

**ANALISIS EKSPANSI PEMBELANJAAN TERHADAP  
PENINGKATAN PROFITIBILITAS  
PADA UD. ERA MAS  
DI MAKASSAR**



**Diajukan oleh :**

**MULIATI**

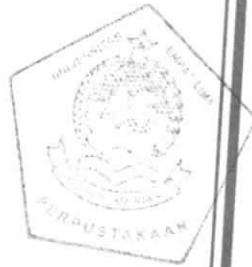
**Stb : 45 00 012 069**

**SKRIPSI**

Untuk memenuhi salah satu persyaratan  
Guna memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi

**JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS "45"  
MAKASSAR  
2004**

## HALAMAN PENERIMAAN



Pada Hari / tanggal : Kamis / 15 Januari 2004  
Skripsi Atas Nama : MULIATI  
No. Stambuk / NIRM : 45 00 012 069

Telah diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Sarjana Fakultas Ekonomi Universitas "45"  
Makassar untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana  
Ekonomi pada Jurusan Manajemen

PANITIA UJIAN SKRIPSI

**BOSOWA**

Pengawas Umum : DR. H. Rahmat Baro, S.H., M.H. (Rektor Universitas "45")

Ketua : Thamrin Abduh, S.E., M.Si. (Dekan Fak. Ekonomi Univ. 45)

Sekretaris : Seri Suriani, S.E.

Anggota Penguji : 1. Hasanuddin Remmang, S.E., M.Si.

2. DR. H. Oesman Lewangka, MA

3. Haeruddin Saleh, S.E., M.Si.

4. Herminawati A. S.E., MM

Skripsi ini masih jauh dari sempurna walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis dan bukan para pemberi bantuan. Kritik daan saran yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini.

Makassar, Desember 2003



## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
HALAMAN PENERIMAAN .....	iii
PRAKATA .....	iv
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR TABEL .....	vi
DAFTAR GAMBAR .....	vii
<b>BAB I</b>	
PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	4
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
<b>BAB II</b>	
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	5
2.1 Kerangka Teori .....	5
2.1.1 Pengertian Pembelanjaan .....	5
2.1.2 Pengertian dan Motif Ekspansi .....	7
2.1.3 Aspek-aspek Ekonomi dari Ekspansi .....	9
2.1.4 Bentuk-bentuk dari Ekspansi .....	11

	2.1.5 Sumber-sumber Pembelanjaan Ekspansi .....	12
	2.1.6 Pengertian Ratio Profitabilitas .....	18
	2.2 Kerangka pikir .....	20
	2.3 Hipotesis .....	21
BAB III	METODELOGI PENELITIAN .....	22
	3.1 Daerah dan Waktu penelitian .....	22
	3.2 Metode Pengumpulan Data .....	22
	3.3 Jenis dan Sumber Data .....	22
	3.4 Metode Analisis .....	23
	3.5 Konsep Operasional .....	25
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN .....	28
	4.1 Gambaran Umum .....	28
	4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan .....	28
	4.2 Deskripsi Data .....	30
	4.3 Analisis Data .....	33
	4.3.1 Analisis Rasio Profitabilitas (Profitability Ratio Analysis) UD. Era Mas .....	33
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN .....	59
	5.1 Simpulan .....	59
	5.2 Saran .....	61
	AFTAR PUSTAKA .....	63

## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Modal dan Penjualan .....	3
Tabel 3.1 Neraca UD. Era Mas Periode tahun 1998-2002 .....	31
Tabel 3.2 Laporan rugi laba UD. Era Mas Periode tahun 1998-2002 .....	32
Tabel 4.1 Rasio Profitabilitas UD. Era Mas Makassar .....	46



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1 Kerangka Pikir .....	20



# BAB I

## PENDAHULUAN



### 1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan yang ingin tetap "survive" (hidup terus) dan sukses haruslah berusaha agar dapat selalu berkembang. Berkembangnya atau makin besarnya perusahaan selalu menyangkut masalah pembelanjaan. Perusahaan yang mengadakan ekspansi selalu membutuhkan tambahan modal. Kebutuhan modal untuk keperluan ekspansi adalah berangsur-angsur semakin besar, karena sifat ekspansi perusahaan yang dilakukan secara lambat dan berangsur-angsur. Pada tingkat ekspansi ini hanya dibutuhkan tambahan modal kerja, karena perusahaan bekerja dengan kapasitas produk yang tersedia. Ekspansi hal ini dimaksudkan sebagai perluasan modal, baik perluasan modal kerja saja, atau modal kerja dan modal tetap, yang digunakan secara tetap dan terus-menerus di dalam perusahaan.

Apabila ekspansi suatu perusahaan didasarkan pada pertimbangan untuk memperbesar atau menstabilisir laba yang diperoleh, maka ekspansi itu adalah didasarkan pada motif ekonomi. Hal ini terjadi karena semakin besarnya permintaan terhadap produk yang diproduksi oleh suatu perusahaan. Makin luasnya pasar bagi produknya mendorong perusahaan tersebut untuk memperbesar produksinya untuk mengimbangi tambahan permintaan tambahan luasnya pasar bagi produknya. Makin banyak jumlah produksi yang dapat dijual, berarti makin besar kemungkinan untuk mendapatkan laba yang lebih besar, sehingga dengan demikian setiap pimpinan



rencana ekspansi yang dijalankannya dapat menyediakan modal dalam bentuk pembelanjaan ekspansi.

Dalam perkembangannya UD. Era mas merencanakan melakukan ekspansi , Hal ini terjadi karena semakin besarnya permintaan terhadap produk seiring dengan tingginya permintaan dari langganannya.

Berdasarkan hal tersebut yang telah dipaparkan di atas, maka hal tersebut yang mendorong UD Era Mas melakukan pembelanjaan ekspansi karena semakin berkembangnya usaha dengan peningkatan penjualan. Hal ini dapat di lihat pada data dibawah ini dimulai pada tahun 1998 – 2002.

Tabel 1.1  
MODAL DAN PENJUALAN  
UD. ERA MAS  
Tahun 1998-2000

Tahun	Modal Sendiri (Rp)	Penjualan (Rp)
1998	717.800.662	4.983.546.564
1999	1.028.712.122	5.039.622.285
2000	1.216.745.228	5.411.942.399
2001	1.246.047.996	5.520.977.450
2002	1.434.728.624	5.498.543.200

Sumber data : UD ERA MAS MAKASSAR

Dari data di atas terlihat bahwa modal yang digunakan dari tahun 1998 meningkat. hal ini dimaksudkan perusahaan untuk membiayai pembelanjaan ekspansi yang dilakukan seiring dengan peningkatan penjualan.

Oleh karena itu dengan latar belakang yang dialami perusahaan maka penulis tertarik mengupas permasalahan ini dengan memilih judul dalam penyusunan skripsi adalah :

“Analisis Ekspansi Pembelanjaan terhadap peningkatan Profitabilitas pada UD. Era Mas”.

## 1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan di atas, maka masalah pokok yang diangkat penulis adalah :

“ apakah UD. Era Mas dalam melakukan ekspansi pembelanjaan dapat meningkatkan rasio profitabilitas perusahaan ?”.

## 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui seberapa besar pembelanjaan ekspansi yang dilakukan oleh UD.Era Mas mempengaruhi profitabilitas perusahaan.
2. Untuk mengetahui kebijaksanaan yang ditempuh perusahaan dalam mengatasi pembelanjaan ekspansi yang dijalankan.

