

**RAMALAN KEUANGAN DALAM RANGKA PENINGKATAN
VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN SUBUR MAKMUR DI SAMARINDA**

OLEH :

MURSIDAH

NIM : 9313138

NIRM : 93.11.311.401101.00897



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
S A M A R I N D A
1 9 9 7**

**PERAMALAN KEUANGAN DALAM RANGKA
PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN SUBUR MAKMUR
DI SAMARINDA**

Oleh

MURSIDAH

NIM : 9313138

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
SAMARINDA
1997**

RINGKASAN

MURSIDAH. Peramalan Keuangan dalam Rangka Peningkatan Volume Penjualan pada Perusahaan Subur Makmur Samarinda di bawah bimbingan H. Syahabuddin Galung dan sayid Saher.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui besarnya kebutuhan dana yang diperlukan perusahaan baik yang berasal dari dalam perusahaan maupun yang berasal dari luarperusahaan, sehubungan dengan kemungkinan kenaikan penjualan pada tahun 1997 dan tahun 1998 mendatang.

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan Subur Makmur yang berlokasi di Jalan Gajah Mada Samarinda dengan mengambil data historis hasil penjualan selama 5 (lima) tahun terakhir. Dengan metode kuadrat terkecil (Least Sguare Method) untuk mengetahui estimasi penjualan tahun1997 dan 1998. Selanjutnya untuk mengetahui besarnya dana yang diperlukan perusahaan dalam kaitanya dengan estimasi penjualan tersebut, digunakan metode peramalan keuangan (Finnancial Forecasting).

Hasil proyeksi menunjukkan bahwa dengan kenaikan penjualan tahun 1997 sebesar Rp. 3.948.500,- atau 2,77% dari tahun 1996 perusahaan belum memerlukan tambahan dana yang berasal dari luar perusahaan masih cukup untuk membelanjai operasi perusahaan. Dengan kenaikan penjualan tahun 1998 Rp. 14.188.800,- atau 25.69% dari tahun 1997, perusahaan sudah memerlukan dana yang berasal dari luar perusahaan karena

sumber dana dari dalam perusahaan sudah tidak cukup untuk membelanjai operasi perusahaan pada kenaikan penjualan tersebut.

Dari hasil analisis tersebut disarankan agar kelancaran operasi perusahaan lebih terjamin supaya membuat suatu peramalan keuangan yang dikaitkan dengan kenaikan penjualan yang diperkirakan untuk tahun-tahun mendatang.

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : PERAMALAN KEUANGAN DALAM RANGKA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN SUBUR MAKMUR DI SAMARINDA

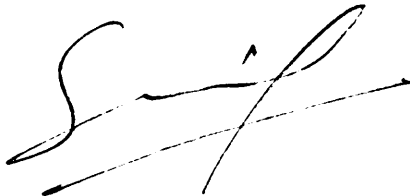
Nama Mahasiswa : M U R S I D A H

N I M : 9313138

Jurusan : Manajemen

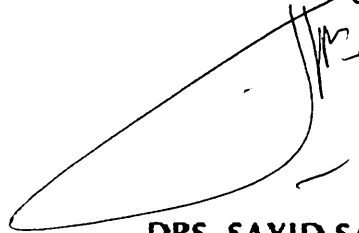
Menyetujui:

Pembimbing I



DRS. H. SYAHABUDDIN GALUNG

Pembimbing II



DRS. SAYID SAHER

Mengetahui,
Ketua STIE Muhammadiyah
Samarinda

DRS. H. M. ARIFIN HADI

RIWAYAT HIDUP

Mursidah, lahir pada tanggal 1 Agustus 1973 di Genting Tanah, merupakan anak ke tiga dari pasangan H. Masrah dan H. Bakran.

Pada tahun 1981 memulai pendidikan Sekolah Dasar Inpres No. 010 di Genting Tanah lulus tahun 1987 kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Pertama YPK Genting Tanah dan lulus Tahun 1990. Pada tahun yang sama melanjutkan Sekolah Menengah Atas Muhammadiyah II Samarinda dan lulus 1993. Dan kemudian melanjutkan ke Perguruan Tinggi dimulai pada tahun 1993 di Sekolah Tinggi Ekonomi Muhammadiyah Samarinda hingga sampai sekarang.

KATA PENGANTAR

Atas berkat Rahmat Allah Yang Maha Pengasih dan Penyayang, hingga dapat disusun skripsi ini guna memenuhi persyaratan Akademis dalam menenpuh Ujian Akhir pada sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan penghargaan dan terima kasih setulus hati kepada semua pihak yang telah memberikan petunjuk demi terlaksananya penyusunan skripsi ini, terutama penulis ucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. H. Syahabuddin Galung serta Bapak Sayid Saher. Yang telah bersusah payah meluangkan waktu untuk mengarahkan dan membimbing penulis sehingga terwujudnya skripsi ini.
2. Bapak Pimpinan dan Karyawan Perusahaan Subur Makmur yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Kedua Orang Tua yang tercinta serta rekan-rekan mahasiswa yang telah banyak memberikan dorongan selama penulis melanjutkan studi Penyusunan Skripsi ini.

Semoga segala bantuan dan dorongan baik moril maupun materil yang Penulis terima, memperoleh balasan yang lebih besar dari Tuhan Yang Maha Pengasih.

Akhirnya Penulis berharap semoga Skripsi ini memberi manfaat baik bagi perusahaan maupun bagi semua pihak yang memerlukanya. Amin.

Samarinda, Oktober 1997

Penulis

MURSIDAH

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
RINGKASAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
RIWAYAT HIDUP	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Perumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
BAB II. DASAR TEORI	5
A. Manajemen Pembelian	5
B. Hipotesis	12
C. Definisi Konseptual	13
BAB III. METODE PENDEKATAN	15
A. Definisi Operasional	15
B. Perincian Data yang Diperlukan	16
C. Jangkauan Penelitian	16
D. Teknik Pengumpulan Data	17
E. Analisis dan Pengujian Hipotesis	17
BAB IV. HASIL PENELITIAN	20
A. Gambaran Umum Perusahaan	20
B. Jenis-jenis Barang yang Diperdagangkan	21
C. Struktur Organisasi Perusahaan	22
D. Laporan Keuangan Perusahaan	24
BAB V. ANALISIS DAN PEMBAHASAN	28
A. Analisis	28
B. Pembahasan	36

BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN	47
A. Kesimpulan	47
B. Saran-Saran	49
DAFTAR KEPUSTAKA	51

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pemerataan pembangunan adalah pembangunan manusia Indonesia seutuhnya, menuju masyarakat adil dan makmur yang berdasarkan Pancasila. Hal ini dapat dilihat dengan adanya kemajuan pembangunan yang dicapai baik dibidang perekonomian, sosial budaya dan lain sebagainya.

Perkembangan pembangunan di sektor perekonomian khususnya terjadi pula di Kalimantan Timur khususnya di Samarinda dan sekitarnya yang turut timbul ambil bagian di dalam menunjang program pemerintah yang sedang digalakkan itu.

Pembangunan ini berdampak pula pada perkembangan perusahaan. Perusahaan sebagai suatu lembaga ekonomi yang mempunyai fungsi pokok menghasilkan barang dan jasa dibutuhkan masyarakat. Di dalam melakukan kegiatan-kegiatannya, setiap perusahaan baik yang bergerak dibidang usaha industri jasa ataupun perdagangan akan selalu dihadapkan pada berbagai persoalan yang berkaitan erat dengan masalah dana. Untuk mendapat dana tersebut perusahaan dapat memanfaatkan potensi perusahaan secara optimal atau dengan sumber pembelanjaan eksteren yaitu dengan memanfaatkan fasilitas lembaga-lembaga keuangan yang ada di luar perusahaan. Disamping masalah dana, persoalan lain yang dihadapi perusahaan adalah timbulnya persaingan-persaingan dari per-

usahaannya didalam merebut pasaran untuk meningkatkan volume penjualan.

Dengan semakin bertambahnya penduduk Kotamadya Samarinda ini dimana fasilitas perumahan dan bangunan lain baik milik pemerintah maupun milik swasta yang masih minim itu, maka terbuka kesempatan yang luas bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan bahan-bahan bangunan dan penunjang lainnya serta perusahaan-perusahaan industri bahan-bahan bangunan dalam menunjang fasilitas perumahan, perkantoran, sekolah-sekolah dan bangunan lainnya.

Maka wajarlah jika perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang tersebut mengalami perkembangan yang cukup baik. Perkembangan perusahaan yang sejalan dengan perkembangan volume penjualan barang dan jasa yang dihasilkan berkaitan pula dengan bertambahnya kebutuhan dana yang diperlukan guna memenuhi kenaikan volume penjualan perusahaan tersebut.

Besarnya kebutuhan dana itu ditentukan oleh besarnya penjualan yang mampu dicapai oleh perusahaan tersebut. Semakin besar penjualan yang diperkirakan, semakin besar pula dana yang dibutuhkan untuk memenuhi penjualan itu.

Kebutuhan dana tersebut dapat dipenuhi dari berbagai sumber dana, apakah bersumber dari luar perusahaan ataupun dari dalam perusahaan. Yang penting bahwa sumber dana itu diusahakan agar biaya modalnya sekecil mungkin dan dapat dimanfaatkan secara efektif.

Perkembangan perusahaan khususnya dalam lingkungan Kotamadya Samarinda, menunjukkan suatu perkembangan yang cukup menggemb-

rakan. Salah satu contohnya adalah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan umum yang menjual bahan-bahan bangunan dan bahan penunjang lainnya.

