas penjualan, rasio biaya per karyawan, dan lainnya.

Sebuah rasio apabila berdiri sendiri tidaklah dapat memberikan informasi yang cukup untuk mengetahui seluruh kinerja perusahaan. Untuk mengetahui kinerja perusahaan secara keseluruhan, haruslah digunakan sekelompok rasio

namun apabila analisis hanya berkaitan dengan aspek tertentu dari posisi keuangan perusahaan, maka cukup dengan satu atau dua rasio saja. Rasio keuangan pada umumnya dinyatakan dalam satuan presentase. Analisis rasio tidak hanya menggunakan rumus terhadap data keuangan untuk menghitung rasio tertentu, tetapi yang lebih penting yaitu mengartikan nilai rasio tersebut.

#### 4. Pembelanjaan Perusahaan

Pembelanjaan perusahaan memiliki hubungan yang erat dengan aktivitas. Berikut beberapa pengertian mengenai pembelanjaan.

Menurut Bambang Riyanto (2001 : 4), pembelanjaan adalah: "Keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut ... ."

Sudarsono dan Edilius (2000 : 2), menyatakan pengertian pembelanjaan dalam arti sempit dan arti luas. Pembelanjaan dalam arti sempit meliputi usaha-usaha menyediakan uang, sedangkan pembelanjaan dalam arti luas didefinisikan sebagai keseluruhan usaha suatu perusahaan dalam bidang keuangan yang dimulai dari perencanaan sumber dana, penggunaan, tindakan untuk mendapatkan hingga usaha-usaha untuk memanfaatkan dana yang diperoleh secara optimal dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan fungsi pembelanjaan dalam perusahaan meliputi fungsi pengalokasian dana dan fungsi pemenuhan kebutuhan dana. Perusahaan dapat memenuhi kebutuhan dana secara *internal* dengan menggunakan keuntungan yang tidak dibagi atau laba ditahan dan dapat pula

menggunakan sumber dari luar perusahaan seperti penyertaan modal pemilik dan pinjaman dari bank.

Manajer keuangan harus mampu melaksanakan efisiensi dalam pemenuhan kebutuhan dana dan pengalokasian dana artinya manajer keuangan harus dapat memilih beberapa alternatif investasi yang menguntungkan perusahaan dan berusaha memperoleh dana yang dibutuhkan dengan biaya yang minimal serta syarat-syarat yang menguntungkan. Manajer keuangan harus mencoba untuk memperoleh pengembalian yang tinggi dan biaya yang rendah namun harus juga mempertimbangkan risiko dari masing-masing alternatif investasi.

## **5. Rasio Aktivitas**

Rasio aktivitas terutama digunakan untuk mengukur resiko. Rasio ini diukur dengan membandingkan penjualan dengan berbagai investasi dalam aktiva. Berikut beberapa pengertian mengenai rasio aktivitas.

Sofyan Syafri Harahap (2006 : 219), menyatakan rasio aktivitas yaitu rasio yang bertujuan mengetahui aktivitas perusahaan dalam menjalankan operasinya baik dalam penjualan dan kegiatan lainnya.

Kemudian Abdul Halim dan Sarwoko (2003 : 58), mengemukakan bahwa rasio aktivitas digunakan untuk mengukur efektif tidaknya perusahaan di dalam menggunakan dan mengendalikan sumber-sumber yang dimiliki oleh perusahaan. rasio aktivitas adalah rasio yang dalam pengelolaan persediaan dan

Menurut Kuswadi (2006 : 6), menggambarkan kinerja perusahaan dalam pengelolaan persediaan dan piutangnya.

Murti Sumarni dan John Soeprihanto (2000 : 328), menyatakan: "Rasio aktivitas mengukur efektifitas perusahaan dalam menggunakan sumber dana yang tersedia."

Rasio aktivitas terdiri dari beberapa rasio berikut ini, menurut Abdul Halim dan Sarwoko (2000 : 58-60).

### **1. Perputaran Persediaan (*Inventory Turnover*)**

Merupakan perbandingan antara harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan. Rasio ini menunjukkan frekuensi perputaran persediaan barang dan dari rasio ini dapat ditentukan berapa lama rata-rata persediaan tersebut ada di gudang, yaitu dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan angka perputaran persediaan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap bahwa kegiatan penjualan berjalan cepat. Berikut rasio-rasio yang termasuk dalam rasio perputaran persediaan (Abdul Halim dan Sarwoko, 2003 : 58) :

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata - rata Persediaan}}$$

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

$$\text{Hari rata - rata Persediaan} = \frac{\text{Jumlah Hari Setahun}}{\text{Perputaran Persediaan}}$$

### **2. Perputaran Piutang (*Receivable Turnover*)**

Merupakan perbandingan antara penjualan kredit dengan rata-rata piutang. Rasio ini menunjukkan berapa cepat penagihan piutang. Semakin besar semakin baik karena penagihan piutang dilakukan dengan cepat. Jika perusahaan mengalami kesulitan pengumpulan uang, piutang perusahaan akan besar dan rasio

ini akan rendah. Dari rasio ini dapat dihitung hari rata-rata pengumpulan piutang, yaitu dengan membagi jumlah hari dalam satu tahun dengan angka perputaran piutang. Berikut yang termasuk rasio perputaran piutang (Abdul Halim dan Sarwoko, 2003: 59) :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Kredit}}{\text{Rata - rata Piutang}}$$

$$\text{Rata-rata Piutang} = \frac{\text{Piutang Awal} + \text{Piutang Akhir}}{2}$$

$$\text{Hari Rata-rata Pengumpulan Piutang} = \frac{\text{Jumlah Hari Setahun}}{\text{Perputaran Uang}}$$

### 3. Perputaran Aktiva Operasi (*Operating Assets Turnover*)

Rasio ini menunjukkan perputaran total aktiva operasi diukur dari volume penjualan dengan kata lain seberapa jauh kemampuan aktiva menciptakan penjualan. Semakin tinggi rasio ini semakin baik, karena menunjukkan bahwa pemakaian aktiva oleh perusahaan lebih efektif. Berikut rasio perputaran aktiva operasi (Abdul Halim dan Sarwoko, 2003 : 60) :

$$\text{Total Assets Turnover} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva Operasi}}$$

### 6. Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan alat analisis untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan. Adapun pengertian rasio profitabilitas menurut beberapa pakar sebagai berikut :

Menurut Eugene F. Brigham dan Joel F. Houston yang diterjemahkan oleh Dodo Suharto dan Yati Sumiharti (2003 : 89), Rasio profitabilitas adalah: "Sekelompok rasio yang memperlihatkan pengaruh gabungan dari likuiditas, manajemen aktiva, dan hutang terhadap hasil operasi."

James O. Gill (2004 : 13), dalam bukunya Dasar-dasar Analisis Keuangan edisi terjemahan menyatakan rasio profitabilitas : "... mengukur dan membantu mengontrol penerimaan."