## 1.4 Manfaat penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

Untuk memberikan sumbangan pikiran kepada perusahaan tentang upaya yang dapat ditempuh dalam pembelanjaan ekspansi untuk peningkatan profit.

Bagi penulis sebagai penerapan ilmu yang diperoleh di bangku kuliah, dengan melihat tingkat profitabilitas yang terjadi dalam perusahaan.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA



#### 2.1 Kerangka Teori

##### 2.1.1 Pengertian Pembelanjaan Perusahaan

Istilah pembelanjaan perusahaan merupakan terjemahan dari kata *Business Corporate Finance*. Meskipun kata *finance* diterjemahkan menjadi "keuangan" (misalnya : *Ministry of Finance* diterjemahkan menjadi Departemen Keuangan).

Pengertian pembelanjaan perusahaan selalu berubah-ubah dari waktu ke waktu sesuai dengan perkembangan dari tujuan perusahaan yang hendak dicapai dan fungsi pembelanjaan itu sendiri. Konsep lama menyatakan bahwa pembelanjaan merupakan usaha untuk menyediakan uang.

Pengertian pembelanjaan yang dikemukakan Bambang Riyanto (1995 : 3) menyatakan bahwa "...pembelanjaan meliputi semua aktivitas yang bersangkutan serta usaha untuk menggunakan dana berdasarkan anggaran sesungguhnya".

Dan selanjutnya Bambang Riyanto (1995 : 4) mengemukakan pengertian pembelanjaan perusahaan yaitu "...keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana yang dibutuhkan perusahaan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin".

Dalam artian yang luas (*business financial*) atau manajemen keuangan (*financial management*). Sedangkan pembelanjaan dalam artian yang sempit adalah

aktivitas yang hanya bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana saja, yang sering dinamakan pembelanjaan pasif atau pendanaan (*financing*).

Dalam literatur kontinental, pengertian pembelanjaan perusahaan dibedakan antara pembelanjaan aktif (atau pembelanjaan aktiva) dan pembelanjaan pasif (atau pembelanjaan passiva) pembelanjaan aktif adalah aspek pembelanjaan yang bersangkutan dengan penggunaan dana, sedangkan pembelanjaan pasif adalah aspek pembelanjaan yang bersangkutan dengan perolehan dana.

Pembelanjaan perusahaan (dalam artian yang luas) dapat didefinisikan sebagai keseluruhan aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha pendapatan dana yang diperlukan dengan biaya yang minimal dan syarat-syarat yang paling menguntungkan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien.

Pengertian pembelanjaan perusahaan yang dikemukakan oleh Murthada (1999 : 2) adalah ... Pembelanjaan adalah meliputi semua aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana yang dibutuhkan oleh perusahaan beserta usaha mendapatkan dana tersebut seefisien mungkin guna memaksimalkan nilai pasar (*Value market*) perusahaan.

Berdasarkan definisi tersebut diatas, maka dapat disimpulkan bahwa subyek bidang keuangan perusahaan tidak hanya terbatas pada bagaimana bisnis organisasi untuk memperoleh dana, bagaimana dana tersebut didapatkan serta bagaimana dana tersebut dimanfaatkan. Namun subyeknya dapat pula mencakup hal-hal mengenai praktek-praktek, prosedur-prosedur dan masalah-masalah yang

menyangkut penyaluran dana-dana untuk investasi usaha, serta perencanaan untuk dan pengawasan atas penggunaan dana-dana tersebut.

Sedangkan konsep yang baru dikemukakan oleh Swastha dan Sukotjo (1997 : 232) bahwa pembelanjaan perusahaan adalah "... suatu usaha menyangkut bagaimana perusahaan harus mengorganisir untuk mendapatkan dana, bagaimana mendapatkan dana, bagaimana menggunakan dana dan bagaimana laba perusahaan akan didistribusikan".

Defenisi di atas pada prinsipnya, pembelanjaan itu menyangkut fungsi perusahaan yang berkaitan dengan pencairan dan penggunaan dana secara efektif dan efisien.

### 2.1.2 Pengertian dan Motif Ekspansi

Tidak ada sesuatu yang konstan selain dari perubahan itu sendiri. Tidak ada kehidupan politik, kehidupan sosial dan kehidupan ekonomi yang tidak berubah. Demikian pula halnya dalam kehidupan perusahaan selalu ada perubahan. Setiap perusahaan yang ingin tetap "survive" (hidup terus) dan sukses, haruslah berusaha agar dapat selalu berkembang. Berkembangnya itu makin besarnya perusahaan selalu menyangkut masalah pembelanjaan.

Perusahaan yang mengadakan ekspansi selalu membutuhkan tambahan modal. Kebutuhan modal untuk keperluan ekspansi adalah berangsur-angsur semakin besar, karena sifat ekspansi perusahaan yang dilakukan secara lambat dan berangsur-angsur. Pada tingkat ini ekspansi ini hanya dibutuhkan tambahan modal kerja, karena perusahaan bekerja dengan kapasitas produksi yang tersedia.

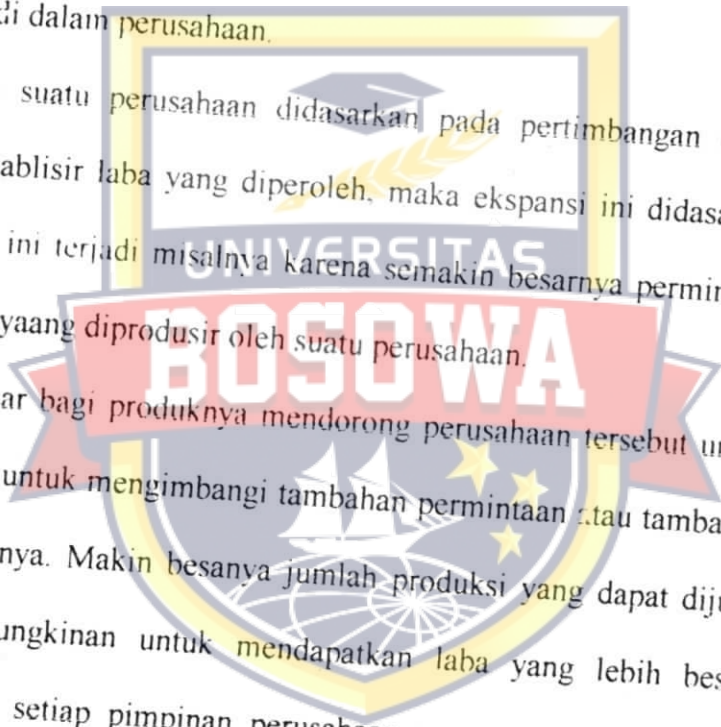
Apabila perusahaan harus menambah alat-alat produksi tahan lama, mengadakan modernisasi dari pabrik yang lama, atau membangun pabrik yang baru, maka kebutuhan modalnya akan bertambah dengan melonjak. Pada tingkat ini selain dibutuhkan tambahan modal kerja adalah juga tambahan modal tetap.

Pengertian ekspansi ini adalah dimaksudkan sebagai perluasan modal, baik perluasan modal kerja saja, atau modal kerja dan modal tetap, yang digunakan secara tetap dan terus-menerus di dalam perusahaan.