Dengan peningkatan penjualan dalam tahun terakhir ini, pimpinan perusahaan belum mengetahui besarnya kebutuhan dana yang diperlukan sehubungan dengan kenaikan penjualan tahun terakhir ini. Sebagaimana diketahui pula bahwa peningkatan penjualan mempunyai pengaruh langsung terhadap aktiva perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut di atas maka penulis mencoba membahas dengan membatasi pada Peramalan Keuangan dalam kaitannya dengan kenaikan Volume Penjualan yang diharapkan untuk tahun yang akan datang pada perusahaan Subur Makmur Samarinda.

B. Perumusan Masalah

Untuk dapat memperoleh dana dengan bunga yang paling rendah dan dengan persyaratan yang lunak, adalah penting untuk merencanakan kebutuhan dana jauh sebelumnya agar ada waktu cukup untuk mengadakan negoisasi.

Peningkatan penjualan yang diharapkan memerlukan tambahan aktiva dan untuk itu diperlukan dana untuk mendapatkan dana tersebut.

Berkenaan dengan hal tersebut di atas maka penulis mencoba mengajukan/mengemukakan perumusan masalah sebagai berikut ini.

"Berapakah besarnya kebutuhan dana dari luar perusahaan yang diperlukan sehubungan dengan kenaikan volume penjualan pada perusahaan Subur Makmur Samarinda."

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

c.1. Tujuan penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

untuk mengetahui besarnya dana dari luar perusahaan yang diperlukan dalam rangka peningkatan volume penjualan pada Perusahaan Subur Makmur Samarinda.

c.2. Kegunaan Penelitian.

Sebagai bahan informasi bagi pimpinan perusahaan dalam mengambil kebijaksanaan selanjutnya.

BAB II DASAR TEORI

A. Manajemen Pembelanjaan

1. Arti fungsi manajemen pembelanjaan

Membahas masalah keuangan atau dana perusahaan tidak terlepas daripada membicarakan masalah pembelanjaan, karena salah satu fungsi dari manajemen pembelanjaan adalah financial planning, yang mana manajemen keuangan sangat vital dalam menentukan perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang.

Sebenarnya telah banyak penulis yang mengambil bidang manajemen pembelanjaan sebagai dasar penulisan dan disitu dikemukakan teori atau pendapat-pendapat mengenai manajemen pembelanjaan yang berbeda satu sama lain, tetapi sebenarnya mempunyai dasar pengertian yang sama.

Sejak manajemen pembelanjaan (finance) pertama kali muncul sebagai suatu bidang studi yang terpisah diawal tahun 1900-an hingga sekarang ini, telah banyak mengalami perubahan dan perkembangan yang mana dengan adanya perubahan-perubahan tersebut berarti telah banyak meningkatkan arti daripada manajemen pembelanjaan, dimana keputusan-keputusan dibuat dalam suatu acara yang lebih terkoordinir, dengan manajer keuangan langsung bertanggung jawab atas proses pengawasannya. Dengan pengawasan intern yang lebih ketat, manajer keuangan akan berperan lebih luas dalam perusahaan.

Untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai arti daripada manajemen pembelanjaan, berikut ini akan disajikan beberapa definisi dari beberapa penulis, antara lain:

M. Manullang, yang menyatakan bahwa:

"Pembelanjaan adalah hal memperluas uang atau modal agar apa yang akan dijelaskan perusahaan dapat dibiayai".¹⁾

Kemudian menurut R.A. Stevenson, pengertian pembelanjaan adalah sebagai berikut:

"Finance as the means by which funds are obtained and the method by which these are managed and allocated".²⁾

Yang arti bebasnya adalah : Bahwa tujuan dari pembelanjaan itu untuk mendapatkan dana serta menentukan metode-metode pengelolaannya dalam mengalokasikan dana tersebut.

Selanjutnya menurut Bambang Riyanto, pengertian daripada pembelanjaan secara luas, yaitu:

"Pembelanjaan meliputi semua aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana yang dibutuhkan oleh perusahaan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin".³⁾

¹⁾ M. Manullang, Pengantar Ekonomi Perusahaan, Cetakan Ketiga, Perusahaan Daerah Sumatera Utara Deli, Medan, 1969, halaman 230.

²⁾ R.A. Stevenson, Fundamental of Finance, 1st. Edition, International Student Edition, Mc. Graw Hill International Book Company, 1981, hal 4-5.

³⁾ Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan, Edisi Kedua, Cetakan Kedelapan, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta, 1982, hal 3.

Dari sekian banyak definisi yang dikemukakan oleh para ahli ekonomi, secara umum dapatlah ditarik suatu kesimpulan bahwa pembelanjaan itu terbagi atas dua unsur penting, yaitu:

- a. Masalah penarikan/pengumpulan modal.
- b. Masalah penggunaan modal.

Pada umumnya para penulis memberikan pengertian mengenai pembelanjaan dalam arti luas, karena hampir tidak mungkin menarik modal dengan cara yang efektif dan efisien tanpa mengetahui sebelumnya tujuan dari, penggunaan modal tersebut. Begitupun sebaliknya, penggunaan modal yang efektif dan efisien hampir tidak mungkin dapat dilaksanakan tanpa mengetahui sebelumnya modal yang akan ditarik, baik dalam jenis maupun jumlahnya.

Suatu perencanaan keuangan yang baik adalah merupakan kunci keberhasilan manajer keuangan. Rencana-rencana keuangan ini biasanya menunjukkan jumlah dana yang dibutuhkan selama suatu periode yang akan datang dan bentuk rencana keuangan dapat bermacam-macam, tetapi setiap rencana keuangan yang baik harus dihubungkan dengan kekuatan dan juga kelemahan yang ada dalam perusahaan. Perencanaan yang dimaksud adalah perencanaan jangka pendek maupun perencanaan jangka panjang.

Manajemen Pembelanjaan dapat pula dijelaskan melalui fungsi dan tanggung jawab dari manajer keuangan. Memang ada kenyataannya fungsi dan tanggung jawab manajer keuangan ini berbeda antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya, akan tetapi beberapa tugas keuangan mempunyai dasar yang sama.

Sehubungan dengan fungsi manajer keuangan ini, maka J. Fred Weston dan Eugene P. Brigham menyatakan bahwa:

"The main function of financial managers are planning for acquiring and utilizing funds in ways that maximize the efficiency of the organization's operation".⁴⁾

Dari definisi tersebut di atas, dapat dijelaskan bahwa fungsi utama dari manajer keuangan adalah merencanakan, mencari dan memanfaatkan dana dengan berbagai cara untuk memaksimalkan efisiensi (daya guna) dari operasi-operasi perusahaan. Hal ini mengharuskan manajer untuk mempertimbangkan berbagai sumber-sumber keuangan yang luas dan cara-cara menggunakan uang atau dana tersebut pada pilihan yang tepat guna tercapai efisiensi dalam operasi perusahaan.

Fungsi manajemen pembelanjaan menurut R.W. Johnson adalah:

- a. Financial Planning
- b. Managing Assets
- c. Raising Funds
- d. Meeting Special Problems.⁵⁾

ad.a. Financial Planning

Dalam fungsi ini manajer keuangan dihadapkan pada persoalan mengenai perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang.

Jadi manajer keuangan ini harus mengetahui gambaran menyeluruh tentang operasi perusahaan. Yang utama adalah untuk keperluan ekspansi, pengeluaran untuk peralatan dan pengeluaran lainnya.

⁴⁾ J. Fred and Eugene F. Brigham, Managerial Finance, Seventh Edition, The Dryden Hindale, Illionois, 1981, halaman2.

⁵⁾ R.W. Johnson, Financial Management, Fourth Edition, Allyn and Bocon, Inc., Boston, 1974, halaman 14-15.

ad.b. Managing Assets

Dalam fungsi ini yang dibicarakan adalah masalah pengolahan dana, dana yang ada harus dikelola secara tepat baik digunakan untuk aktiva lancar maupun dalam aktiva tetap.

Kelebihan dana yang menganggur dapat dimasukkan ke Bank dalam bentuk deposito berjangka yang liquid dan aman serta mempunyai balas jasa tetap atau dengan cara lain yang lebih efektif.

ad.c. Raising Funds

Dalam hal ini manajer keuangan dihadapkan pada masalah menentukan suatu kombinasi keuangan yang mendekati kebutuhan sesuai dengan dirancanakan. Bila rencana pengeluaran lebih besar dibandingkan dengan penerimaan, maka berupaya mencari dana tambahan dari luar perusahaan misalnya pada Bank atau pasar modal.

ad.d. Meeting Special Problems

Fungsi ini tidak selalu ditemui oleh manajer keuangan seperti Merger, reorganisasi finansial, likuidasi dan lain sebagainya. Kesemuanya itu senantiasa ada kaitannya dengan masalah keuntungan mengenai dasar yang akan digunakan sebagai dasar pertukaran saham.

2. Sumber-sumber modal

Sumber-sumber Permodalan Perusahaan dapat dibedakan kedalam dua golongan, yaitu:

a. Menurut asalnya, pada dasarnya dapat dibedakan dalam:

- Sumber intern (Internal Sources):

Yaitu sumber modal yang berasal dari perusahaan itu sendiri, seperti : Retained Earning atau laba ditahan,

Accumulated Depreciation atau akumulasi penyusutan.

Besarnya laba yang dimasukkan dalam cadangan atau ditahan, selain tergantung kepada besarnya laba yang diperoleh selama periode tertentu, juga tergantung kepada "Dividen Policy" dan "Plowing-Back Policy" yang dijalankan oleh perusahaan yang bersangkutan. Meskipun laba yang diperoleh selama periode tertentu besar, tetapi oleh karena perusahaan mengambil kebijaksanaan bahwa sebagian besar dari laba tersebut dibagikan sebagai dividen, maka bagian laba yang dijadikan cadangan adalah kecil, yang ini berarti bahwa sumber intern yang berasal dari cadangan adalah kecil jumlahnya.