Kemudian Leland T. Blank dan Anthony J. Tarquin (2002 : 689), dalam bukunya *Engineering Economy* mengemukakan *rasio profitabilitas* : "*Evaluate the ability to earn a return for the owners of the corporation.* "

Sedangkan Kuswadi (2006 : 5), berpendapat bahwa rasio profitabilitas :

"...menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba secara relatif. Relatif di sini artinya laba tidak diukur dari besarnya secara mutlak, tetapi diperbandingkan dengan unsur-unsur atau tolak ukur lainnya, karena perolehan laba yang besar belum tentu menggambarkan kemampulabaan yang juga besar"

Rasio-rasio profitabilitas menurut Abdul Halim dan Sarwoko (2003 : 61-63), akan dijelaskan lebih dalam berikut ini :

### **1. Rasio Antara Laba dengan Penjualan**

Ukuran atau rasio laba dengan penjualan ini digunakan untuk mengukur laba yang dihasilkan oleh setiap unit penjualan. Dari rasio ini dapat diketahui kemampuan margin laba untuk menutup biaya tetap dan bunga serta kemampuan perusahaan untuk membagikan dan membayar dividen.

Laba dikenal dengan beberapa istilah yaitu laba kotor, laba operasi dan laba bersih. Dalam menghitung rasio ini, banyak yang menggunakan laba bersih

sebelum pajak, karena berdasarkan pemikiran bahwa pemakaian laba bersih sebelum pajak lebih objektif dalam menilai kinerja manajemen. (Kuswadi, 2006 : 91). Berikut rasio-rasio yang termasuk rasio laba terhadap penjualan (Abdul Halim dan Sarwoko, 2003: 61-62) :

a. *Gross Profit Margin*

*Gross profit margin* adalah perbandingan antara laba kotor dengan penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena menunjukkan peningkatan presentasi laba kotor terhadap penjualannya.

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$$

b. *Operating Profit Margin*

*Operating profit margin* adalah perbandingan antara laba operasi (laba sebelum biaya bunga dan pajak/EBIT) dengan penjualan. Rasio yang rendah menunjukkan pengeluaran terlalu besar jika dibandingkan dengan volume penjualan, dan apabila rasio ini tinggi menunjukkan pengeluaran berkurang atau perusahaan dapat memperoleh uang di luar aktiva dan hutangnya.

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Laba sebelum biaya bunga dan pajak}}{\text{Penjualan}}$$

c. *Net Profit Margin*

*Net profit margin* adalah perbandingan antara laba bersih (laba setelah biaya bunga dan pajak/EAT) dengan penjualan. Rasio laba bersih atas penjualan dapat digunakan untuk menilai kinerja perusahaan dari waktu ke waktu dalam menghasilkan laba dan dapat dipakai untuk memperkirakan laba perusahaan pada masa akan datang atas dasar estimasi penjualannya.

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

## 2. Rasio Antara Laba dengan Aktiva dan atau Modal Sendiri

Ukuran atau rasio laba dengan aktiva ini digunakan untuk mengukur penggunaan sumber-sumber yang ada untuk menghasilkan laba perusahaan. Dari rasio ini dapat diketahui kemampuan perusahaan dalam mendayagunakan dan menghasilkan aktiva dan atau modal sendiri yang dimiliki untuk menghasilkan laba yang memuaskan. Berikut rasio-rasio yang termasuk rasio laba terhadap aktiva atau modal sendiri (Abdul Halim dan Sarwoko, 2003: 62-63) :

### a. *Return On Investment*

*Return On Investment* (ROI) adalah perbandingan antara laba bersih (laba setelah biaya bunga dan pajak) dengan total aktiva perusahaan.

Rasio yang rendah menunjukkan kinerja yang buruk atau pemanfaatan aktiva yang buruk oleh manajemen, sebaliknya apabila tingkat rasio tinggi maka menunjukkan penggunaan aktiva yang baik dalam menghasilkan laba.

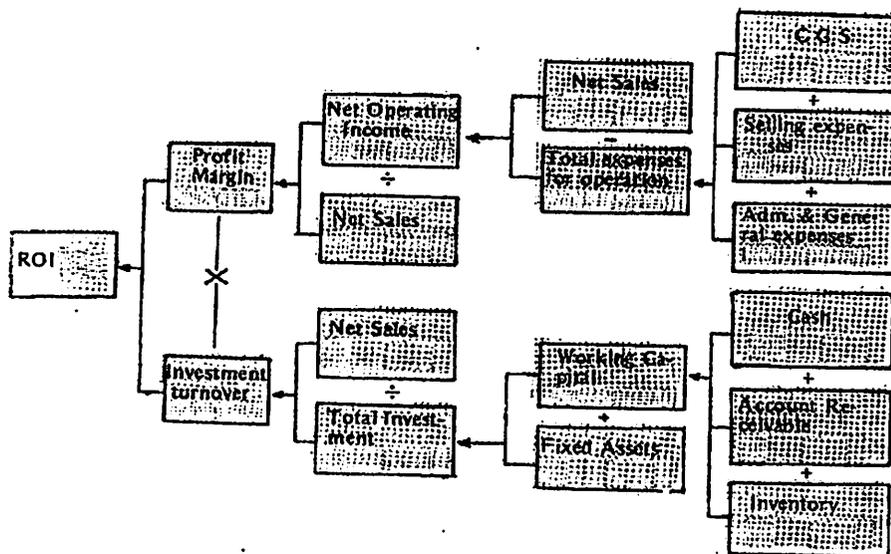
$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}}$$

### b. *Return On Equity*

*Return On Equity* (ROE) adalah perbandingan antara laba bersih (laba setelah biaya bunga dan pajak) dengan modal sendiri. Rasio ini membantu manajemen melihat besarnya laba bersih yang dapat dihasilkan dari jumlah modal yang ditanam oleh pemegang saham.

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Modal Sendiri}}$$

Rasio laba yang kecenderungannya semakin kecil merupakan petunjuk bahwa perusahaan perlu dibenahi agar kemampuan menghasilkan laba dapat kembali meningkat. Usaha-usaha pembenahan atau perbaikan yang perlu dilakukan perusahaan misalnya pengendalian biaya-biaya dengan melakukan penghematan di segala bidang, kemudian meningkatkan produktivitas yaitu dengan meningkatkan penggunaan teknologi atau bisa juga meningkatkan volume penjualan dengan memperluas pangsa pasar.



## B. Teori Pendapatan

Di dalam kehidupan ekonomi dewasa ini, baik tingkat regional, nasional bahkan tingkat internasional masalah pendapatan menjadi

perbincangan yang serius dari berbagai pihak, karena pendapatan merupakan salah satu indikator ekonomi suatu masyarakat.

Mengenai persoalan pendapatan, mulai dari bagaimana menciptakan sampai dengan pembagiannya, dapat menimbulkan perbedaan dan pertentangan pendapat dari pihak yang satu dengan pihak yang lainnya. Oleh karena itu untuk mengatasinya, masalah pendapatan dapat diungkapkan menurut berbagai segi atau sudut pandang sesuai dengan tujuan serta maksud dari oknum yang mengungkapkannya.