Apabila ekspansi suatu perusahaan didasarkan pada pertimbangan untuk memperbesar atau menstabilisir laba yang diperoleh, maka ekspansi ini didasarkan pada *motif ekonomi*. Hal ini terjadi misalnya karena semakin besarnya permintaan terhadap produk atau jasa yang diproduksi oleh suatu perusahaan.

Makin luasnya pasar bagi produknya mendorong perusahaan tersebut untuk memperbesar produksinya untuk mengimbangi tambahan permintaan atau tambahan luasnya pasar bagi produknya. Makin besarnya jumlah produksi yang dapat dijual, berarti makin besar kemungkinan untuk mendapatkan laba yang lebih besar, hingga dengan demikian setiap pimpinan perusahaan mempunyai harapan dan keinginan untuk selalu mengembangkan dan meluaskan perusahaannya.

Di samping motif ekonomi atau motif rasional sebagaimana diuraikan di atas, dalam ekspansipun terdapat motif lainnya, yaitu apa yang disebut motif "*Motif psikologis*", yaitu ekspansi yang didasarkan pada "personal ambition" dari pemilik pimpinan perusahaan untuk memperoleh "prestige" dan "kekuasaan" yang lebih



### -2.1.3 Aspek-aspek Ekonomi dari Ekspansi

Masalah yang penting dari ekspansi ialah masalah penentuan “besarnya perusahaan yang paling baik” (*The best size of the business*) atau besarnya optimum perusahaan (*the optimum size of the business*).

Besarnya optimum perusahaan adalah berbeda-beda bagi setiap perusahaan, dan di dalam suatu perusahaan efisiensi maksimum dari tenaga kerja, modal dan manajemen adalah berubah-ubah pada tingkat pertumbuhan yang berbeda-beda

Besarnya optimum perusahaan mungkin tercapai sebelum tercapainya efisiensi maksimum dari tenaga kerja, tetapi sesudah tenaga kerja itu mencapaiimbangan yang optimum dengan modal.

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

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

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

#### **Adanya produksi yang ekonomis**

Makin besarnya perusahaan mempunyai kemungkinan yang lebih besar untuk dapat bekerja dengan biaya-biaya produksi rata-rata atau harga pokok yang lebih rendah. Pada perusahaan-perusahaan yang intensif modal, dijalankannya ekspansi adalah dimaksudkan terutama untuk menurunkan harga pokok per unitnya,

sedangkan pada perusahaan-perusahaan yang intensif tenaga, ekspansi terutama dimaksudkan untuk memperbesar omzet.

- b. Penggunaan yang lebih efisien dari *by-products*
- c. Adanya stabilitasi dalam produksi dan makin berkurangnya kerugian-kerugian karena menganggurnya aktiva-aktiva tetap.

Makin besarnya perusahaanpun dapat memperkuat posisinya dalam pasar produk yang dihasilkan, di mana ini dapat memberikan keuntungan-keuntungan sebagai berikut :

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

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

Kedudukannya terhadap *leverancier* bahan mentah adalah lebih kuat, sehingga dapat mengadakan pembelian dengan syarat-syarat yang lebih menguntungkan.

Pembelian dalam jumlah yang besar, memungkinkan pembelian dapat dilakukan langsung dari sumbernya. Oleh karena pembeliannya adalah dalam jumlah yang besar dan dapat langsung dari sumbernya maka kemungkinan harga per unit adalah lebih rendah.



### 3. Manajemen yang ekonomis

Dalam setiap perusahaan ada imbalan tertentu antara luasnya atau besarnya perusahaan di satu pihak dengan *managerial efficiency* di lain pihak. Ekspansi di sini dimaksudkan untuk mencapai titik efisiensi manajemen yang optimal atau untuk mendapatkan imbalan yang sebaik-baiknya antara manajemen dengan faktor-faktor variabel tersebut.

### 4. Pembelanjaan yang ekonomis

Makin besarnya perusahaan memberikan kemungkinan untuk dapat menggunakan modalnya dengan lebih efisien. Apabila perusahaan menuju kepada laba yang maksimal, maka perusahaan akan menambah modalnya sampai laba yang diperoleh dari modal yang di-investasikan terakhir adalah sesuai dengan "azas produktivitas atas". Apabila perusahaan menuju kepada rentabilitas maksimal, maka perusahaan akan menambah modalnya sehingga tercapai "titik rentabilitas maksimal".

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

### 4 Bentuk-bentuk dari Ekspansi

Kita mengenal beberapa atau type dari ekspansi dalam hubungan ini. Richard Taylor membedakan pengertian *Business expansion* dengan *financial*

*expansion*. Dimaksudkan dengan pengertian *Business expansion* yang dijalankan tanpa mengakibatkan perubahan struktur modal.

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

Bentuk ekspansi lain ialah apa yang disebut *financial expansion*, yaitu ekspansi yang dijalankan dengan membeli alat produksi tahan lama, memodernisir alat-alat produksi yang lama, mendirikan pabrik baru, mengambil alih perusahaan lain, penggabungan dengan perusahaan lain dan lain-lain dalam bentuk ekspansi yang membutuhkan tambahan modal jangka panjang, sehingga bentuk ekspansi ini mengakibatkan perubahan struktur modalnya. Pada tingkat ekspansi ini kebutuhan modalnya adalah melonjak, sehingga bentuk ekspansi ini sering pula disebut "*Ekspansi yang melonjak*".

## 1.5 Sumber-sumber Pembelanjaan Ekspansi

### 1.5.1 Ekspansi yang berangsur-angsur

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



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

Bagaimana kebutuhan tambahan modal kerja pada tingkat ekspansi ini dipenuhi, atau dengan kata lain bagaimana cara membelanjakannya.

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

### 1. Sumber intern

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

#### a. Cadangan untuk ekspansi

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

#### Laba

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

#### Akumulasi penyusutan

### c. Akumulasi penyusutan

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

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

### 2. Sumber extern

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

#### a. Kredit dari penjual (*leveranciers credit*)

Perusahaan yang mengadakan ekspansi dapat meminta kepada *leverancier* bahan mentahnya untuk menjual barangnya dengan pembayaran di belakang. Apabila bahan mentah tersebut dapat menyetujui, ini berarti bahwa *leverancier* perusahaan yang mengadakan ekspansinya antara lain dengan kredit penjual

#### Kredit dari bank

Sebagaimana diuraikan dimuka, kredit rekening koran sebagai salah satu bentuk kredit dari bank, adalah merupakan kredit cadangan, yaitu yang digunakan dalam keadaan darurat. Dalam ekspansi tingkat inipun dapatlah digunakan kredit rekening koran atau bentuk kredit lain dari bank.

Ekspansi pada tingkat ini membutuhkan tambahan baik modal tetap maupun modal kerja, karena pada tingkat ekspansi ini dibutuhkan tambahan alat produksi tahan lama. Pada ekspansi ini dibutuhkan tambahan modal misalnya untuk pembelian mesin baru, perluasan pabrik, pendirian pabrik baru, mengadakan modernisasi dari pabrik lama, mengambil alih perusahaan lain, dan lain sebagainya.

Kebutuhan modal pada ekspansi ini adalah besar jumlahnya dan akan terikat untuk jangka waktu yang lama, sehingga diperlukan tambahan modal jangka panjang di samping tambahan modal kerja.