Makin besar cadangan yang disediakan berarti makin besar sumber intern daripada funds yang ada dalam perusahaan yang bersangkutan.

- Sumber ekstern (external sources):

Yaitu sumber modal yang berasal dari luar perusahaan, seperti modal dari para kreditur, pemilik, peserta dan pengambil bagian di dalam perusahaan.

b. Menurut cara terjadinya, pada dasarnya dapat pula dibagi dalam:

- Tabungan: yaitu bagian pendapatan yang tidak dikonsumsi, sehingga dapat digunakan untuk keperluan konsumsi atau dipergunakan untuk investasi.
- Penciptaan atau kreasi uang/kredit oleh Bank.
- Intensifikasi daripada penggunaan uang, yaitu pihak Bank dapat meminjamkan kembali uang yang dipercayakan atau disimpan oleh masyarakat.⁶⁾

Proses perencanaan merupakan proses yang tak terpisahkan dari tugas-tugas manajer keuangan. Dana yang berasal dari hutang jangka panjang dan modal sendiri biasanya ditarik dalam jumlah besar tetapi hanya dilakukan sekali-kali karena biaya yang dikeluarkan per rupiah menjadi makin rendah dengan semakin banyaknya nilai surat-surat berharga yang dikeluarkan. Karenanya penting bagi perusahaan untuk

⁶⁾ Bambang Riyanto, Op. Cit., halaman. 161-162.

mempunyai taksiran atas kebutuhan dananya untuk tahun-tahun mendatang.

Perusahaan yang berkembang dan menguntungkan umumnya memerlukan tambahan kas untuk investasi pada piutang, persediaan dan aktiva tetap. Untuk perusahaan tersebut mempunyai aliran kas. Hakekatnya masalah ini sebagaimana hubungan sebab dan akibat antara aktiva dan penjualan.

Ramalan keuangan adalah pusat tanggung jawab para manajer keuangan. Perencanaan keuangan penting untuk menjamin diperolehnya dana-dana yang dibutuhkan untuk fasilitas-fasilitas baru dan untuk kepentingan personil dalam pertumbuhan dan pemantapan permodalan.

Perencanaan Jangka Panjang dibutuhkan untuk aktiva dan kemampuan-kemampuan lainnya oleh perusahaan dimasa datang dan siap tersedianya permodalan.

Pertumbuhan jangka panjang umumnya membutuhkan adanya dana-dana dari luar perusahaan melalui penjualan persediaan miliknya dan dengan membuat tambahan hutang jangka panjang. Biaya dan batas-batas waktu dimana dana-dana didapatkan mempunyai efek utama atas probabilitas dan sehatnya perusahaan.

Ramalan keuangan memberi kerangka kerja yang penting bagi semua aktivitas perusahaan.

Untuk menghasilkan penjualan-penjualan yang memberikan jumlah penerimaan yang meningkat, suatu perusahaan harus memiliki kekayaan aktiva seperti persediaan (inventory) bahan mentah dan aktiva tetap untuk berlanjutnya operasi perusahaan.

Uang tunai (kas) dibutuhkan untuk melanjutkan transaksi dan operasi perusahaan. Sejak aktiva dibutuhkan untuk penjualan, akan terdapat adanya hubungan antara volume penjualan dengan keperluan aktiva. Jadi penyebab utama mekanisme dalam ramalan keuangan adalah penjualan (sales).

Oleh Eddy Soewardi K, dalam bukunya *Manajemen Permodalan*, dalam kaitannya dengan ramalan keuangan pada metode Persentase dari Penjualan (Percent of Sales Method), dikemukakan bahwa analisis ini disarankan beberapa prinsip, diantaranya:

- 1). Makin tinggi pergeseran aktiva, maka makin rendah permodalan eksternal yang dibutuhkan untuk tingkat pertumbuhan penjualan. Aktiva yang berkurang ini karena digunakan dalam penjualan.
- 2). Makin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan pada suatu pergeseran aktiva dan tingkat laba penjualan tertentu, maka makin besar jumlah permodalan eksternal yang dibutuhkan untuk menunjang pertumbuhan itu. Akibat ini muncul karena dengan penjualan yang lebih besar, dibutuhkan jumlah aktiva yang lebih besar.
- 3). Untuk tingkat pertumbuhan penjualan tertentu dan untuk pergeseran aktiva tertentu, makin tinggi tingkat laba penjualan, maka makin kecil tambahan permodalan eksternal yang dibutuhkan. Laba yang lebih besar memberikan jumlah permodalan internal yang lebih besar pula.⁷⁾

B. Hipotesis

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan pada bab terdahulu, maka berikut ini akan disajikan suatu dugaan yang bersifat sementara, yaitu: Diduga bahwa Perusahaan Subur Makmur dalam tahun 1997 belum memerlukan sumber dana yang berasal dari luar perusahaan,

⁷⁾ Eddy Soewardi K., *Manajemen Permodalan*, Edisi Ketujuh, Penerbit Alumni Bandung, 1984, hal 46.

karena kebutuhan dana dalam kaitannya dengan kenaikan penjualan, masih mampu dipenuhi dengan sumber dari dalam perusahaan itu sendiri.

C. Definisi Konsepsional

Sesuai dengan judul Skripsi ini, yaitu: Peramalan Keuangan Dalam Rangka Peningkatan Penjualan pada Perusahaan Subur Makmur Samarinda, maka berikut ini akan dikemukakan definisi konsep mengenai Peramalan Keuangan itu sendiri.

Ramalan adalah "Sesuatu yang kita harapkan akan terjadi pada masa yang akan datang".⁸⁾

Sedangkan ramalan keuangan merupakan bagian dari fungsi manajemen keuangan yang menekankan pada hubungan tingkat pertumbuhan penjualan terhadap investasi perusahaan yang diinginkan didalam aktiva, untuk mendukung penjualan tersebut.

Proses perencanaan adalah bagian integral dari pekerjaan manajer keuangan. Disamping itu adalah sangat penting bahwa perusahaan harus memiliki suatu estimasi untuk beberapa tahun yang akan datang. Oleh karena itu, adalah sangat berguna untuk memahami metode peramalan kebutuhan dana perusahaan.

Peramalan Keuangan dapat dilakukan dengan beberapa metode, yaitu:

- a. Percent of sales method atau metode persentase penjualan.

⁸⁾ Sofjan Assauri, Management Produksi, Edisi Kedua, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta, 1978, halaman 140.

- b. Scatter diagram or simple regression method (diagram penyebaran atau metode regresi sederhana).
- c. Curvilinier simple regression atau regresi melengkung sederhana.
- d. Multiple regression.⁹⁾

Dalam kaitannya dengan penulisan skripsi ini, akan dibatasi pada salah satu metode saja, yaitu:

Metode Persentase Penjualan (Percent of Sales Method). Hal tersebut disebabkan karena metode ini lebih cocok dipergunakan untuk peramalan kebutuhan jangka pendek perusahaan. Teknik ini kurang berguna untuk peramalan jangka panjang karena metode ini mengasumsikan bahwa perubahan dari perkiraan tertentu dalam Neraca berkaitan langsung dengan perubahan penjualan: yaitu rasio dari perkiraan tersebut terhadap penjualan adalah tetap konstan.

⁹⁾ J. Fred Weston dan Eugene F. Brigham, Manajemen Keuangan Jilid I, Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1983, halaman 196-207.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Definisi Operasional

Pada bagian penulis akan mengemukakan suatu rumusan atau definisi operasional yang menyangkut indikator-indikator yang dipergunakan sebagai variabel-variabel yang akan diteliti dan dibahas seperti berikut ini.

Perusahaan Subur Makmur adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan bahan-bahan bangunan dan bahan penunjang lainnya untuk pembangunan fisik.

Peramalan Keuangan yang dimaksud di sini adalah estimasi atau perkiraan mengenai kebutuhan dana yang diperlukan perusahaan baik dana yang bersumber dari dalam yang terdiri dari laba ditahan dan penyusutan maupun dana yang bersumber dari luar perusahaan.

Dalam penulisan ini penulis lebih menekankan dana yang bersumber dari luar perusahaan yang bersifat sumber dana tidak spontan (non spontaneous sources) karena sumber dana spontan (spontaneous sources) seperti Hutang Dagang akan mengurangi besarnya kebutuhan dana yang diperlukan oleh perusahaan. Demikian juga sumber dana yang berasal dari dalam perusahaan (internal sources) seperti laba ditahan dan penyusutan akan memperkecil kebutuhan dana yang bersumber dari luar perusahaan karena sebagian sudah tersedia sumber dana yang berasal dari dalam perusahaan itu sendiri.

Volume penjualan yang dimaksud adalah penerimaan (revenue) yang diterima Perusahaan Subur Makmur dari penjualan bahan-bahan bangunan dan bahan penunjang lainnya selama jangka waktu tertentu satu tahun.

Bahan-bahan bangunan yang diperjual belikan perusahaan adalah terdiri dari: Seng, Semen, Cat, Paku, Pipa Paralon, Kawat, Plywood dan alat-alat listrik dengan jenis dan ukurannya masing-masing.

B. Perincian Data yang Diperlukan

Data yang diperlukan dalam menunjang terlaksananya penulisan ini adalah:

1. Neraca dan Laporan Rugi Laba Perusahaan Subur Makmur tahun 1995 dan tahun 1996.
2. Data perkembangan hasil penjualan Perusahaan Subur Makmur selama lima tahun terakhir (tahun 1992-1996).
3. Data lain yang diperlukan yang erat hubungannya dengan penulisan ini.