Pendapatan yang sering pula dipakai sebagai cermin atau ukuran kemampuan dari hasil kegiatan-kegiatan ekonomi oleh setiap orang dalam memproduksi barang-barang atau jasa-jasa pada suatu jangka waktu tertentu. Oleh karena itu pendapatan dapat dijadikan ukuran yang lebih tepat untuk mengukur kemakmuran suatu bangsa dari pendapatan ekonomi.

Menurut Paul A. Samuelson dan William P. Nordhaus (2001 : 243), pendapatan menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun). Pendapatan terdiri dari upah, atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan-tunjangan sosial atau asuransi pengangguran. Dalam arti luas pendapatan terdiri dari keuntungan-keuntungan ekonomi yang diterima seseorang dalam suatu periode.

Suatu definisi yang terinci dikembangkan oleh Henry Simons (2002 : 24), dan ini merupakan suatu karya klasik atas pajak pendapatan dan diterima

secara luas untuk tujuan analisa meskipun tidak secara hukum : pendapatan seseorang periode itu dalam arti ekonomi terdiri dari jumlah aljabar sebagai berikut :

1. Nilai konsumsi selama masa itu yang dibiayai dari faktor pendapatan atau pendapatan transfer (misalnya hadiah-hadiah) yang mengalir ke seseorang selama periode itu atau dibiayai oleh kekayaan yang terkumpul, ditambah (a) barang-barang yang dihasilkan oleh orang itu untuk digunakan sendiri, dan (b) nilai dari penggunaan barang konsumsi yang tahan lama yang dimiliki seperti rumah.
2. Penambahan *netto* dalam kekayaan pribadi seperti periode itu apakah dari Akumulasi tabungan-tabungan *netto* selama periode itu atau penambahan dalam nilai hak milik yang dimiliki. Tentu saja mungkin jumlah itu negatif, sehingga pendapatan adalah kurang dari konsumsi.

Definisi pendapatan menurut Winardi (2001 : 151), dikatakan bahwa Pendapatan atau *income* seperti dipergunakan dalam Ilmu Ekonomi Teoritika, adalah hasil berupa uang atau materil lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia bebas.

Menurut Mulyanto Sunardi (2002 : 49), yang menjelaskan bahwa : Pendapatan adalah segala penghasilan berupa uang yang sifatnya reguler dan yang diterima biasanya sebagai balas jasa kontra prestasi. Sumber-sumber utama dari pendapatan berupa uang adalah dan upah seperti lain-lain balas jasa.

Di dalam "Kamus Lengkap Ekonomi", oleh Christopher Pass & Bryan Lowes (2002 : 287), dikatakan bahwa Pendapatan adalah uang yang diterima oleh

sescorang dan perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, laba, dan lain sebagainya, bersama-sama dengan tunjangan pengangguran, uang pensiun, dan lainnya.

Sedangkan menurut Sadono Sukirno (2002 : 56), disebutkan bahwa :  
“Apabila pendapatan pribadi dikurangi oleh pajak yang harus dibayar oleh penerimaan pendapatan, nilai yang tersisa dinamakan pendapatan disposibel.”

Jadi pada hakekatnya pendapatan disposibel adalah pendapatan yang boleh digunakan oleh para penerimanya, yaitu semua rumah tangga yang ada dalam perekonomian, untuk membeli barang-barang dan jasa-jasa yang mereka inginkan, tapi biasanya tidak semua pendapatan disposibel itu digunakan untuk tujuan konsumsi, sebagian dari padanya ditabung dan sebagian lainnya dipergunakan untuk membayar biaya pinjaman yang dipergunakan untuk membeli barang secara mencicil.

Pendapatan yang diterima oleh sektor rumah tangga berasal dari dua sumber yaitu dari pembayaran gaji dan upah, sewa, bunga dan keuntungan untuk sektor perusahaan, dan dari pembayaran gaji dan upah untuk sektor pemerintah.

Menurut Charles L. Schulte (2001 :75), mengatakan “Pendapatan perorangan adalah pendapatan total yang diterima rumah tangga dari berbagai sumber setelah dikurangi pajak.”

Pendapatan perorangan dapat diperoleh dengan mengurangi laba perusahaan yang tidak dibagikan, pajak keuntungan dan sumbangan asuransi sosial dari pendapatan nasional, tiga unsur pendapatan nasional

yang tidak mencapai rumah tangga. Transfer-payment yang tidak merupakan bagian pendapatan nasional karena tidak diperoleh melalui proses produksi, harus ditambahkan, karena tersedia bagi keluarga sebagai suatu bentuk pendapatan.

Dari beberapa pengertian pendapatan diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa pendapatan adalah penghasilan secara keseluruhan yang diterima oleh golongan masyarakat dalam suatu periode tertentu yang merupakan imbalan dari usaha yang dilakukannya.

Pendapatan merupakan salah satu indikator ekonomi untuk mengukur tingkat kemajuan ekonomi dan kemakmuran suatu masyarakat, oleh karena itu betapa pentingnya untuk meningkatkan pendapatan masyarakat.

Membahas tentang pendapatan dapat diuraikan konsep-konsepnya baik secara makro maupun mikro. Adapun pendapatan yang diuraikan menurut konsep yang relevan dalam pembahasan penulisan ini adalah pendapatan yang diuraikan menurut konsep secara mikro yang merupakan penerimaan dari kegiatan ekonomi secara individual yakni produksi rumah tangga.

Dalam ilmu teoritika, disebutkan bahwa pendapatan adalah hasil-hasil berupa uang atau materiil lainnya yang dapat dicapai daari penggunaan kekayaan atau penggunaan jasa secara bebas.

Selanjutnya untuk membahas pendapatan haruslah mengerti terlebih dahulu apa yang dimaksud dengan pendapatan itu sendiri, serta bagaimana cara yang digunakan untuk mengetahui pendapatan tersebut.

Menurut Masri Singarimbun dan D.H. Penny, (2004 : 63), bahwa “Pendapatan adalah arus kesempatan untuk membuat pilihan diantara berbagai alternatif penggunaan sumber yang langka”.

Sedangkan Winardi (2002 : 86), menambahkan bahwa “Pendapatan merupakan determinan tunggal dari pada pengeluaran untuk konsumsi dan tabungan”.

Secara umum pendapatan dapat dibedakan antara :

1. Pendapatan berupa uang.
2. Pendapatan berupa barang.

Pendapatan berupa uang adalah segala penghasilan berupa uang yang sifatnya reguler dan yang diterima biasanya sebagai balas jasa atau kontra prestasi. Sumber utama dari pendapatan berupa uang adalah gaji, dan lain-lain balas jasa dari majikan atau tuannya.

Pendapatan berupa barang adalah segala penghasilan yang sifatnya reguler dan biasa, akan tetapi selalu berbentuk balas jasa dan diterima dalam bentuk barang dan jasa, barang-barang dan jasa-jasa yang diperoleh tersebut dinilai dengan harga pasar yang berlaku.