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

#### 1. Sumber Intern

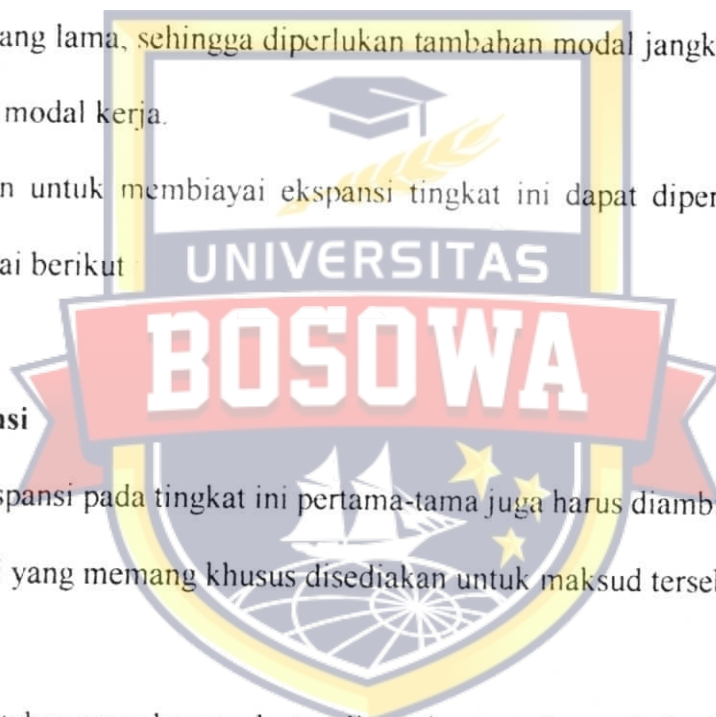
##### a. Cadangan ekspansi

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

##### Laba

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

Untuk mengatasi ini biasanya perusahaan meminjam kredit dari bank sebagai kredit deviden, yaitu kredit yang diambil untuk membayar dividend.



Saat pembagian laba itu biasanya dilakukan dalam pertengahan tahun berikutnya setelah penyusunan laporan finansial selesai, yang biasanya dilakukan setengah tahun setelah berakhirnya tahun buku yang lalu.

### c. Akumulasi penyusutan aktiva tetap

Mutasi modal yang telah bebas dari aktiva tetap dapat pula digunakan untuk membelanjai tingkat ekspansi ini, karena aktiva tetap baru yang dibeli dengan penyusutan tersebut akan memperlihatkan diversitas dalam jangka waktu pemakaiannya.

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

#### **Sumber extern**

##### **Kredit dari penjual**

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

Apabila pembayarannya dilakukan dalam waktu kurang dari satu tahun berarti bahwa pembelanjaan ekspansi di sini dijalankan dengan kredit jangka pendek.

##### **Kredit jangka menengah dari *supplier* atau *manufacturer***

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

### c. *Leasing*

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

### **Kredit dari Bank**

Sebenarnya Bank mengetahui bahwa apabila perusahaan membelanjai tingkat ini dengan kredit dari Bank dalam bentuk rekening koran, ditinjau dari sudut likwiditas tidak dibenarkan. Tetapi dalam hal ini sering Bank tidak keberatan untuk memberikan untuk tujuan bersangkutan. Juga Bank dapat menggunakan haknya untuk mengontrol penggunaan kredit yang diberikan kepada perusahaan yang mengadakan ekspansi tersebut. Tetapi kredit dari Bank ini sifatnya hanya sementara, yaitu sampai saat di mana perusahaan tersebut berhasil memperoleh

modal yang berasal dari pasar modal, yaitu dalam bentuk emisi saham atau obligasi. Dengan demikian maka kredit dari Bank tersebut merupakan "kredit antisipasi".

#### e. Mendapatkan modal dari pasar modal

Modal dari pasar modal dapat diperoleh dengan mengadakan emisi saham baru atau obligasi. Tetapi dengan cara ini terdapat beberapa kesukaran, misalnya sebelum diadakan emisi saham atau obligasi harus didahului dengan suatu prospektus, di mana harus dijelaskan segala sesuatunya mengenai tujuan dari penggunaan modal yang akan diperoleh sehingga tidak akan meragukan bagi para investor.

#### 2.1.6 Pengertian Ratio Profitabilitas

Tujuan pokok perusahaan adalah memperoleh laba yang dapat digunakan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Berdasarkan tujuan tersebut, maka profitabilitas (kemampuan laba) merupakan hasil akhir dari berbagai kebijaksanaan dan keputusan dalam mengoperasikan perusahaan untuk melihat efektifitas manajemen perusahaan, maka diperlukan alat ukur yaitu ratio profitabilitas.

Ratio profitabilitas adalah rasio keuangan yang mengukur kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dengan sejumlah modal tertentu. Untuk menghasilkan keuntungan berdasarkan pengukuran tersebut, maka suatu perusahaan harus membuat suatu keputusan yang lebih baik dan tepat dalam upaya mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.



dapat membuat suatu keputusan yang lebih baik dan tepat dalam upaya mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Untuk lebih jelasnya beberapa batasan yang dikemukakan oleh beberapa penulis mengenai pengertian rasio profitabilitas adalah sebagai berikut :

Menurut Syarifuddin Alwi (1995 : 56), menyatakan bahwa : "... Rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba".

Dari pengertian tersebut dapat dijelaskan bahwa laba adalah tujuan akhir dari perusahaan.

Sedangkan menurut R. Agus sartono (1997 : 102), memberikan batasan adalah sebagai berikut : " Rasio profitabilitas adalah rasio yang mengukur beberapa besar kemampuan perusahaan memperoleh laba baik dalam hubungannya dalam penjualan, assets, maupun laba dari modal sendiri".

Dari defenisi tersebut menjelaskan bahwa suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya perlu di ukur bagaimana laba yang diperoleh dari banyaknya penjualan dan segala aktiva yang dimiliki perusahaan.

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (1995 : 254), memberikan cakupan mengenai profitabilitas, adalah : " Rasio profitabilitas adalah rasio-rasio yang menunjukkan hasil dari sejumlah kebijaksanaan dan keputusan-keputusan (profit margin on sales, return on total assets, return on net worth, dan lain sebagainya)".