C. Jangkauan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada perusahaan yang bersangkutan yaitu: "Perusahaan Subur Makmur" yang beralamat Jalan Gajah Mada SK 3/22 Samarinda".

D. Tehnik Pengumpulan Data

Data yang diperlukan dikumpulkan dengan tehnik sebagai berikut:

1. Data Primer, pengumpulannya dilakukan dengan cara mengadakan penelitian langsung terhadap obyek yang bersangkutan yaitu berupa wawancara langsung kepada pihak yang berkompeten.
2. Data Sekunder, pengumpulannya dilakukan dengan mengadakan tinjauan terhadap laporan-laporan perusahaan dan membaca literatur yang ada hubungannya dengan penulisan ini.

E. Analisis dan Pengujian Hipotesis

Untuk menganalisis dan menguji kebenaran hipotesis yang telah dikemukakan terdahulu, maka dipergunakan peralatan sebagai berikut:

1. Untuk menghitung proyeksi atau ramalan penjualan tahun 1997, digunakan analisis trend dengan "Leas Square Method", yang memakai persamaan/fungsi linier, yaitu:

$$Y = a + bX^{10)}$$

Rumusan ini digunakan dengan asumsi segala sesuatu tidak mengalami perubahan.

Dalam hal ini untuk mencari dua variabel yang tidak diketahui yaitu a dan b dalam persamaan tersebut di atas, dibutuhkan dua persamaan pembantu yaitu:

$$1). \sum Y = n.a + b \sum X, \text{ dimana } \sum X = 0$$

$$\text{maka } \sum Y = n.a$$

¹⁰⁾ Sofyan Assauri, Op. Cit., halaman 143.

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

2). $\sum XY = a \sum X + b \sum X^2$, dimana $\sum X = 0$

maka $\sum XY = b \sum X^2$

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

Keterangan:

Y = Dependent variabel/nilai trend periode tertentu.

a = Konstante/nilai trend periode dasar.

b = Nilai marginal dependent variabel/pertambahan trend tahun yang dihitung.

X = Independent variabel/jumlah tahun dihitung dari periode dasar.

2. Usaha mengetahui besarnya kebutuhan tambahan dana yang bersumber dari luar perusahaan, (External Funds Required), digunakan rumus sebagai berikut:

$$\frac{A}{TR} (\Delta TR) - \frac{B}{TR} (\Delta TR) - bm (TR_2)^{11)}$$

dimana:

$\frac{A}{TR}$ = Aktiva yang bertambah secara spontan sejalan dengan jumlah pendapatan atau penjualan, sebagai persentase dari jumlah pendapatan atau penjualan.

$\frac{B}{TR}$ = Hutang yang bertambah secara spontan sejalan dengan jumlah pendapatan atau penjualan, sebagai persentase dari jumlah pendapatan atau penjualan.

ΔTR = Perubahan dalam jumlah pendapatan atau penjualan.

m = Laba Kotor atas penjualan

¹¹⁾ J.F. Weston & E.F. Brigham, Op. Cit., halaman 198.

TR_2 = Jumlah pendapatan yang diproyeksikan selama tahun tersebut

b = Rasio dari pendapatan yang tidak dibagikan (Earning retention ratio).

Kedua rumus tersebut di atas yaitu rumus 10 dan 11, merupakan dua komponen yang saling berkaitan dan saling menunjang untuk mencapai tujuan akhir yaitu untuk dapat meramalkan besarnya dana yang diperlukan oleh perusahaan dalam kaitannya dengan peningkatan penjualan. Adapun variabel yang menunjukkan kaitan kedua rumus tersebut yaitu dimana $Y = TR_2$ atau merupakan pendapatan/penjualan yang diproyeksikan (untuk tahun 1997).

Untuk menguji kebenaran hipotesis yang telah dikemukakan terdahulu, yaitu dengan membandingkan hasil analisis dengan sumber dana dari dalam perusahaan dengan asumsi bahwa tingkat keuntungan (profit margin) dan laba yang tidak dibagikan sama dengan tahun sebelumnya.

Bila kebutuhan dana dari luar perusahaan lebih besar daripada kebutuhan dana yang bersumber dari dalam perusahaan, berarti hipotesis diterima dan apabila terjadi hal sebaliknya maka hipotesis ditolak.

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan Subur Makmur

Perusahaan Subur Makmur Samarinda adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan umum yang menjual bahan bangunan dan bahan penunjang lainnya. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1980 dengan Surat Izin Usaha Perdagangan Nomor 131/PM/17/05/Nas. Perusahaan tersebut beralamat di Jalan Gajah Mada Samarinda. Dalam mengelola usahanya Perusahaan Subur Makmur memiliki sebuah gudang yang akan digunakan untuk menampung persediaan barang yang akan disalurkan, yaitu yang beralamat di Jalan Aminah Syukur Samarinda. Baik perusahaan yang beralamat di Jalan Gajah Mada maupun gudang yang beralamat di Jalan Aminah Syukur, keduanya berstatus hak milik.

Perusahaan ini didalam menjalankan usahanya pada mulanya belum memiliki gedung, karena persediaan barang yang dimiliki tidak terlalu banyak. Namun dengan semakin berkembangnya perusahaan maka persediaan barang yang dimilikipun semakin banyak, sehingga perusahaan membutuhkan sebuah gudang untuk menampungnya.

Begitupula dengan kebijaksanaan penjualan kredit yang dijalankan oleh Perusahaan Subur Makmur. Pada mulanya piutang dagang perusahaan ini masih kecil namun seiring dengan perkembangan usahanya dimana penjualan kredit semakin meningkat.

Dari kedua keadaan tersebut di atas membuktikan pula bahwa beberapa tahun terakhir ini perusahaan tersebut mengalami perkembangan yang cukup baik.

Disamping itu pula semakin luasnya daerah pemasaran barang-barang kebutuhan bangunan perusahaan ini yang seirama dengan perkembangan fisik baik bangunan pemerintah dan non pemerintah maupun perumahan dan lain sebagainya.

Walaupun daerah pemasaran perumahan ini masih berkisar pada daerah Samarinda dan sekitarnya saja, namun tumpuan harapan penjualannya adalah pemborong-pemborong yang ada di Samarinda.

Kesemuanya itu membawa angin baik bagi perkembangan Perusahaan Subur Makmur pada tahun-tahun terakhir ini.

Selanjutnya hal yang dapat dikemukakan di sini yaitu bahwa Perusahaan Subur Makmur ini dikelola oleh seorang Pimpinan Perusahaan dan seorang Wakil Pimpinan yang memperkerjakan 4 (empat) orang karyawan dan 2 (dua) orang karyawan lepas, 1 (satu) orang di bagian gudang dan 2 (dua) orang di bagian penjualan dan sekaligus melakukan penagihan atas piutang-piutang yang telah jatuh tempo.

B. Jenis-jenis Barang yang Diperdagangkan

Jenis-jenis barang yang dijual atau diperdagangkan oleh Perusahaan Subur Makmur yaitu berupa bahan-bahan bangunan dan bahan-bahan penunjang lainnya, yang dapat digolongkan sebagai berikut:

1. Jenis Cat

Dari berbagai merk cat maupun jenisnya masing-masing.

2. Jenis Paku

Dari berbagai jenis paku maupun ukurannya.

3. Jenis Semen

Dari berbagai merk semen, baik semen abu-abu maupun semen putih.

4. Jenis Seng

Dari berbagai jenis dan ukurannya.

5. Jenis Pipa Paralon

Dari berbagai ukuran dan jenisnya masing-masing.

6. Jenis Kawat

Dari berbagai jenis kawat maupun ukurannya.

7. Jenis Plywood

Dari berbagai ukuran Plywood.

8. Alat-alat Listrik

Dari berbagai jenis alat-alat listrik maupun ukurannya masing-masing.

C. Struktur Organisasi Perusahaan

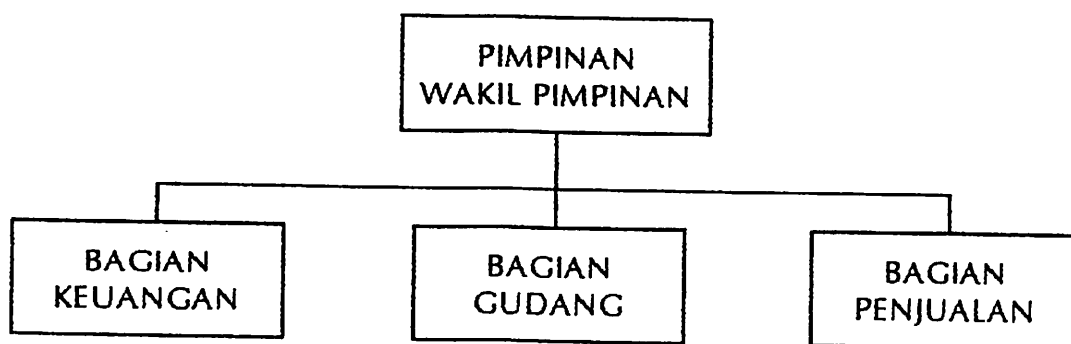
Bentuk struktur organisasi yang dipakai oleh Perusahaan Subur Makmur adalah struktur organisasi lini (Line Organization) yang dikelola oleh seorang pimpinan dan dibantu oleh empat orang karyawan.