Kaslan A. Tohir (2002 : 229), membedakan pendapatan perseorangan menjadi 2 (dua) bagian yaitu :

1. Pendapatan Asli.

2. Perubahan-perubahan dari dalam dan luar daerah yang berkembang , yang nyata memperbesar permintaan tenaga kerja yang berlebihan.
3. Perbaikan dan perubahan teknologi atau penemuan baru suatu dominasi dan perubahan sikap terhadap harapan-harapan di masa depan.

Maksud dari ketiga faktor tersebut diatas adalah bertujuan untuk meningkatkan atau mencapai titik optimal dari titik produktivitas kerja. Hal ini juga didukung oleh konsep pembangunan ekonomi, yaitu perkembangan masyarakat yang pesat dapat ditentukan oleh tingkat produktivitas kerja dalam hubungan dengan perkembangan penduduk, kesempatan kerja, tingkat investasi dan faktor-faktor produksi lainnya. Sehingga seperti apa yang kita ketahui bahwa pendapatan per kapita akan meningkat jika persentasi kenaikan perkembangan ekonomi lebih besar dari pada kenaikan penduduk.

Dilihat dari sumbernya, maka pendapatan dibagi atas tiga sumber utama, seperti yang dikatakan Rusmin Tumanggar (2004 : 293), yaitu :

1. Pendapatan formal, misalnya pendapatan diperoleh pegawai negeri
2. Pendapatan informal adalah pendapatan yang diperoleh berdasarkan keinginan seseorang untuk mendapatkan penghasilan atau menambah penghasilan yang diperlukan demi kesejahteraan hidupnya, misalnya dari dagangan bahan-bahan pokok didepan rumah.
3. Pendapatan subsistem, misalnya pendapatan yang diperoleh dari :
  - a. Berbelanja ke pasar berjalan kaki
  - b. Cukur / potong rambut, kumis jenggot sendiri
  - c. Pengumpul barang bekas untuk dipakai sendiri
  - d. Memasak nasi/air sendiri tanpa mengaji pembantu rumah tangga

- c. Mencuci / mengosok pakaian sendiri
- f. Harga rumah milik sendiri seandainya di sewa
- g. Menanam tumbuh-tumbuhan tanpa modal
- h. Menjahit pakaian sendiri

Kadaria (2006 : 52), mengemukakan bahwa pendapatan terdiri dari gaji, bunga deviden, keuntungan dan merupakan suatu arus uang yang diukur dalam suatu jangka waktu umpamanya seminggu, sebulan, setahun atau suatu jangka waktu lama.

Jadi pendapatan seseorang atau rumah tangga adalah total hasil yang diterima dan pembayaran upah berupa uang sebagai imbalan balas jasa yang diperoleh dari hasil suatu pekerjaan dan yang dapat digunakan untuk keperluan konsumsi atau pemenuhan kebutuhan pokok.

Menurut Ace Partadiredja (2003 : 28), bahwa di dalam menghitung pendapatan, ada tiga metode atau cara pendapatan yaitu :

- a. Metode Produksi (*production approach*)
- b. Metode Pendapatan (*income approach*)
- c. Metode Pengeluaran (*expenditure approach*)

Dengan metode produksi (*production approach*), pendapatan nasional dihitung dengan menjumlahkan produksi barang-barang dan jasa selama periode tertentu. Maka untuk dilakukan penentuan nilai produksi yang diciptakan dalam tiap-tiap sektor. Dan pendapatan nasional dapat diperoleh dengan menjumlahkan nilai produksi tambahan atau value added yang tercipta dalam sektor-sektor tersebut.

## 2. Pendapatan Turunan.

Pendapatan asli adalah pendapatan yang diterima oleh setiap orang yang langsung turut serta dalam proses produksi dari barang-barang. Jika demikian halnya maka hanya 4 golongan penduduk yang menerima pendapatan asli tersebut yaitu : pemilik faktor produksi tenaga (buruh), pemilik modal, usahawan dan pemilik tanah, sebab hanya golongan tersebutlah yang langsung turut serta dalam produksi barang-barang.

Pendapatan turunan atau pendapatan sekunder adalah pendapatan dari golongan penduduk lainnya yang tidak langsung turut serta dalam proses produksi barang-barang atau benda-benda, pendapatan turunan ini adalah pendapatan yang diperolehnya dengan pemberian jasa-jasa prestasi tertentu.

Jadi jelas bahwa pendapatan individu atau perusahaan terkait langsung dengan kegiatan produksi yang diberikan oleh rumah tangga atau perusahaan tersebut.

Menurut Komaruddin (2000 : 24), ada 3 (tiga) faktor yang mempengaruhi pendapatan atau proses produksi dan pendapatan masyarakat dalam bentuk riil, yaitu :

1. Perubahan dan perbaikan hubungan faktor-faktor ekonomi dengan cara memperluas tanah dan menambah modal yang relatif kurang atau mengurangi tenaga kerja yang berlebihan pada suatu daerah lainnya atau keduanya.

Kemudian metode yang kedua adalah metode pendapatan (*income approach*), yaitu proses produksi untuk menghasilkan barang-barang dan jasa-jasa, faktor-faktor produksi tanah, modal, tenaga kerja dan petindak faktor produksi yang digunakan ini diberi balas jasa yang masing-masing diberi nama sewa, bunga, upah/gaji serta keuntungan.

Jadi metode pendapatan yang dimaksudkan adalah metode perhitungan dengan menjumlahkan pendapatan seluruh yang berasal dari penggunaan faktor-faktor produksi sebagai hasil dari proses memproduksi barang dan jasa dalam jangka waktu tertentu.

Pengukuran pendapatan ini dapat diperoleh dari penggunaan beberapa faktor produksi yaitu :

1. Faktor produksi memperoleh pendapatan berupa gaji dan upah.
2. Faktor produksi modal memperoleh pendapatan berupa rente.
3. Faktor produksi alam memperoleh pendapatan berupa pajak.

Dengan metode pengeluaran pendapatan dapat dihitung dengan menghitung pengeluaran atau belanja seluruh lapisan masyarakat. Pendapatan yang diterima oleh semua lapisan masyarakat akan dibelanjakan pada berbagai barang-barang dan jasa-jasa atau ditabung. Dengan kata lain, bahwa untuk menghitung pendapatan dengan metode pengeluaran ialah dengan menghitung belanja, karena semua penghasilan atau pendapatan yang diterima akan dibelanjakan atau ditabung.

### **C. Hipotesis**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, adalah sebagai berikut :

“ Bahwa untuk tingkat profitabilitas pada D’Lima Butik Aksesoris dan Pakaian mengalami peningkatan pada tahun 2007 dan 2008.”

### **D. Definisi Konseptual**

Berikut ini dikemukakan definisi konseptual sehubungan dengan judul dari penulisan skripsi ini yaitu "Analisis Tingkat Profitabilitas Pada D’lima Butik Aksesoris Dan Pakaian di Samarinda."