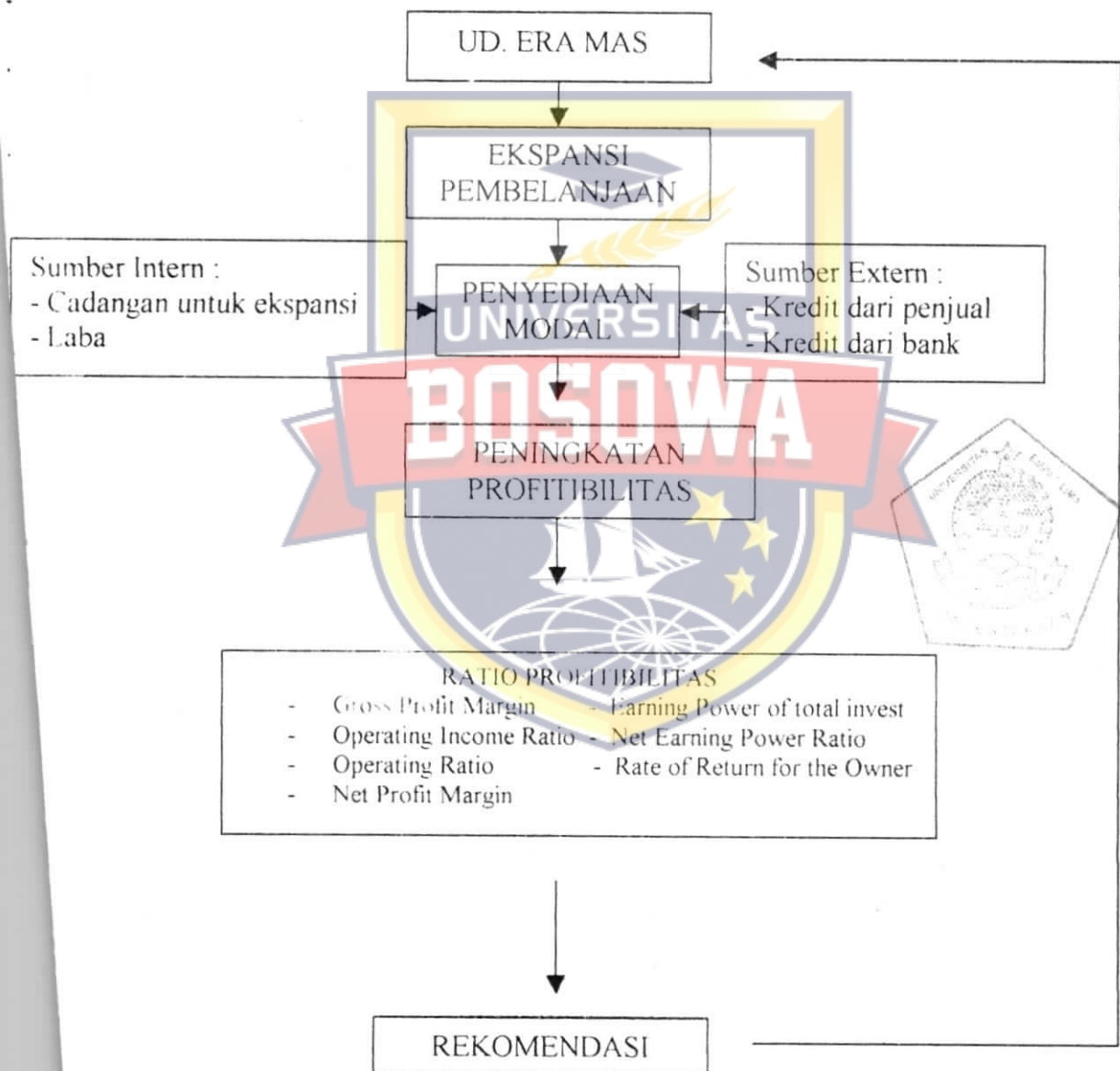
Berdasarkan defenisi tersebut dapat disimpulkan bahwa rasio profitabilitas di ukur dari berbagai macam rasio-rasio profitabilitas (keuntungan).

## 2.2 Kerangka Pikir

Kerangka pikir yang digunakan dalam penulisan ini dapat dikemukakan sebagai berikut :

Gambar 3.1 Skema kerangka pikir

### KERANGKA PIKIR



### 2.3 Hipotesis

Berdasarkan masalah yang dikemukakan di atas, maka penulis mencoba mengangkat hipotesis sebagai jawaban sementara dalam memecahkan masalah di atas sebagai berikut :

“ Diduga Ekspansi Pembelanjaan yang dijalankan oleh UD. Era Mas dapat meningkatkan Rasio Profitabilitas perusahaan”.



## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### 3.1 Daerah penelitian

Berdasarkan judul yang telah diajukan yaitu "Analisis Ekspansi Pembelanjaan terhadap peningkatan Profitabilitas pada UD.Era Mas". Maka daerah penelitian ini ditempatkan di Makassar pada usaha jual beli kakao/coklat, dengan waktu penelitian selama 3 (tiga) bulan.

#### 3.2 Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan dua cara yaitu penelitian kepustakaan dan lapangan.

##### • Penelitian kepustakaan atau (*library research*)

Penelitian ini dilakukan yaitu dengan membaca dan mempelajari karangan ilmiah dan literatur tentang dasar-dasar teori yang digunakan dan erat kaitannya dengan masalah yang akan dibahas.

##### Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian ini dilakukan dengan pengamatan secara langsung pada obyeknya untuk dapat memperoleh gambaran tentang perusahaan dengan cara observasi dan wawancara

#### Jenis dan Sumber Data

##### Jenis data

Jenis data yang dikumpulkan dalam penulisan ini adalah :

1. Data kuantitatif, yaitu data berupa laporan perusahaan, seperti neraca dan laporan rugi laba.
2. Data kualitatif, yaitu data berupa penjelasan-penjelasan dari pejabat yang berwenang terhadap kebijakan-kebijakan Perusahaan.

#### b. Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penulisan ini adalah :

1. Data primer, yaitu data dari perusahaan yang diperoleh dan ditentukan dari hasil observasi pada lokasi penelitian dan wawancara dengan pimpinan serta karyawan mengenai obyek dan masalah yang erat kaitannya dengan penelitian
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumentasi, laporan keuangan perusahaan dan buku-buku yang menyangkut keadaan dan gambaran umum perusahaan yang erat kaitannya dengan penelitian.

#### 3 Metode Analisis

Metode analisis yang dipergunakan penulis adalah ratio-ratio profitabilitas atau ratio keuntungan.

Ratio-ratio profitabilitas adalah sebagai berikut :

##### Gross profit margin

Laba bruto per rupiah penjualan, setiap rupiah penjualan menghasilkan laba bruto.

$$\text{Gross profit margin} = \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \%$$

## 2. Operating income ratio

Laba operasi sebelum bunga dan pajak (net operating income) yang dihasilkan oleh setiap rupiah penjualan. Setiap rupiah penjualan menghasilkan laba operasi.

$$\text{Operating income ratio} = \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan} - \text{Biaya-biaya administrasi, penjualan, umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100\%$$

## 3. Operating ratio

Biaya operasi per rupiah penjualan, setiap rupiah penjualan mempunyai biaya operasi. Makin besar ratio ini berarti makin buruk

$$\text{Operating ratio} = \frac{\text{Harga pokok penjualan} + \text{Biaya-biaya administrasi, penjualan, umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100\%$$

## Net profit margin

Keuntungan neto per rupiah penjualan. Setiap rupiah penjualan menghasilkan keuntungan neto.

$$\text{Net profit margin} = \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Penjualan neto}} \times 100\%$$

## Earning Power of total investment (Rate of return on total Assets)

Kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan bagi semua investor (pemegang obligasi + saham).

Setiap satu rupiah modal menghasilkan keuntungan sekian rupiah untuk semua investor.

$$\text{Earning power of total investment} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Jumlah aktiva}} \times 100 \%$$

#### 6. Net earning power ratio (Rate of Return on Investmet / ROI)

Kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan neto.

$$\text{ROI} = \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah Aktiva}} \times 100 \%$$

#### 7. Rate of return for the owners / ROE (Rate of return on Net Worth)

Kemampuan dari modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan bagi pemegang saham preferen dan saham biasa. Setiap rupiah modal sendiri menghasilkan keuntungan neto dalam sekian rupiah yang tersedia bagi pemegang saham preferen dan saham biasa.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah modal sendiri}} \times 100 \%$$

### Konsep Operasional

Untuk memudahkan pemahaman dalam penulisan ini maka konsep rasional yang digunakan adalah :

Profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan menghasilkan laba untuk keuntungan atas penjualan, modal sendiri dan *total assets*.