Susunan organisasi dari Perusahaan Subur Makmur dapat terlihat berikut ini:

- 1) Pimpinan 1 (satu) orang
- 2) Wakil Pimpinan 1 (satu) orang
- 3) Bagian Keuangan 1 (satu) orang
- 4) Bagian Gudang 2 (dua) orang

- 5) Bagian Penjualan 1 (satu) orang
 - 6) Karyawan Lepas 2 (dua) orang.
- Pimpinan Perusahaan dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh seorang wakil dan dapat dikuasakan untuk mengambil keputusan apabila Pimpinan tidak berada di tempat.
 - Bagian Keuangan adalah bertugas melakukan penerimaan dan pembayaran jika bukti-bukti yang dilegalisir oleh Pimpinan Perusahaan ataupun Wakilnya.
 - Bagian Gudang 2 (dua) orang bertugas mencatat dan melakukan penerimaan dan pengiriman barang sesuai dengan bukti-bukti yang nyata.
 - Bagian Penjualan bertugas menagih piutang yang telah jatuh tempo.
 - Dan Karyawan Lepas 2 (dua) orang adalah bertugas.

Untuk jelasnya Struktur Organisasi Perusahaan Subur Makmur, dapat dilihat berikut ini:



Gambar 1. Struktur Organisasi Perusahaan Subur Makmur, Tahun 1997.

D. Laporan Keuangan Perusahaan

Untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan pada suatu waktu tertentu, dapat dilihat melalui laporan keuangan dari perusahaan tersebut. Laporan Keuangan pada umumnya adalah Neraca, Laporan Rugi-Laba dan Laporan Perubahan Modal.

Sebagai gambaran posisi keuangan pada Perusahaan Subur Makmur, maka berikut ini akan disajikan Neraca dan Laporan Rugi-Laba untuk tahun 1996, seperti tertulis pada halaman berikut ini:

Perusahaan Subur Makmur
Neraca Per 31 Desember 1996
(dalam ribuan Rp)

AKTIVA:

Aktiva Lancar:

- Kas/Bank	Rp.	8.945,5	
- Piutang Dagang	Rp.	14.620,-	
- Persediaan	Rp.	<u>21.263,5</u>	
Jumlah Aktiva Lancar	Rp.		44.829,-

Aktiva Tetap:

- Tanah	Rp.	15.560,-	
- Bangunan/Gedung	Rp.	18.750,-	
- Kendaraan	Rp.	12.450,-	
- Inventaris Kantor	Rp.	5.175,5	
- Akumulasi Penyusutan	(Rp.	<u>10.675,-</u>)	
Jumlah Aktiva Tetap	Rp.		<u>41.260,5</u>
JUMLAH AKTIVA	Rp.		<u><u>86.089,5</u></u>

PASIVA:

1. Hutang Lancar:

- Hutang Dagang	Rp.	18.650,5	
- Hutang Lain-lain	Rp.	<u>7.125,-</u>	
Jumlah Hutang Lancar	Rp.		25.775,5

2. Modal Saham:

- Modal yang disetor	Rp.	45.000,-	
- Laba yang ditahan	Rp.	10.114,-	
- Sisa Laba th berjalan	Rp.	<u>5.200,-</u>	
Jumlah Modal Sendiri	Rp.		<u>60.314,-</u>
JUMLAH HUTANG DAN MODAL	Rp.		<u><u>86.089,5</u></u>

Sumber Data : Perusahaan Subur Makmur, Tahun 1997.

Perusahaan Subur Makmur
Laporan Rugi Laba 31 Desember 1996
(dalam ribuan Rp)

Penjualan		Rp. 144.579,5,-
Harga Pokok Penjualan		Rp. 120.567,-
Laba Kotor		Rp. 24.012,5,-
Pengeluaran Operasional		
- Biaya Adminstrasi dan Umum	Rp. 2.625,-	
- Biaya Lain-lain	Rp. 4.172,5,-	
Jumlah Biaya Operasional		Rp. 6.797,5,-
Laba sebelum bunga & pajak		Rp. 17.215,-
Bunga		Rp. -
Laba sebelum Pajak		Rp. 17.215,-
Pajak		Rp. 6.815,-
Laba Bersih		Rp. 10.400,-

Catatan :

Pembagian Laba (deviden) adalah 50%
= 50% x Rp. 10.400,- = Rp. 5.200,-

Sumber Data : Perusahaan Subur Makmur Samarinda, Tahun 1997

Laporan Perkembangan Hasil Penjualan
Perusahaan Subur Makmur dari Tahun
1992 - 1996
(dalam ribuan Rp)

Tahun : 1992	Rp.	86.309,-
1993	Rp.	89.679,-
1994	Rp.	94.214,5
1995	Rp.	115.026,-
1996	Rp.	144.579,5

Sumber Data : Perusahaan Subur Makmur Samarinda, Tahun 1997.

BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis

Setiap perusahaan yang ingin berkembang dengan cepat, selalu harus mampu melihat jauh ke depan sehubungan dengan kemungkinan pengembangan usaha maupun hal-hal yang akan menghambat lajunya pengembangan usaha tersebut.

Perusahaan Subur Makmur yang bergerak dalam bidang perdagangan umum dengan usianya yang relatif masih muda itu, mempunyai prospek cukup baik dibanding dengan perusahaan lain yang sejenisnya. Dengan keadaan tersebut menjadikan suatu keharusan bagi perusahaan tersebut untuk memantapkan perencanaannya demi kelancaran usahanya.

Masalah keuangan adalah masalah yang sangat penting di dalam perusahaan, namun masalah lain seperti : Produksi dan Pemasaran, juga harus mendapat perhatian dan dapat diabaikan begitu saja.

Perusahaan Subur Makmur yang merupakan obyek penelitian dalam penelitian ini, penulis mencoba menerapkan salah satu metode Peramalan Keuangan, yaitu Metode Persentase Penjualan (Percent of Sales Method).

Untuk keperluan tersebut, terlebih dahulu dilakukan perhitungan terhadap ramalan penjualannya dari data historis 5 (lima) tahun yang lalu seperti pada tabel berikut ini.

Tabel 1 Perhitungan Ramalan Penjualan pada Perusahaan Subur Makmur Samarinda. (dalam ribuan Rp).

Tahun	Y	X	XY	X ²
1992	86.309	-2	-172.618	4
1993	89.679	-1	-89.679	1
1994	94.214 ,5	0	0	0
1995	115.026	1	115.026	1
1996	144.579 ,5	2	289.159	4
	529.808	0	141.888	10

Sumber Data : Diolah dari hasil penelitian.

Keterangan :

Y = Jumlah Penjualan

Persamaan Trend = $Y = a + bX$

dimana:

$$1). \sum Y = n.a + b \sum X, \text{ dimana } \sum X = 0$$

$$\sum Y = n.a$$

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

$$a = \frac{529.808}{5} = 105.961,6$$

$$2). \sum XY = a \sum X + b \sum X^2, \text{ dimana } \sum X = 0$$

$$\text{maka } \sum XY = b \sum X^2$$

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

$$b = \frac{141.888}{10} = 14.188,8$$

Persamaan Trend = $Y = a + bX$

$$Y = 105.961,6 + 14.188,8 X$$

Ramalan Penjualan untuk tahun:

$$1997 : Y = 105.961,6 + 14.188,8 (3)$$

$$= 105.961,6 + 42.566,4$$

$$= 148.528$$

$$1998 : Y = 105.961,6 + 14.188,8 (4)$$

$$= 105.961,6 + 56.755,2$$

$$= 162.716,8$$

$$1999 : = \text{dan seterusnya.}$$

Dari hasil perhitungan di atas terlihat bahwa perkiraan penjualan untuk tahun 1997 adalah sebesar Rp. 148.528.000,- dan untuk tahun 1998 adalah sebesar Rp.162.716.800,-

Dalam hubungan dengan ramalan keuangan (Financial Forecasting) pada Perusahaan Subur Makmur Samarinda, maka selanjutnya diperlakukan data Neraca tahun 1996 dan hasil penjualan tahun 1996 mengetahui komponen aktiva dan hutang yang bersifat spontan yang akan berpengaruh langsung terhadap kenaikan penjualan yang diharapkan tahun 1997 itu.

Sebagai langkah selanjutnya ialah dengan menyusun Neraca tahun 1996 dalam persentasi dari hasil penjualan tahun 1996.

Perusahaan Subur Makmur Samarinda, untuk tahun 1996, memperoleh hasil penjualan sebesar Rp. 144.579.500,- dan mampu mencapai keuntungan bersih, Rp. 10.400.000,-

Neraca Perusahaan Subur Makmur dalam tahun 1996 dalam persentase, dapat dilihat berikut ini:

Neraca Perusahaan Subur Makmur Samarinda

Per 31 Desember 1996

(dalam persentase dari penjualan)

AKTIVA		HUTANG & MODAL	
- Kas/Bank	6,0	- Hutang Dagang	13,0
- Piutang Dagang	10,0	- Hutang lain-lain	5,0
- Persediaan	15,0	- Modal sendiri	n.a
- Aktiva Tetap (Neto)	<u>29,0</u>		—
	<u>60,0</u>		<u>18,0</u>

Catatan : Angka persentase dibulatkan

n.a : Not applicable (tidak diperlukan)

Sumber Data : Diolah dari hasil penelitian

Untuk menghitung besarnya dana yang diperlakukan dalam hubungannya dengan tingkat penjualan yang diharapkan pada tahun 1997 yaitu Rp. 148.528.000,- maka terlebih dahulu menghitung kenaikan penjualan serta besarnya profit margin untuk tahun 1996. Dengan demikian oleh Perusahaan Subur Makmur untuk tahun 1997 seperti berikut ini:

- Hasil Penjualan tahun 1997	Rp. 148.528.000,-
- Hasil Penjualan tahun 1996	<u>Rp. 144.579.500,-</u>
Kenaikan Penjualan tahun 1997	Rp. 3.948.500,-

Margin Laba (Profit Margin) tahun 1996 adalah:

$$\frac{10.400.000}{144.579.500} \times 100\% = 7,19\%$$

$$= 7\% \text{ (dibulatkan)}$$

Dari keuntungan bersih yang diperoleh Perusahaan Subur Makmur dalam tahun 1996 Rp. 10.400.000,- dibagikan kepada pemiliknya 50% dan sisanya 50% sebagai laba ditahan.