Rasio aktivitas adalah rasio yang digunakan untuk mengukur efektif tidaknya perusahaan di dalam menggunakan dan mengendalikan sumber-sumber yang dimiliki perusahaan, (Abdul Halim dan Sarwoko, 2002 : 58).

Rasio profitabilitas menurut Kuswadi (2006 : 5), adalah menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba secara relatif. Relatif disini artinya laba tidak diukur dari besarnya secara mutlak, tetapi diperbandingkan dengan unsur-unsur atau tolak ukur lainnya, karena perolehan laba yang besar belum tentu menggambarkan kemampuan laba yang juga besar.

Analisis laporan keuangan menurut Sofyan Syafri Harahap (2006 : 190), yaitu menguraikan pos-pos laporan keuangan menjadi unit informasi yang lebih kecil dan melihat hubungannya yang bersifat signifikan atau yang mempunyai makna antara satu dengan yang lain baik antara data kuantitatif maupun data non-kuantitatif dengan tujuan untuk mengetahui kondisi keuangan lebih dalam yang sangat penting dalam proses menghasilkan keputusan yang tepat.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Definisi Operasional**

Berikut ini akan dikemukakan beberapa pengertian yang merupakan definisi operasional dari konsep-konsep yang dikemukakan terdahulu dalam definisi konseptual.

D'lima Butik merupakan usaha yang bergerak dalam bidang konveksi terutama dalam usaha penjualan aksesoris dan pakaian. D'lima Butik beralamat di Loa Bakung Samarinda.

Untuk dapat melihat tingkat pendapatan penjualan dari D'lima Butik dengan menggunakan laporan keuangan D'lima Butik adalah hasil akhir proses laporan keuangan yang menggambarkan posisi keuangan D'lima Butik yang meliputi Neraca dan Laporan Laba Rugi.

Rasio profitabilitas pada D'lima Butik bertujuan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba pada tingkat penjualan, modal, dan aktiva. Tingkat rasio yang tinggi menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan menghasilkan laba cukup tinggi pula.

#### **B. Rincian Data Yang Diperlukan**

Data yang diperlukan dalam penulisan ini terdiri dari:

1. Gambaran umum D'lima Butik
2. Struktur organisasi D'lima Butik

3. Neraca Per 31 Desember tahun 2007 dan 2008
4. Laporan Laba Rugi untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2007 dan 2008
5. Data lain yang relevan

### **C. Jangkauan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada D'lima Butik yang terbatas pada masalah tingkat profitabilitas. Analisis laporan keuangan dilakukan dengan perbandingan rasio keuangan pada saat yang berbeda, yaitu antara tahun 2007 sampai dengan tahun 2008.

### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

#### **1. Penelitian lapangan**

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan mengadakan

- a. *Observasi*, yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian, dimana penulis melihat bagaimana proses pembukuan, pembagian kerja serta struktur organisasinya.
- b. *Wawancara*, yaitu penulis mengajukan beberapa pertanyaan secara langsung dengan pihak-pihak yang bersangkutan dari objek penelitian.

## 2. Penelitian Kepustakaan

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan membaca serta mengumpulkan teori dari literatur-literatur ataupun dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penulisan skripsi ini.

### E. Alat Analisis dan Pengujian Hipotesis

Alat analisis yang digunakan penulis untuk mengetahui perubahan tingkat profitabilitas pada D'lima Butik yaitu sebagai berikut :

#### Rasio Profitabilitas

Abdul Halim dan Sarwoko (2002 : 61-62), mengemukakan rasio-rasio yang termasuk dalam rasio profitabilitas terdiri dari :

- a. Rasio antara Laba dengan Penjualan

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$$

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Laba sebelum biaya bunga dan pajak}}{\text{Penjualan}}$$

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

b. Rasio antara Laba dengan Aktiva dan atau Modal Sendiri

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}}$$

$$\text{Return On Equity} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Modal Sendiri}}$$

Jika rasio antara laba dengan penjualan naik maka tingkat pendapatan penjualan mengalami kenaikan diterima, dan jika rasio antara laba dengan penjualan mengalami penurunan, maka tingkat pendapatan tidak diterima.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum**

##### **1. Sejarah Singkat D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian**

D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian adalah salah satu usaha yang bergerak pada penjualan pakaian (garmen), yang berada di Samarinda, D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian dalam melaksanakan penjualan melihat kondisi iklim perluasan kota dan perkembangan model (tren model).

Kegiatan utama dari D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian adalah penjualan pakaian jadi (garmen) dengan mengikuti perkembangan model dan pernak-pernik dari kebutuhan akan model tersebut (Aksesoris), dimana kesemuanya merupakan pemenuhan akan penampilan yang menggunakan pakaian tersebut. Beberapa Jenis Merk dan aksesoris yang berada pada D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian adalah

1. Merk Hello Kitty
2. Merk S.V.P
3. Merk LV
4. Merk C.CK
5. Merk Sari India
6. Merk Sequen
7. Merk A.X.A
8. Merk Xingmei
9. dan lain-lain

Untuk jenis aksesoris adalah

1. Kalung
2. Cincin
3. Topi
4. Bando
5. Bros
6. Ikat Pinggang
7. Anting
8. Jepit Rambut
9. Jam Tangan
10. Aksesoris HP

D'lima Butik resmi berdiri sejak tahun 2006, butik ini beralamatkan di Loa Bakung Samarinda dengan pendiri Ibu Hj. Haryati Muchtar sekaligus sebagai pimpinan, Hj. Haryati Muchtar melihat kondisi Loa Bakung Samarinda merupakan suatu perluasan kota merupakan suatu peluang usaha yang cukup baik dan tren model yang terus berkembang.

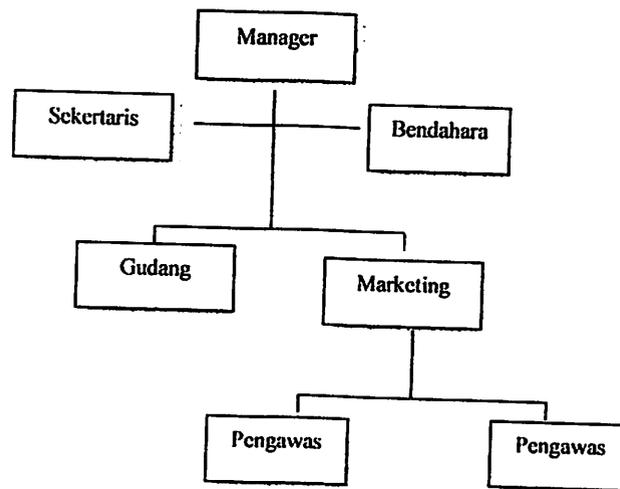
Sebagaimana halnya persyaratan yang harus dimiliki sebuah butik untuk menjalankan usaha pada umumnya, D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian di Samarinda juga memiliki syarat-syarat dalam menjalankan usahanya. Syarat-syarat tersebut antara lain sebagai berikut :