Gross profit margin adalah laba bruto per rupiah penjualan, setiap rupiah penjualan menghasilkan laba bruto.

10. Biaya tetap merupakan jenis biaya yang selalu tetap, dan tidak terpengaruh oleh volume penjualan melainkan dihubungkan dengan waktu (*function of time*) sehingga jenis biaya ini akan konstan selama periode tertentu.
  11. Ekspansi pembelanjaan adalah dimaksudkan sebagai perluasan modal kerja, atau modal kerja dan modal tetap, yang digunakan secara tetap dan terus-menerus di dalam perusahaan.
  12. Business expansion adalah ekspansi yang dijalankan tanpa mengakibatkan perubahan struktur modal. Dalam bentuk ekspansi ini perusahaan tidak menambah alat-alat produksi tahan lama, tetapi hanya menambah modal kerja saja dengan menggunakan kapasitas produksi yang tersedia di dalam perusahaan.
  13. Financial expansion adalah ekspansi yang dijalankan dengan membeli alat produksi tahan lama, memodernisir alat-alat produksi tahan lama mendirikan pabrik baru, mengambil alih perusahaan lain-lain bentuk ekspansi yang membutuhkan tambahan modal jangka panjang, sehingga bentuk ekspansi ini mengakibatkan perubahan strukturnya.
- internal financing adalah membelanjai perusahaan dengan menggunakan dana yang berasal atau dibentuk di dalam perusahaan, atau dengan kata lain dana yang berasal dari dalam perusahaan (sumber intern).
- External financing adalah membelanjai perusahaan dengan menggunakan dana yang berasal atau dibentuk di luar perusahaan, atau dengan kata lain dana yang berasal dari luar perusahaan (sumber extern).



## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum

##### 4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Pada awal berdirinya perusahaan UD. Era Mas Makassar dari awal dirintisnya usaha ini adalah pada usaha pengadaan dan penyaluran beras dengan pangsa pasar lokal dan antar pulau. Ini di mulai pada tahun 1976 dengan modal yang dimiliki berupa bantuan dari orang tua. Karena adanya pengalaman sebelumnya dengan pernah bekerja pada usaha ini yang hanya mengikuti rekannya yang kebetulan sudah menjalani usaha ini sejak lama, maka pendiri perusahaan ini sudah mengetahui seluk beluk bagaimana mendapatkan beras pada daerah-daerah pabrik abah yang ada di daerah-daerah kabupaten.

Sebagai tahap permulaan pendiri perusahaan ini menempati rumahnya yang digunakan multi fungsi untuk menampung barang-barang yang ada. Dan pada akhirnya karena berkembangnya usaha ini dari tahun ketahun maka diputuskan untuk membeli sebuah gudang yang berada di jalan galangan kapal untuk menampung barang dagangan yang mulai cukup banyak.

Usaha pengadaan dan penyaluran beras ini mengalami perkembangan yang sangat pesat, sampai pada suatu saat tepatnya pada tahun 1987 seorang teman yang kebetulan merupakan tetangga dari gudang disebelahnya menawarkan untuk berjasama dalam bisnis hasil bumi yaitu berupa biji kakao (coklat). Awalnya pendiri usaha ini ragu-ragu untuk memulai karena belum mengetahui selah dari

bisnis ini, tetapi rekannya meyakinkan untuk mengajarkan cara-cara yang harus dilakukan. Dan pada akhirnya mulailah beliau menggeluti bisnis ini dengan semangat dan kemauan keras. di samping bisnis lamanya yaitu pengadaan dan penyaluran beras tetap dilakukannya.

Dengan mempelajari cara berbisnis hasil bumi ini yang dirasakan keuntungannya jauh lebih besar dari bisnis pengadaan dan penyaluran beras maka beliau mulai serius menggeluti usaha ini sampai pada akhirnya beliau memutuskan meninggalkan usahanya yang lama dan akan tetap menggeluti usaha barunya tersebut.

Demikianlah sekilas awal berdirinya usaha jual beli hasil bumi ini dan sampai sekarang berkembang semakin besar dan saat ini pimpinan perusahaan ini sudah mempunyai dua lokasi penyimpanan gudang yaitu yang satunya ada di jalan alangan kapal nomor 18 bersama dengan bangunan kantor yang berada di depan, dan lokasi yang kedua berada pada jalan Ir. Sutami yang difungsikan sebagai gudang tempat penyimpanan hasil bumi tersebut yang merupakan dari daerah daerah.

Apabila musim biji kakao (coklat) kurang karena musim panen belumlah tiba maka pimpinan perusahaan mengambil alternatif lain yaitu memesan biji mentah, cengkeh atau cengkeh untuk dipasarkan kembali.

## **Deskripsi Data**

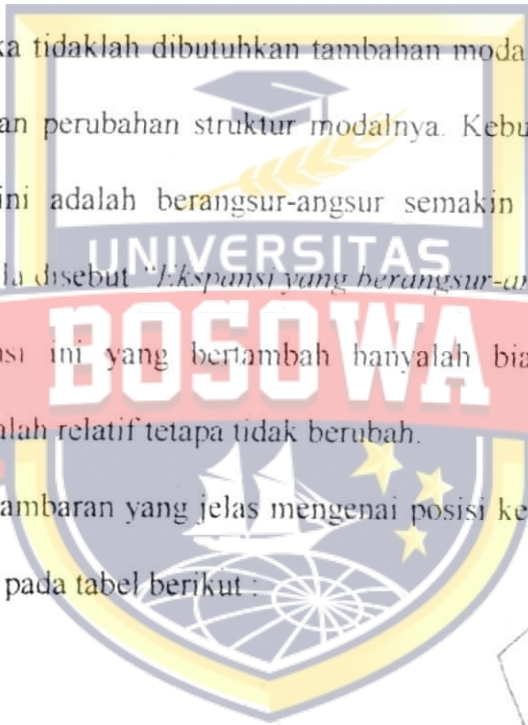
### **1 Bentuk Ekspansi pada UD. Era Mas**

## 4.2 Deskripsi Data

Dimaksudkan dengan "*Business expansion*" yang dilakukan oleh UD. Era Mas adalah ekspansi yang dijalankan tanpa mengakibatkan perubahan struktur modal. Dalam bentuk ekspansi ini perusahaan tidak menambah alat-alat produksi tahan lama, tetapi hanya menambah modal kerja saja dengan menggunakan kapasitas produksi yang tersedia di dalam perusahaan. Oleh karenanya perusahaan tidak menambah aktiva tetap, maka tidaklah dibutuhkan tambahan modal jangka panjang sehingga tidak mengakibatkan perubahan struktur modalnya. Kebutuhan modalnya untuk keperluan ekspansi ini adalah berangsur-angsur semakin besar, sehingga bentuk ekspansi ini sering pula disebut "*Ekspansi yang berangsur-angsur*".

Pada bentuk ekspansi ini yang bertambah hanyalah biaya variabelnya, sedangkan biaya tetapnya adalah relatif tetapa tidak berubah.