Dengan data terdahulu, dapatlah dihitung besarnya kebutuhan dana dari luar yang diperlukan (External Funds Required), dengan asumsi bahwa profit margin dan laba ditahan sama dengan tahun sebelumnya.

$$\begin{aligned} \text{EFR} &= \frac{A}{\text{TR}} (\Delta \text{TR}) - \frac{B}{\text{TR}} (\Delta \text{TR}) - \text{bm} (\text{TR}_2) \\ &= 0,60 (\text{Rp. } 4.000.000,-) - 0,18 (\text{Rp. } 4.000.000,-) - 0,50 (0,07) \\ &\quad (\text{Rp. } 148.528.000,-) \\ &= \text{Rp. } 2.400.000,- - \text{Rp. } 720.000,- - \text{Rp. } 5.198.480,- \\ &= (\text{Rp. } 3.518.480,-) \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas, terlihat bahwa pada tingkat penjualan yang diperkirakan diramalkan untuk tahun 1997 sebesar Rp. 148.528.000,- maka Perusahaan Subur Makmur masih belum memerlukan tambahan dana yang berasal dari luar perusahaan (External Funds Required) karena hasilnya adalah negatif sebesar Rp. 3.518.480,- Hal ini berarti bahwa perusahaan masih mempunyai dana lebih

Rp. 3.518.480,- untuk membelanjai perusahaan pada tingkat penjualan yang diramalkan itu.

Untuk lebih jelasnya diuraikan berikut ini:

- Kebutuhan dana tahun 1997 (dari dalam dan luar) adalah

$$= \frac{A}{TR} (\Delta TR)$$

$$= 0,60 \text{ (Rp. 4.000.000)}$$

$$= \text{Rp. 2.400.000,-}$$

- Sumber dana spontan adalah

$$= \frac{B}{TR} (\Delta TR)$$

$$= 0,18 \text{ (Rp. 4.000.000)}$$

$$= \text{Rp. 720.000,-}$$

- Sumber dana dari dalam perusahaan adalah:

$$= \text{b.m. ((TR}_2\text{)}$$

$$= 0,50 \text{ (0,07) (Rp. 148.528.000,-)}$$

$$= \text{Rp. 5.198.480,-}$$

Rekapitulasi (tahun 1997):

- Kebutuhan dana dari luar & dalam	Rp.	2.400.000,-
- Sumber Dana Spontan	(Rp.	720.000,-)
- Sumber Dana dari Dalam	(Rp.	<u>5.198.480,-</u>)
Kelebihan dana di dalam perusahaan	(Rp.	<u>3.518.480,-</u>)

Dari hasil itu terbukti bahwa untuk tahun 1997 Perusahaan Subur Makmur masih tidak perlu mencari dana dari luar perusahaan.

Kebutuhan dana Perusahaan Subur Makmur untuk tahun 1998 dapat pula dihitung dengan asumsi yang sama dengan tahun 1997, adalah seperti berikut ini:

- Hasil Penjualan tahun 1998	Rp. 162.716.800,-
- Hasil Penjualan tahun 1997	<u>Rp. 148.528.000,-</u>
Kenaikan Penjualan tahun 1998	Rp. 14.188.800,-
atau dibulatkan	Rp. 14.000.000,-

maka:

$$\begin{aligned}
 EFR &= \frac{A}{TR} (\Delta TR) - \frac{B}{TR} (\Delta TR) - bm (TR_2) \\
 &= 0,60 (\text{Rp. } 14.000.000,-) - 0,18 (\text{Rp. } 14.000.000,-) - 0,50 (0,07) \\
 &\quad (\text{Rp. } 162.716.800,-) \\
 &= \text{Rp. } 8.400.000,- - \text{Rp. } 2.520.000,- - \text{Rp. } 5.695.088,- \\
 &= \text{Rp. } 184.912,-
 \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan tersebut di atas, terlihat bahwa untuk tahun 1988 dengan tingkat ramalan penjualan sebesar Rp. 162.716.800,- ternyata bahwa perusahaan sudah mencari dana tambahan yang bersumber dari luar perusahaan sebesar Rp. 184.912,-. Hal tersebut berarti bahwa dana yang tersedia dari dalam perusahaan, sudah tidak mampu memenuhi kebutuhan dana seluruhnya yang diperlukan perusahaan pada tingkat penjualan yang diramalkan itu. Untuk jelasnya diuraikan berikut ini:

- Kebutuhan dana tahun 1998 (dari dalam dan luar) adalah

$$= \frac{A}{TR} (\Delta TR)$$

$$= 0,60 \text{ (Rp. 14.000.000)}$$

$$= \text{Rp. 8.400.000,-}$$

- Sumber dana spontan adalah

$$= \frac{B}{TR} (\Delta TR)$$

$$= 0,18 \text{ (Rp. 14.000.000)}$$

$$= \text{Rp. 2.520.000,-}$$

- Sumber dana dari dalam perusahaan adalah:

$$= \text{b.m. ((TR}_2\text{)}$$

$$= 0,50 \text{ (0,07) (Rp. 162.716.800,-)}$$

$$= \text{Rp. 5.695.088,-}$$

Rekapitulasi (tahun 1998):

- Kebutuhan dana dari luar & dalam	Rp. 8.400.000,-
- Sumber Dana Spontan	(Rp. 2.520.000,-)
- Sumber Dana dari Dalam	(Rp. <u>5.695.088,-</u>)
Kelebihan dana di dalam perusahaan	(Rp. <u><u>184.912,-</u></u>)

Dengan perhitungan yang sama dengan tahun sebelumnya, maka terbukti pula bahwa untuk tahun 1998 yang akan datang, Perusahaan Subur Makmur akan perlu mencari dana yang bersumber dari luar perusahaan, yaitu sebesar Rp. 184.912,-.

Dari hasil analisis di atas, terbukti bahwa untuk tahun 1997 perusahaan masih mempunyai kelebihan dana sebesar Rp. 3.518.480,- yang dapat dimanfaatkan untuk tujuan lain dan perusahaan tidak perlu mencari dana dari luar perusahaan.

Untuk tahun 1998, terlihat pula bahwa perusahaan sudah tidak mampu memenuhi kebutuhan dananya dalam hubungannya dengan peningkatan penjualan yang lebih besar daripada tahun 1997, sehingga perusahaan harus mencari dana tambahan dari luar perusahaan.

Dengan demikian terbukti pula bahwa hipotesis yang telah diajukan terdahulu dapat diterima.

B. Pembahasan

Dari hasil analisis di muka telah diramalkan besarnya penjualan untuk tahun 1997 dan tahun 1998 pada Perusahaan Subur Makmur Samarinda.

Kebutuhan dana untuk membelanjai operasi perusahaan di masa yang akan datang, maka variabel yang paling penting adalah memperkirakan besarnya penjualan yang mampu dicapai oleh perusahaan tersebut.

Dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (Least Square Method) maka hasil dari ramalan penjualan adalah:

- Untuk tahun 1997 sebesar Rp. 148.528.000,-
- Untuk tahun 1998 sebesar Rp. 162.716.800,-

Peramalan keuangan untuk tahun 1997 diperoleh hasil sebagai berikut:

Aktiva sebagai persentase penjualan	= 60,0
Sumber spontan (kenaikan hutang secara spontan)	= <u>18,0</u>
Persentase dari setiap pertambahan rupiah dari penjualah yang harus dibiayai	= 42,0

Hal tersebut berarti bahwa setiap pertambahan penjualan Rp 1,- aktiva harus bertambah dengan Rp. 0,60 dan jumlah ini harus dibelanjai dengan satu dan lain cara.

Hutang Dagang dan hutang-hutang terutang akan bertambah secara spontan dengan kenaikan penjualan. Perkiraan-perkiraan ini akan menyediakan Rp. 0,18 dana baru untuk setiap pertambahan Rp. 1,- dalam penjualan.

Dengan demikian setiap pertambahan Rp. 1,- dalam penjualan pada Perusahaan Subur Makmur harus memperoleh Rp. 0,42 dari keuangan baik cara internal maupun cara eksternal. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

Untuk kenaikan penjualan tahun 1997 sebesar Rp. 4.000.000,- dibutuhkan dana 42% atau:

$$\frac{42}{100} \times \text{Rp. } 4.000.000,- = \text{Rp. } 1.680.000,-$$

Profit Margin 7% :

$$\frac{7}{100} \times \text{Rp. } 148.528.000,- = \text{Rp. } 10.396.960,-$$

Deviden 50% :

$$\frac{50}{100} \times \text{Rp. } 10.396.960,- = \underline{\text{Rp. } 5.198.480,- (-)}$$

Laba ditahan tahun 1997 Rp. 5.198.480,-

Jadi kebutuhan dana Rp. 1.680.000,-

Laba ditahan Rp. 5.198.480,- (-)

Kelebihan dana dari luar perusahaan (Rp. 3.518.480,-)

Dengan kata lain perusahaan tidak perlu mencari dana yang berasal dari luar perusahaan karena dengan dana yang berasal dari dalam perusahaan sudah cukup bahkan lebih dari yang diperlukan.