- a. Surat Izin Usaha (SIUJ) Nomor 1336.2.91.92.7328
- b. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) 01.467.044.2-609.000

## **2. Struktur Organisasi D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian**

Sebuah Butik memerlukan adanya sebuah struktur organisasi. Hal tersebut dimaksudkan agar terbina hubungan guna mencapai tujuan yang diharapkan yaitu laba, serta memberi kejelasan mengenai tugas, tanggung jawab dan pembagian kerja antara atasan dan bawahan maupun antar sesama karyawan. Berikut ini dapat dilihat struktur organisasi D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian :

## STRUKTUR ORGANISASI D'LIMA BUTIK AKSESORIS DAN PAKAIAN



Sumber : D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian

Adapun tugas, wewenang dan tanggung jawab dari setiap bagian struktur organisasi D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Manager
  - Memimpin, mengkoordinasi, mengawasi penyelenggaraan kegiatan operasional butik.
  - Menangani masalah penjualan dan promosi yang dilakukan perusahaan.
- b. Sekertaris
  - Menjalankan kegiatan administrasi perusahaan.
- c. Bendahara
  - Mencatat pemasukan dan pengeluaran keuangan Butik.
- d. Marketing
  - Mengatur dan melaksanakan semua kegiatan promosi.
  - Melaksanakan penjualan dan pemasaran produk.

e. Gudang

- Melaporkan persediaan stok barang yang ada.
- Memesan persediaan barang.
- Mencata barang yang keluar dari gudang.

f. Pengawas

- Memberikan laporan kepada pimpinan atas kegiatan.
- Melakukan pengawasan terhadap penjualan barang.
- Melayani konsumen dalam pemberian barang.

**B. Hasil Penelitian**

Hasil ini merupakan hasil dari laporan keuangan yang dimiliki oleh D'lima Butik untuk di analisis tingkat pendapatan penjualannya, berikut ini laporan keuangannya :

**D'LIMA BUTIK**  
Neraca  
Per 31 Desember 2007

<b>AKTIVA</b>		
<b>Aktiva Lancar</b>		
Kas		Rp. 4.000.000,00
Bank Mandiri		Rp. 54.049.282,12
Piutang Ibu. Jhoni Aring		Rp. 9.000.000,00
Piutang Ibu. Daring SH		Rp. 7.000.000,00
Persediaan		Rp. 22.579.000,00
<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>		<b><u>Rp. 96.628.282,12</u></b>
<b>Aktiva Tetap</b>		
Tanah		Rp. 210.000.000,00
Gedung	Rp. 97.000.000,00	
Akm. Penyusutan	<u>(Rp. 14.000.000,00)</u>	Rp. 83.000.000,00
Kendaraan	Rp. 75.000.000,00	
Akm. Penyusutan	<u>(Rp. 30.000.000,00)</u>	Rp. 45.000.000,00
Inventaris	Rp. 35.000.000,00	
Akm. Penyusutan	<u>(Rp. 6.300.000,00)</u>	Rp. 28.000.000,00
<b>Jumlah Aktiva Tetap</b>		<b><u>Rp. 366.000.000,00</u></b>
<b>TOTAL AKTIVA</b>		<b><u>Rp. 462.628.282,12</u></b>
<b>PASIVA</b>		
<b>Hutang</b>		
Hutang By. Yg. Masih Harus Dibayar		Rp. 2.730.000,00
Hutang Gaji Dan Honor		Rp. 17.750.000,00
Hutang Modal Pada YBIII,		Rp. 65.869.000,00
Hutang Modal Pada PT HAK		<u>Rp. 48.000.000,00</u>
<b>Jumlah Hutang</b>		<b><u>Rp. 134.349.000,00</u></b>
<b>Modal</b>		
Modal		Rp. 250.000.000,00
Laba Ditahan Tahun 2006		<u>Rp. 78.279.282,12</u>
<b>Jumlah Modal</b>		<b><u>Rp. 328.279.282,12</u></b>
<b>TOTAL PASIVA</b>		<b><u>Rp. 462.628.282,12</u></b>
Sumber data : D'lima Butik Tahun 2009		

**D'LIMA BUTIK**  
**Laporan Laba Rugi**  
 Periode 1 Januari s/d 31 Desember 2007

---

<b>I. PENDAPATAN</b>		
Penjualan		Rp. 125.241.000,00
Harga Pokok Penjualan		<u>(Rp. 43.200.000,00)</u>
Laba Kotor Penjualan		Rp. 82.041.000,00
<b>II. BIAYA OPERASIONAL</b>		
1. Biaya Gaji	Rp. 17.750.000,00	
2. Biaya Telepon	Rp. 2.706.250,00	
3. Biaya Listrik	Rp. 3.962.373,00	
4. Biaya Pengiriman	Rp. 1.886.000,00	
5. Biaya Administrasi	Rp. 1.192.500,00	
6. Biaya Transportasi	Rp. 3.278.000,00	
7. Biaya Lain-Lain	<u>Rp. 3.350.000,00</u>	
Jumlah Biaya Operasional		<u>(Rp. 34.125.123,00)</u>
<b>Laba</b>		<b>Rp. 47.915.877,00</b>
<b>III. PENDAPATAN LAIN-LAIN</b>		
Pendapatan Bunga		<u>Rp. 1.379.154,89</u>
Jumlah Pendapatan		Rp. 49.295.031,89
Pajak		<u>(Rp. 5.915.403,00)</u>
<b>Laba Usaha Periode Tahun 2007</b>		<b><u>Rp. 43.379.628,89</u></b>

Sumber data : D'lima Butik Tahun 2009

**D'LIMA BUTIK**  
Neraca  
Per 31 Desember 2008

<b>AKTIVA</b>		
<b>Aktiva Lancar</b>		
Kas		Rp. 5.000.000,00
Bank Mandiri		Rp. 72.557.017,94
Piutang Ibu. Jhoni Aring		Rp. 2.000.000,00
Piutang Ibu. Daring SH		Rp. 5.500.000,00
Piutang Ibu. Musa Jakang		Rp. 8.500.000,00
Piutang Ibu. Yudha		Rp. 5.000.000,00
Persediaan		Rp. 13.700.000,00
<b>Jumlah Aktiva Lancar</b>		<b>Rp. 112.257.017,94</b>
<b>Aktiva Tetap</b>		
Tanah		Rp. 210.000.000,00
Gedung	Rp. 97.000.000,00	
Akm. Penyusutan	<u>(Rp. 14.000.000,00)</u>	Rp. 83.000.000,00
Kendaraan	Rp. 70.000.000,00	
Akm. Penyusutan	<u>(Rp. 30.000.000,00)</u>	Rp. 40.000.000,00
Inventaris	Rp. 35.000.000,00	
Akm. Penyusutan	<u>(Rp. 6.300.000,00)</u>	Rp. 28.000.000,00
<b>Jumlah Aktiva Tetap</b>		<b>Rp. 361.000.000,00</b>
<b>TOTAL AKTIVA</b>		<b>Rp. 473.257.017,94</b>
<b>PASIVA</b>		
<b>Hutang</b>		
Hutang By. Yg. Masih Harus Dibayar		Rp. 12.570.755,18
Hutang Gaji Dan Honor		Rp. 17.750.000,00
Hutang Modal Pada YBHL		Rp. 79.748.635,00
Hutang Modal Pada PT HAK		Rp. 68.810.000,00
<b>Jumlah Hutang</b>		<b>Rp. 179.878.390,64</b>
<b>Modal</b>		
Modal		Rp. 250.000.000,00
Laba Ditahan Tahun 2007		Rp. 43.379.628,89
<b>Jumlah Modal</b>		<b>Rp. 293.379.628,89</b>
<b>TOTAL PASIVA</b>		<b>Rp. 473.257.017,94</b>