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai posisi keuangan UD. Era Mas Makassar, dapat di lihat pada tabel berikut :



	2001 (Rp)		2002 (Rp)	
a. Kas	8.057.535	10.721.116	8.057.535	10.450.762
b. Bank	67.459.000	64.322.102	69.272.741	70.675.900
c. Piutang Usaha	132.890.450	133.402.524	156.133.765	156.900.430
d. Uang Muka Pembelian	130.900.760	146.325.003	154.433.158	170.987.543
e. Persediaan	35.420.435	729.218.650	716.027.593	410.854.201
f. Biaya dibayar dimuka	10.987.600	16.161.448	15.897.212	20.454.900
<b>Total Aktiva Lancar</b>	<b>385.715.780</b>	<b>1.100.150.843</b>	<b>1.119.822.004</b>	<b>840.323.736</b>
2. Aktiva Tetap				
a. Tanah	163.941.830	163.941.830	163.941.830	163.941.830
b. Bangunan kantor	57.805.033	57.805.033	57.805.033	57.805.033
c. Bangunan gudang	1.048.631.176	1.048.631.176	1.048.631.176	1.048.631.176
d. Mesin & peralatan	45.774.000	45.774.000	45.774.000	45.774.000
e. Kendaraan	450.670.899	450.670.899	450.670.899	450.670.899
f. Inventaris	66.860.755	66.860.755	66.860.755	66.860.755
Jumlah	1.833.683.693	1.833.683.693	1.833.683.693	1.833.683.693
Akumulasi penyusutan	672.806.673	672.806.673	672.806.673	672.806.673
<b>Total Aktiva Tetap</b>	<b>1.160.877.020</b>	<b>1.160.877.020</b>	<b>1.160.877.020</b>	<b>1.160.877.020</b>
3. Aktiva lain-lain				
a. Biaya Pra Operasi	571.588.570	28.424.826	66.025.848	260.046.289
<b>Total Aktiva</b>	<b>1.546.592.800</b>	<b>2.289.452.689</b>	<b>2.346.724.872</b>	<b>2.001.200.756</b>
<b>PASSIVA</b>				
1. Hutang Lancar				
a. Hutang Bank	200.324.150	598.661.569	625.585.830	471.644.533
b. Hutang Usaha	45.670.890	56.107.759	56.107.759	61.663.314
C. Hutang Luar usaha	100.679.900	186.293.276	31.694.469	33.164.285
<b>Total Hutang Lancar</b>	<b>346.674.940</b>	<b>841.062.604</b>	<b>713.388.058</b>	<b>565.472.132</b>
2. Hutang Jangka Panjang				
a. Kredit Investasi	482.117.198	419.677.963	416.591.586	144.089.242
3. Modal				
a. Modal Saham	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
b. Laba ditahan	617.800.662	928.712.122	1.116.745.228	1.334.728.624
<b>Total Modal Sendiri</b>	<b>717.800.662</b>	<b>1.028.712.122</b>	<b>1.216.745.228</b>	<b>1.434.728.624</b>
<b>Total Passiva</b>	<b>1.546.592.800</b>	<b>2.289.452.689</b>	<b>2.346.724.872</b>	<b>2.001.200.756</b>

Sumber Data : UD. ERA MAS MAKASSAR

REKAPITULASI PEROLEHAN EKONOMIS PERIODE TAHUN 1998 - 2002

Uraian	Tahun				
	1998 (Rp)	1999(Rp)	2000(Rp)	2001(Rp)	2002 (Rp)
Penjualan	4.983.546.564	5.039.662.285	5.411.942.399	5.520.977.450	5.798.543.200
HPP	4.493.888.916	4.496.975.334	4.499.633.630	4.512.163.686	4.699.000.766
Laba kotor	489.657.648	542.686.951	912.308.769	1.008.813.764	1.099.542.434
Biaya usaha :					
1. Biaya Adm & umum	99.957.708	99.988.571	87.700.680	100.032.130	70.567.980
2. Biaya penjualan	61.865.218	61.865.020	80.400.564	61.310.187	65.780.905
Total Biaya usaha	161.822.926	161.853.591	168.101.244	161.342.317	136.348.885
Laba usaha	327.834.722	380.833.360	744.207.525	847.471.447	963.193.549
Pendapatan & biaya luar usaha					
1. Pendapat. luar usaha	33.194.474	62.889.062	60.065.804	54.971.357	70.800.455
2. Biaya luar usaha	199.302.495	199.480.463	194.506.439	175.257.967	156.000.790
Total pendapatan & Biaya luar usaha	166.108.021	136.591.401	134.440.635	120.286.610	226.801.245
Laba bersih sebelum pajak	161.726.701	244.241.959	609.766.890	727.184.837	736.392.304
pajak	64.690.680	97.696.784	243.906.756	290.873.935	294.556.922
Laba bersih sesudah pajak	97.036.021	146.545.175	365.860.134	436.310.902	441.835.382

Sumber Data : UD. ERA MAS MAKASSAR

Meskipun demikian, titik tolak pertama sebetulnya adalah profitabilitas rencana ekspansi tersebut. Sekali rencana ekspansi itu dinilai menguntungkan, maka rencana pembelanjaannya mulai dipikirkan.

### 4.3 Analisis Data

Pada analisis data ini penulis mempergunakan analisis rasio keuangan yaitu analisis rasio profitabilitas atau biasa di sebut rasio keuntungan yang merupakan perbandingan tahun 2002 dengan empat tahun sebelumnya, hal ini dimaksudkan untuk mengetahui perbandingan rasio sekarang (present ratio) dengan rasio-rasio dari waktu-waktu yang lalu (ratio historis) pada analisis keuangan UD. Era Mas, sehingga dalam pembahasan ini akan dijabarkan satu per satu di bawah.

#### 4.3.1 Analisis Rasio Profitabilitas (Profitability Ratio Analysis) UD. Era Mas

Analisis rasio profitabilitas dimaksudkan untuk mengukur kemampuan perusahaan memperoleh laba atas penjualan, total aktiva dan modal sendiri yang dapat diukur melalui *Gross profit margin*, *Operating Income ratio*, *Net profit margin*, *Earning power of total investment*, *Net earning power ratio*, dan *Rate of return for the owners*.

Untuk lebih jelasnya hasil, perhitungan rasio profitabilitas UD. Era Mas kasar untuk periode tahun 1998 – 2002 dapat dijabarkan sebagai berikut :


#### Perhitungan Gross Profit Margin UD. Era Mas periode tahun 1998-2002

1. Gross profit margin tahun 1998 (Rp)

$$\text{Gross Profit margin} = \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \%$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{4.983.546.564 - 4.493.888.916.}{4.983.546.564.} \times 100 \% \\
 &= \frac{489.657.648.}{4.983.546.564.} \times 100 \% \\
 &= 9,82 \%
 \end{aligned}$$

2. Gross profit margin tahun 1999 (Rp)



$$\begin{aligned}
 \text{Gross Profit margin} &= \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\
 &= \frac{5.039.662.285. - 4.496.975.334.}{5.039.662.285.} \times 100 \% \\
 &= \frac{542.686.951.}{5.039.662.285.} \times 100 \% \\
 &= 10,76 \%
 \end{aligned}$$

3. Gross profit margin tahun 2000 (Rp)

$$\begin{aligned}
 \text{Gross Profit margin} &= \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\
 &= \frac{5.411.942.399. - 4.449.663.630.}{5.411.942.399.} \times 100 \% \\
 &= \frac{912.308.769.}{5.411.942.399.} \times 100 \% \\
 &= 16,85 \%
 \end{aligned}$$