Hal tersebut diakibatkan kenaikan penjualan dari tahun 1996 ke tahun 1997 adalah sangat kecil sekali yaitu Rp. 3.948.500,- dibulatkan menjadi Rp. 4.000.000,- atau

$$= \frac{\text{Rp. 4.000.000,-}}{\text{Rp. 144.579.500,-}} \times 100\% = 2,77\%$$

Jadi dibanding dengan kenaikan tahun sebelumnya yaitu dari tahun 1995 sebesar Rp. 115.026.000,- menjadi Rp. 144.579.500,- pada tahun 1996, kenaikannya adalah sebesar Rp. 29.553.500,- atau =

$$= \frac{\text{Rp. 29.553.500,-}}{\text{Rp. 115.026.000,-}} \times 100\% = 25,69\%$$

Dari keadaan tersebut di atas, dapat dikemukakan bahwa kenaikan yang sedikit/kecil dalam penjualan akan dapat dibelanjai dengan dana yang bersumber dari dalam perusahaan, sementara kenaikan yang cukup besar dalam penjualan akan mengharuskan perusahaan untuk mencari sumber-sumber dana dari luar perusahaan.

Untuk lebih meyakinkan hal tersebut, baiklah kita lihat hasil peramalan untuk tahun 1998 sebagai berikut:

Kenaikan penjualan tahun 1998 sebesar Rp. 14.000.000,- dibutuhkan dana 42% atau:

$$\frac{42}{100} \times \text{Rp. 14.000.000,-} = \text{Rp. 5.880.000,-}$$

Profit Margin 7% :

$$\frac{7}{100} \times \text{Rp. 162.716.800,-} = \text{Rp. 11.390.176,-}$$

Deviden 50% :

$\frac{50}{100} \times \text{Rp. } 11.390.176,-$	<u>= Rp. 5.695.088,- (-)</u>
Laba ditahan tahun 1998	Rp. 5.695.088,-
Jadi kebutuhan dana	Rp. 5.880.000,-
Laba ditahan	<u>Rp. 5.695.088,- (-)</u>
Kelebihan dana dari luar perusahaan	<u><u>Rp. 184.912,-</u></u>

Dari hasil di atas, perusahaan harus mencari sumber dana dari luar perusahaan sebesar Rp. 184.912,- guna memenuhi kenaikan penjualan yang diramalkan untuk tahun 1998.

Terbukti pula bahwa kenaikan penjualan yang sedikit lebih besar dari tahun 1997 ke tahun 1998 yaitu sebesar Rp. 14.188.800,- dibulatkan menjadi Rp. 14.000.000,- atau

$$= \frac{\text{Rp. } 14.000.000,-}{\text{Rp. } 148.528.000,-} \times 100\% = 9,43\%$$

akan terjadi bahwa dana dari dalam perusahaan tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan dana dari kenaikan dalam penjualan yang diramalkan itu. Dengan kata lain, perusahaan harus mencari sumber dana dari luar perusahaan guna memenuhi dana yang diperlukan perusahaan.

Keadaan tersebut dapat pula diatasi dengan jalan mengurangi besarnya deviden yang dibagikan kepada para pemilik modal, sehingga keuntungan yang diperoleh perusahaan sebagian besar disisihkan untuk laba ditahan. Dengan demikian kebutuhan dana perusahaan dapat ditutupi dari dana yang bersumber dari dalam perusahaan itu sendiri (laba ditahan).

Dengan kata lain bahwa semakin deviden semakin besar kemungkinan perusahaan tidak memerlukan tambahan dana yang berasal dari luar perusahaan. Sebaliknya jika deviden yang dibagikan semakin besar maka semakin besar pula kemungkinannya untuk mencari dana dari luar perusahaan guna memenuhi kebutuhan dana yang diperlukan itu.

Dari hasil perhitungan peramalan keuangan Perusahaan Subur Makmur untuk tahun 1997 dan tahun 1998 di atas, dapatlah disusun Neraca Performa untuk tahun 1997 dan tahun 1998.

Untuk keperluan tersebut, perlu diadakan perhitungan kenaikan unsur-unsur aktiva maupun pasiva yang mempunyai kaitan langsung dengan kenaikan penjualan tahun 1998.

Kenaikan penjualan (Δ TR) tahun 1997 adalah sebesar Rp. 3.948.500,- dibulatkan menjadi Rp. 4.000.000,- maka kenaikan unsur-unsur aktiva dan pasiva adalah sebagai berikut:

1). Sektor Aktiva:

- Kas/Bank tahun 1997	Rp.	8.945.500,-
Kenaikan tahun 1997: 6% x Rp. 4.000.000,-	Rp.	<u>240.000,-</u> +
Kas/Bank tahun 1997	Rp.	9.185.500,-
- Piutang Dagang tahun 1996	Rp.	14.620.000,-
Kenaikan tahun 1997: 10% x Rp. 4.000.000,-	Rp.	<u>400.000,-</u> +
Piutang Dagang tahun 1997	Rp.	15.020.000,-

- Persediaan tahun 1996	Rp.	21.263.500,-	
Kenaikan tahun 1997: 15% x Rp. 4.000.000,-	Rp.	<u>600.000,-</u>	+
Persediaan tahun 1997	Rp.	21.863.500,-	
- Aktiva tetap tahun 1996	Rp.	41.260.500,-	
Kenaikan tahun 1997: 29% x Rp. 4.000.000,-	Rp.	<u>1.160.000,-</u>	+
Aktiva tetap tahun 1997	Rp.	42.420.500,-	

2). Sektor Pasiva:

- Hutang Dagang tahun 1996	Rp.	18.650.500,-	
Kenaikan tahun 1997: 13% x Rp. 4.000.000,-	Rp.	<u>520.000,-</u>	+
Hutang Dagang tahun 1997	Rp.	19.170.500,-	
- Hutang Lain-lain tahun 1996	Rp.	7.125.000,-	
Kenaikan tahun 1997: 5% x Rp. 4.000.000,-	Rp.	<u>200.000,-</u>	+
Hutang Lain-lain tahun 1997	Rp.	7.325.000,-	

Dari hasil perhitungan tersebut, dapatlah disusun Neraca Performa tahun 1997 sebagai berikut:

Neraca Performa
31 Desember 1997

AKTIVA:

Aktiva Lancar:

- Kas/Bank	Rp. 9.185.500,-
- Piutang Dagang	Rp. 15.020.000,-
- Persediaan	Rp. 21.860.500,-

Aktiva Tetap (Neto) Rp. 42.420.500,-

Jumlah Aktiva Rp. 88.489.500,-

PASIVA:

Hutang Lancar:

- Hutang Dagang	Rp. 19.170.500,-
- Hutang Lain-lain	Rp. 7.325.000,-

Modal Sendiri:

- Modal yang disetor	Rp. 45.000.000,-
- Laba ditahan (th. 1996)	Rp. 15.314.000,-
- Laba tahun ini (th. 1997)	Rp. 5.198.480,-

Kelebihan dana (th. 1997) (Rp. 3.518.480,-)

Jumlah Hutang & Modal Rp. 88.489.500,-

Kenaikan penjualan (Δ TR) tahun 1998 adalah sebesar Rp. 14.188.800,- dibulatkan menjadi Rp. 14.000.000,- maka kenaikan unsur-unsur aktiva dan pasiva adalah sebagai berikut:

1). Sektor Aktiva:

- Kas/Bank tahun 1997	Rp.	9.185.500,-
Kenaikan tahun 1998: 6% x Rp. 14.000.000,-	Rp.	<u>840.000,- +</u>
Kas/Bank tahun 1998	Rp.	10.025.500,-
- Piutang Dagang tahun 1997	Rp.	15.020.000,-
Kenaikan tahun 1998: 10% x Rp. 14.000.000,-	Rp.	<u>1.400.000,- +</u>
Piutang Dagang tahun 1998	Rp.	16.420.000,-
- Persediaan tahun 1997	Rp.	21.263.500,-
Kenaikan tahun 1998: 15% x Rp. 14.000.000,-	Rp.	<u>2.100.000,- +</u>
Persediaan tahun 1998	Rp.	23.963.500,-
- Aktiva tetap (Neto) tahun 1997	Rp.	42.420.500,-
Kenaikan tahun 1998: 29% x Rp. 14.000.000,-	Rp.	<u>4.060.000,- +</u>
Aktiva tetap (Neto) tahun 1998	Rp.	46.480.500,-

2). Sektor Pasiva:

- Hutang Dagang tahun 1997	Rp.	19.170.500,-
Kenaikan tahun 1998: 13% x Rp. 14.000.000,-	Rp.	<u>1.820.000,- +</u>
Hutang Dagang tahun 1998	Rp.	20.990.500,-

- Hutang Lain-lain tahun 1997	Rp.	7.325.000,-
Kenaikan tahun 1998: 5% x Rp. 14.000.000,-	Rp.	<u>700.000,-</u> +
Hutang Lain-lain tahun 1998	Rp.	8.025.000,-

Dari hasil perhitungan tersebut, dapatlah disusun Neraca Performa tahun 1998 sebagai berikut:

Neraca Performa
31 Desember 1998

AKTIVA:

Aktiva Lancar:

- Kas/Bank	Rp.	10.025.500,-
- Piutang Dagang	Rp.	16.420.000,-
- Persediaan	Rp.	23.963.500,-

Aktiva Tetap (Neto) Rp. 46.480.500,-

Jumlah Aktiva Rp. 96.889.500,-

PASIVA:

Hutang Lancar:

- Hutang Dagang	Rp.	20.990.500,-
- Hutang Lain-lain	Rp.	8.025.000,-

Modal Sendiri:

- Modal yang disetor	Rp.	45.000.000,-
- Laba ditahan (th. 1996)	Rp.	20.512.480,-
- Laba tahun ini (th. 1997)	Rp.	5.695.088,-

Kelebihan dana (th. 1997) (Rp. 3.518.480,-)

Kelebihan dana (th. 1998) Rp. 184.912,-

Jumlah Hutang & Modal Rp. 96.889.500,-

Dari Neraca Performa tahun 1997 dan 1998 di atas, terlihat bahwa pada Neraca Performa 1997 terdapat adanya kelebihan dana yang dimiliki perusahaan sebesar Rp. 3.518.480,-. Yang berarti bahwa perusahaan dalam tahun 1997 tidak perlu mencari sumber dana dari luar perusahaan.