Sumber data : D'lima Butik Tahun 2009

**D'LIMA BUTIK**  
**Laporan Laba Rugi**  
**Periode 1 Januari s/d 31 Desember 2008**

<b>II. PENDAPATAN</b>		
Penjualan		Rp. 175.041.290,00
Harga Pokok Penjualan		<u>(Rp. 63.700.000,00)</u>
Laba Kotor Penjualan		Rp. 111.341.290,00
<b>II. BIAYA OPERASIONAL</b>		
1. Biaya Gaji dan Honor	Rp. 17.750.000,00	
2. Biaya Telepon	Rp. 3.597.552,00	
3. Biaya Listrik	Rp. 4.285.234,00	
4. Biaya Pengiriman	Rp. 1.950.000,00	
5. Biaya Administrasi	Rp. 1.548.700,00	
6. Biaya Transportasi	Rp. 3.895.000,00	
7. Biaya Lain-Lain	<u>Rp. 4.135.000,00</u>	
Jumlah Biaya Operasional		<u>(Rp. 37.161.486,00)</u>
<b>Laba</b>		<b>Rp. 74.179.804,00</b>
<b>III. PENDAPATAN LAIN-LAIN</b>		
Pendapatan Bunga		<u>Rp. 1.924.264,21</u>
Jumlah Pendapatan		Rp. 76.104.068,21
Pajak		<u>(Rp. 11.415.610,20)</u>
<b>Laba Usaha Periode Tahun 2008</b>		<b>Rp. 64.688.458,01</b>

Sumber data : D'lima Butik Tahun 2009

## **BAB V**

### **ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Analisis**

Manajer keuangan harus mampu melaksanakan efisiensi dalam pemenuhan kebutuhan dana dan pengalokasian dana artinya manajer keuangan harus dapat memilih beberapa alternatif investasi yang menguntungkan perusahaan dan berusaha memperoleh dana yang dibutuhkan dengan biaya yang minimal serta syarat-syarat yang menguntungkan. Manajer keuangan harus mencoba untuk memperoleh pengembalian yang tinggi dan biaya yang rendah namun harus juga mempertimbangkan risiko dari masing-masing alternatif investasi.

Berdasarkan data-data yang telah disajikan pada bab sebelumnya maka selanjutnya data laporan keuangan D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian pada tahun 2007 dan 2008 yang terdiri dari neraca dan laporan laba-rugi, akan dianalisis, perhitungan terhadap analisis rasio dapat terlihat Analisis laporan keuangan bertujuan untuk melihat laba atas laporan keuangan yang disusun oleh D'lima Butik Aksesoris dan Pakaian, yaitu perhitungan pajak, biaya penyusutan, laba operasi dan neraca. Rasio profitabilitas merupakan alat analisis untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan

- a. Rasio antara Laba dengan Penjualan tahun 2007

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{82.041.000}{125.241.000}$$

$$= 0,65$$

$$\text{Operating Profit Margin} = \frac{\text{Laba sebelum biaya bunga dan pajak}}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{47.915.877}{125.241.000}$$

$$= 0,38$$

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{43.379.628,89}{125.241.000}$$

$$= 0,34$$

- b. Rasio antara Laba dengan Aktiva dan atau Modal Sendiri Tahun 2007

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}}$$

$$= \frac{43.379.628,89}{462.628.282,12}$$

$$= 0,09$$

$$\begin{aligned} \text{Return On Equity} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Modal Sendiri}} \\ &= \frac{43.379.628,89}{250.000.000,00} \\ &= 0,17 \end{aligned}$$

c. Rasio antara Laba dengan Penjualan Tahun 2008

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{111.341.290}{175.041.290} \\ &= 0,63 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Operating Profit Margin} &= \frac{\text{Laba sebelum biaya bunga dan pajak}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{74.179.804}{175.041.290} \\ &= 0,42 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Net Profit Margin} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{64.688.458,01}{175.041.290} \\ &= 0,36 \end{aligned}$$

d. Rasio antara Laba dengan Aktiva dan atau Modal Sendiri Tahun 2008

$$\begin{aligned} \text{Return On Investment} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aktiva}} \\ &= \frac{64.688.458,01}{473.257.017,94} \\ &= 0,13 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Return On Equity} &= \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Modal Sendiri}} \\ &= \frac{64.688.458,01}{250.000.000,00} \\ &= 0,25 \end{aligned}$$

Rasio laba dengan penjualan ini digunakan untuk mengukur laba yang dihasilkan oleh setiap unit penjualan. Dari rasio ini dapat diketahui kemampuan margin laba untuk menutup biaya tetap dan bunga serta kemampuan perusahaan.

### B. Pembahasan

Rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal. Maka untuk lebih jelasnya dapat dilihat dibawah untuk D'lima Butik.

## 1. Rasio antara Laba dengan Penjualan

Ukuran atau rasio laba dengan penjualan ini digunakan untuk mengukur laba yang dihasilkan oleh setiap unit penjualan. Dari rasio ini dapat diketahui kemampuan margin laba untuk menutup biaya tetap dan bunga serta kemampuan perusahaan untuk membagikan dan membayar dividen.

Laba dikenal dengan beberapa istilah yaitu laba kotor, laba operasi dan laba bersih. Dalam menghitung rasio ini, banyak yang menggunakan laba bersih sebelum pajak, karena berdasarkan pemikiran bahwa pemakaian laba bersih sebelum pajak lebih objektif dalam menilai kinerja manajemen

### a. *Gross Profit Margin*

Berdasarkan hasil analisis menggambarkan bahwa untuk *Gross Profit Margin* Tahun 2007 sebesar 0,65 % pada D'lima Butiq pada tahun 2008 *Gross Profit Margin* sebesar 0.63 % hal ini menunjukkan bahwa pada D'lima Butik perbandingan antara laba kotor dengan penjualan. Maka dalam hal ini untuk perbandingan antara laba kotor dengan penjualan pada tahun 2007 dan tahun 2008 mengalami penurunan sebesar 0.02 % pada tahun 2008, hal ini menunjukkan penurunan presentasi laba kotor terhadap penjualannya.

### b. *Operating Profit Margin*

Untuk *Operating profit margin* melihat perbandingan antara laba operasi (laba sebelum biaya bunga dan pajak/EBIT) dengan penjualan. Pada D'lima Butik untuk tahun 2007 besar *Operating profit margin* 0,38 % pada tahun 2008 *Operating profit margin* sebesar 0,42 %, maka untuk perbandingan laba operasi dengan penjualan pada tahun 2008 mengalami penurunan sebesar

0,03%, maka pada tahun 2008 untuk laba operasi dengan penjualan menunjukkan peningkatan dari pada tahun 2007.

c. *Net Profit Margin*

Dalam perbandingan antara laba bersih (laba setelah biaya bunga dan pajak/EAT) dengan penjualan. Rasio laba bersih atas penjualan dapat digunakan untuk menilai kinerja perusahaan dari waktu ke waktu dalam menghasilkan laba dan dapat dipakai untuk memperkirakan laba perusahaan pada masa akan datang atas dasar estimasi penjualannya. Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan oleh D'lima Butik pada tahun 2007 untuk *Net Profit Margin* sebesar 0,34 % sedangkan untuk tahun 2008 *Net Profit Margin* sebesar 0,36 % dengan demikian dapat diketahui pada *Net Profit Margin* tahun 2008 mengalami kenaikan sebesar 0,02 %.

**2. Rasio antara Laba dengan Aktiva dan atau Modal Sendiri**

Rasio laba dengan aktiva ini digunakan untuk mengukur penggunaan sumber-sumber yang ada untuk menghasilkan laba perusahaan. Dari rasio ini dapat diketahui kemampuan perusahaan dalam mendayagunakan dan menghasilkan aktiva dan atau modal sendiri yang dimiliki untuk menghasilkan laba yang memuaskan

c. *Return On Investment*

Untuk *Return On Investment* merupakan rasio menunjukkan kinerja yang atau pemanfaatan aktiva, sehingga apabila rasio menunjukkan kinerja yang rendah maka pemanfaatan aktiva oleh manajemen kurang, sebaliknya apabila tingkat rasio tinggi maka menunjukkan penggunaan aktiva yang baik dalam

menghasilkan laba. Maka berdasarkan perhitungan analisis yang dilakukan untuk *return on investment* D'lima Butik tahun 2007 sebesar 0,09 %, sedangkan pada tahun 2008 sebesar 0,13 % disini dilihat *return on investment* mengalami kenaikan.

d. *Return On Equity*

*Return On Equity* (ROE) adalah perbandingan antara laba bersih (laba setelah biaya bunga dan pajak), dengan modal sendiri. Rasio ini membantu manajemen melihat besarnya laba bersih yang dapat dihasilkan dari jumlah modal yang ditanam. Disini *return on equity* mengalami penurunan maka perlu adanya pembenahan terhadap manajemen untuk itu berdasarkan analisis yang dilakukan oleh D'lima Butik untuk laporan keuanganya *return on equity* tahun 2007 sebesar 0,17 % sedangkan pada tahun 2008 *return on equity* sebesar 0,23 % maka dapat dikatakan *return on equity* mengalami kenaikan disinin tidak perlu adanya perbaikan manajemen.

- Tabel Rasio Antara Laba dengan Penjualan Tahun 2007 dan 2008

Rasio	Tahun 2007	Tahun 2008
Gross Profit Margin	0,65 %	0,63 %
Operating Profit Margin	0,38 %	0,42 %
Net Profit Margin	0,34 %	0,36 %

- Tabel Rasio antara Laba dengan Aktiva dan atau Modal Sendiri Tahun 2007 dan 2008

<b>Rasio</b>	<b>Tahun 2007</b>	<b>Tahun 2008</b>
Return On Investment	0,09 %	0,13 %
Return On Equity	0,17 %	0,25 %

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan analisis dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pada tahun 2007 tingkat profitabilitas pada D'Lima Butik Aksesoris dan Pakaian mengalami peningkatan.
2. Pada tahun 2008 tingkat profitabilitas pada D'Lima Butik Aksesoris dan Pakaian mengalami penurunan dalam Gross Profit Margin nya sebesar 0,02 %, dikarenakan terdapat kenaikan terhadap order barang dan D'Lima Butik belum menaikkan harga jualnya.

#### **B. Saran**

1. Sebaiknya pihak D'lima Butik perlu memperluas usaha yang ada dengan cara membuka cabang ditempat yang lebih strategis.
2. Perlu adanya promosi kepada konsumen agar penjualan barang dapat lebih meningkat.

## REFERENSI

- Atmaja Lukas Setia, 2003, *Manajemen Keuangan*, Cetakan Pertama, Edisi Kedua, Andi, Yogyakarta.
- Baridwan Zaki, 2003, *Intermediet Accounting*, BPFE, Yogyakarta.
- F. Brigham Eguene dan F. Houston Joel, 2001, *Manajemen Keuangan Jilid I*, Erlangga, Jakarta.
- Gitosudarmo Indriyo, 2001, *Manajemen Strategi*, Cetakan Pertama, Edisi Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Horne, James C. Van dan Wichowich, John M, 2003, *Fundamental of Management Financial*, New Jersey, Prentice Hall Inc.
- Husnan Suad, 2003, *Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan Keputusan Jangka Panjang*, Cetakan Ketiga, Edisi Keempat, BPFE, Yogyakarta.
- Kartadinata Abas, 2000, *PengantarManajemen Keuangan*, Cetakan Ketiga, Edisisi yang Diperbaharui, Rineka Cipta, Jakarta.
- Komaruddin, 2006, *Manajemen Permodalan Perusahaan Modern; Suatu Pendekatan Analistis*, Cetakan Kedua, Edisi Pertama, Bumi Aksara, Jakarta.
- Kusnadi, 2002, *Masalah Kerjasama, Konflik & Kinerja (Kontenporer Islam)*, Taroda Malang.
- Mardiasmo, 2002, *Akuntansi Keuangan Dasar I*, Yogyakarta

- Riyanto Bambang, 2003, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Cetakan Ketiga, Edisi Kekempat, BPFE, Yogyakarta.
- Sabardi Agus, 2000, *Manajemen Keuangan*, Cetakan Ketiga, Edisi Pertama, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Sadeli H. Lili M., 2000, *Dasar-dasar Akuntansi*, Cetakan Pertama, Bumi Aksara, Jakarta.
- Sartono R. Agus, 2004, *Manajemen Keuangan*, Cetakan Ketiga, Edisi Ketiga, BPFE, Yogyakarta.
- S. David Young dan Stephen F O'Byrne, 2001, *EVA dan Manajemen Berdasarkan Nilai*, Edisi Pertama, Salemba Empat, Jakarta.
- Sawir Agnes, 2003, *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan*, Cetakan Ketiga, Gramedia Pustaka, Jakarta.
- Stevenson R.A, 2004, *Fundamental of Finance I Edition International Student*, Mc. Grow Hill Internatioanl Book Company.
- Tunggal Amin Widjaja, 2001, *Economic Value Added (Teori, Soal dan Kasus)*, Harvarindo, Jakarta.