Dalam Neraca Performa tahun 1998 terlihat pula bahwa sumber dana dari dalam perusahaan sudah tidak mampu memenuhi kebutuhan dana yang diperlukan perusahaan dan mengharuskan perusahaan untuk mencari sumber dana dari luar perusahaan yaitu sebesar Rp. 184.912,-.

Walaupun jumlahnya kelihatannya sangat kecil, tetapi hal tersebut merupakan petunjuk bagi perusahaan agar tetap mempersiapkan diri untuk menghadapi kenyataan tersebut.

Untuk menghindari kemungkinan tambahan modal/dana dari luar perusahaan, maka perlu adanya kebijaksanaan deviden, dimana pembagian deviden diperkecil sehingga sumber dari dalam perusahaan dalam bentuk laba ditahan akan menjadi lebih besar. Dengan demikian kebutuhan dana perusahaan terpenuhi dari sumber dari dalam perusahaan itu sendiri.

Untuk jelasnya, marilah kita lihat data untuk tahun 1998 terdahulu, yaitu:

Kenaikan penjualan pada tahun 1998 adalah sebesar Rp. 14.188.800,-
dibulatkan Rp. 14.000.000,-.

Kebutuhan dana th. 1998 = 42% x Rp. 14.000.000,- = RP. 5.880.000,-.

- Profit Margin 7% atau: 7% x Rp.162.716.000,-	Rp. 11.390.176,-
- Dividen diperkecil dari 50% menjadi 40% 40% x Rp. 11.390.176,-	<u>Rp. 4.556.070,40</u>
Laba ditahan tahun 1998	<u>Rp. 6.834.105,60</u>

Dengan demikian perusahaan tidak memerlukan tambahan dana yang bersumber dari luar perusahaan karena sumber yang tersedia dari dalam perusahaan telah melebihi Rp. 954.105,60 dari yang dibutuhkan.

Untuk jelasnya, seperti nampak di bawah ini:

- Kebutuhan dana (dari dalam dan luar) Perusahaan	Rp. 5.880.000,-
- Sumber dari dalam (laba ditahan)	<u>Rp. 6.834.105,60</u>
- Kelebihan dana perusahaan	<u>Rp. 954.105,60</u>

Jadi dengan kebijaksanaan dividen, akan mempunyai pengaruh terhadap sumber dana yang akan diperoleh untuk memenuhi kebutuhan dana perusahaan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan bab terdahulu, selanjutnya dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Perusahaan Subur Makmur adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan bahan-bahan bangunan dan bahan penunjang lainnya, memperlihatkan kemajuan yang baik sekali. Untuk pengembangan yang lebih baik lagi, perlu adanya pandangan jauh ke depan utamanya yang berkaitan dengan kebutuhan dana perusahaan.

Sehubungan dengan hal itu, dari data historis hasil penjualan Perusahaan Subur Makmur selama 5 (lima) tahun yaitu dari tahun 1992 sampai tahun 1996 yang digunakan sebagai ramalan untuk tahun 1997 dan tahun 1998 dengan metode kuadrat terkecil (Least Square Method), memberikan hasil ramalan penjualan untuk tahun 1997 sebesar Rp. 148.528.000,- dan untuk tahun 1998 sebesar Rp. 162.716.800,-

2. Dari hasil ramalan penjualan tahun 1997 dan tahun 1998 itu, dibuat ramalan kebutuhan dana perusahaan atas besarnya penjualan tersebut, baik dana yang berasal dari luar perusahaan.

Hasil ramalan kebutuhan dana tersebut adalah sebagai berikut:

Tahun 1997:

Dengan kenaikan penjualan yang diperkirakan sebesar Rp. 148.528.000,- maka =

- Kebutuhan dana perusahaan (dari dalam maupun dari luar perusahaan adalah sebesar Rp. 2.400.000,-
- Sumber dana spontan (Rp. 720.000,-)
- Sumber dana dari dalam perusahaan (Rp. 5.198.480,-)
- Kelebihan dana dari dalam perusahaan (Rp. 3.518.480,-)

Dari hasil tersebut terlihat bahwa untuk tahun 1997 dengan ramalan penjualan yang diperoleh sebesar Rp. 148.528.000,- itu perusahaan belum memerlukan tambahan dana yang berasal dari luar perusahaan karena dana dari dalam perusahaan sudah cukup dan bahkan kelebihan an dana sebesar Rp. 3.518.480,-. Dana tersebut dapat dimanfaatkan secara efektif untuk jenis kegiatan yang lain.

Tahun 1998:

Dengan kenaikan penjualan yang diperkirakan sebesar Rp. 162.716.800,- maka =

- Kebutuhan dana perusahaan (dari dalam maupun dari luar perusahaan adalah sebesar Rp. 8.400.000,-
- Sumber dana spontan (Rp. 2.520.000,-)
- Sumber dana dari dalam perusahaan (Rp. 5.695.088,-)
- Kelebihan dana dari dalam perusahaan (Rp. 184.912,-)

Dari hasil tersebut terlihat bahwa untuk tahun 1998 dengan ramalan penjualan yang diperoleh sebesar Rp. 162.716.800,- itu perusahaan

harus mencari sumber dana dari luar perusahaan, karena dana yang tersedia dari dalam perusahaan sudah tidak cukup untuk membiayai kegiatan perusahaan dalam kaitannya dengan kenaikan penjualan tersebut .

3. Kenaikan penjualan yang lebih kecil (2,77% untuk tahun 1997) belum memerlukan tambahan dana yang bersumber dari luar perusahaan, yang berarti dana dari dalam masih cukup untuk membiayai kegiatan perusahaan. Sebaiknya kenaikan penjualan yang lebih besar (25,69% untuk tahun 1998) sudah mengharuskan perusahaan untuk mencari sumber dana yang berasal dari luar perusahaan, karena dana yang berasal dari dalam perusahaan sudah tidak cukup untuk membiayai kegiatan perusahaan pada tingkat kenaikan penjualan tersebut.
4. Sebagai kesimpulan terakhir bahwa hipotesis yang telah dikemukakan terdahulu dapat diterima, hal ini terbukti dari hasil perhitungan kebutuhan dana untuk tahun 1997 menunjukkan adanya kelebihan dana yang berasal dari dalam perusahaan sebesar Rp. 3.518.480,- yang berarti pula perusahaan belum memerlukan tambahan dana yang bersumber dari luar perusahaan.

B. Saran - saran

Sehubungan dengan hasil analisis dan pembahasan serta hasil-hasil penelitian di bawah ini akan dikemukakan beberapa saran-saran yang mungkin berguna bagi pengembangan Perusahaan Subur Makmur untuk masa yang akan datang.

Adapun saran-saran tersebut, adalah sebagai berikut :

1. Sebelum melaksanakan kegiatan usaha, hendaknya Perusahaan Subur Makmur menyusun terlebih dahulu suatu perencanaan agar kegiatan usaha dapat terkontrol.
2. Untuk memperkirakan besarnya kebutuhan dana untuk membelanjai operasi perusahaan, sebaiknya membuat ramalan penjualan terlebih dahulu agar perusahaan tidak mengalami kekurangan ataupun kelebihan dana sehubungan dengan besarnya yang diramalkan itu.
3. Besarnya dana yang dibutuhkan perusahaan untuk menjamin kelancaran operasi perusahaan, supaya membuat suatu ramalan keuangan (Financial Forecast).
4. Untuk lebih meningkatkan volume penjualan, sebaiknya perusahaan memperluas daerah pemasaran serta mengambil kebijaksanaan harga (penurunan harga jual) agar dapat menarik konsumen yang lebih banyak.
5. Untuk meningkatkan margi laba (profit margin) untuk tahun-tahun mendatang, pengeluaran yang tidak ekonomis supaya ditekan/dihindari.
6. Untuk dapat menarik langganan, supaya servis/pelayanan kepada langganan supaya di tingkatkan.
7. Penyerahan barang pesanan kepada langganan diusahakan agar dapat dilakukan tepat pada saat diperlukan (tepat waktu).

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Riyanto, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Kedua, Cetakan Kedelapan, Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada, Yogyakarta, 1982.
- Eddy Soewardi K., Manajemen Permodalan, Edisi Ketujuh, Penerbit Alumni, Bandung, 1984.
- J. Fred Weston and Eugene F. Brigham, Managerial Fianance, Sevent Edition, The Dryden Hindole, Illinois, 1981.
- J. Fred Weston and Eugene F. Brigham, Manajemen Keuangan Jilid I, Edisi Ketujuh, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1983.
- M. Manullang, Pengantar Ekonomi Perusahaan, Cetakan Ketiga, Perusahaan Daerah Sumatra Utara Deli, Medan, 1969.
- R.A. Stevenson, Fundamental of Finance, 1st Edition, International Student Edition, Mc Grow Hill International, Rook Company, 1981.
- R.W. Johnson, Financial Management, Fourth Edition, Allyn and Bacon. Inc, Boston, 1974.
- Sofjan Assauri, Management Produksi, Edisi Kedua, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, Jakarta, 1978.