## 4. Gross profit margin tahun 2001 (Rp)

$$\text{Gross Profit margin} = \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \%$$

$$= \frac{5.520.977.450. - 4.512.163.686.}{5.520.977.450.} \times 100 \%$$

$$= \frac{1.008.813.764.}{5.520.977.450.} \times 100 \%$$

$$= 18,27 \%$$

## 5. Gross profit margin tahun 2002 (Rp)

$$\text{Gross Profit margin} = \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \%$$

$$= \frac{5.798.543.200. - 4.699.000.766.}{5.798.543.200.} \times 100 \%$$

$$= \frac{599.542.434.}{5.798.543.200.} \times 100 \%$$

$$= 18,96 \%$$

**Perhitungan Operating income ratio UD. Era Mas Periode tahun 1998 – 2002.**

## 1. Operating income ratio tahun 1998.

$$\text{Operating income ratio} = \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan} - \text{Biaya-biaya administrasi dan umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \%$$



$$= \frac{4.983.546.564 - 4.493.888.916 - 161.882.926}{4.983.546.564} \times 100\%$$

$$= \frac{327.834.722}{4.983.546.564} \times 100\%$$

$$= 6,57\%$$

2. Operating income ratio tahun 1999 (Rp)

$$\text{Operating income ratio} = \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan} - \text{Biaya-biaya administrasi dan umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100\%$$

$$= \frac{5.039.662.285 - 4.496.975.354 - 161.853.591}{5.039.662.285} \times 100\%$$

$$= \frac{380.833.360}{5.039.662.285} \times 100\%$$

$$= 7,55\%$$

3. Operating income ratio tahun 2000 (Rp)

$$\text{Operating income ratio} = \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan} - \text{Biaya-biaya administrasi dan umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100\%$$

$$= \frac{5.411.942.399 - 4.499.633.630 - 168.101.244}{5.411.942.399} \times 100\%$$

$$= \frac{744.207.525}{5.411.942.399} \times 100\%$$

$$= 13,75\%$$

## 4. Operating Income ratio tahun 2001 (Rp)

$$\begin{aligned} \text{Operating income ratio} &= \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan} - \text{Biaya-biaya administrasi dan umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\ &= \frac{5.520.977.450. - 4.512.163.686. - 161.342.317.}{5.520.977.450.} \times 100\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{847.471.447.}{5.520.977.450.} \times 100 \% \\ &= 15,35\% \end{aligned}$$

## 5. Operating Income ratio tahun 2002 (Rp)

$$\begin{aligned} \text{Operating income ratio} &= \frac{\text{Penjualan neto} - \text{Harga pokok penjualan} - \text{Biaya-biaya administrasi dan umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\ &= \frac{5.798.543.200. - 4.699.000.766. - 136.348.885.}{5.798.543.200.} \times 100\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{463.193.549.}{5.798.543.200} \times 100 \% \\ &= 16,60\% \end{aligned}$$

c. Perhitungan Operating Ratio UD. Era Mas periode tahun 1998-2002

1. Operating ratio tahun 1998 (Rp)

$$\begin{aligned} \text{Operating ratio} &= \frac{\text{Harga pokok penjualan + Biaya-biaya administrasi dan umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\ &= \frac{4.493.888.916. + 161.882.926.}{4.983.546.564.} \times 100 \% \\ &= \frac{4.655.771.842.}{4.983.546.564.} \times 100 \% \\ &= 93,42 \% \end{aligned}$$

2. Operating ratio tahun 1999 (Rp).

$$\begin{aligned} \text{Operating ratio} &= \frac{\text{Harga pokok penjualan + Biaya-biaya administrasi dan umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\ &= \frac{4.496.975.334. + 161.853.591}{5.039.662.285.} \times 100 \% \\ &= \frac{4.658.828.925.}{5.039.662.285.} \times 100 \% \\ &= 92,44 \% \end{aligned}$$

3. Operating ratio tahun 2000 (Rp)

$$\text{Operating ratio} = \frac{\text{Harga pokok penjualan + Biaya-biaya administrasi dan umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \%$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{4.499.633.630 + 168.101.244}{5.411.942.399} \times 100 \% \\
 &= \frac{4.667.734.874}{5.411.942.399} \times 100 \% \\
 &= 86,24 \%
 \end{aligned}$$

## 4. Operating ratio tahun 2001 (Rp)



$$\begin{aligned}
 \text{Operating ratio} &= \frac{\text{Harga pokok penjualan} + \text{Biaya-biaya administrasi dan umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\
 &= \frac{4.512.163.686 + 161.342.317}{5.520.977.450} \times 100 \% \\
 &= \frac{4.673.506.003}{5.520.977.450} \times 100 \% \\
 &= 84,64 \%
 \end{aligned}$$

## 5. Operating ratio tahun 2002 (Rp)

$$\begin{aligned}
 \text{Operating ratio} &= \frac{\text{Harga pokok penjualan} + \text{Biaya-biaya administrasi dan umum}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\
 &= \frac{4.699.000.766 + 136.348.885}{5.798.543.200} \times 100 \% \\
 &= \frac{5.035.349.651}{5.798.543.200} \times 100 \% \\
 &= 83,38 \%
 \end{aligned}$$

**d. Perhitungan Net Profit Margin UD. Era Mas periode tahun 1998-2002**

1. Net profit margin tahun 1998

$$\begin{aligned} \text{Net profit margin} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\ &= \frac{97.036.020.}{4.983.546.564.} \times 100 \% \\ &= 1,94 \% \end{aligned}$$

2. Net profit margin tahun 1999 (Rp)

$$\begin{aligned} \text{Net profit margin} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\ &= \frac{146.545.175.}{5.039.662.285.} \times 100 \% \\ &= 2,90 \% \end{aligned}$$

3. Net profit margin tahun 2000 (Rp)

$$\begin{aligned} \text{Net profit margin} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\ &= \frac{365.860.134.}{5.411.942.399.} \times 100 \% \\ &= 6,67 \% \end{aligned}$$

## 4. Net profit margin tahun 2001 (Rp)

$$\begin{aligned}
 \text{Net profit margin} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\
 &= \frac{496.310.902.}{5.520.977.450.} \times 100 \% \\
 &= 7,91 \%
 \end{aligned}$$

## 5. Net profit margin tahun 2002 (Rp)

$$\begin{aligned}
 \text{Net profit margin} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Penjualan neto}} \times 100 \% \\
 &= \frac{441.835.382.}{5.798.543.200.} \times 100 \% \\
 &= 7,61 \%
 \end{aligned}$$

6. **Perhitungan Earning Power of total investment (Rate of return on total Assets) UD. Era Mas Makassar periode tahun 1998-2002**

## 1. Earning power of total investment tahun 1998

$$\begin{aligned}
 \frac{\text{Earning power of}}{\text{Total investment}} &= \frac{\text{Keuntungan neto sebelum pajak}}{\text{Jumlah aktiva}} \times 100 \% \\
 &= \frac{161.726.701}{1.546.592.800} \times 100 \% \\
 &= 10,45 \%
 \end{aligned}$$

## 2. Earning power of total investment tahun 1999

$$\begin{aligned} \text{Earning power of} & \quad \text{Keuntungan neto sebelum pajak} \\ \text{Total investment} & = \frac{\quad}{\text{Jumlah aktiva}} \quad \times 100 \% \\ & = \frac{244.241.959.}{2.289.452.689} \quad \times 100 \% \\ & = 10,66 \% \end{aligned}$$

## 3. Earning power of total investment tahun 2000

$$\begin{aligned} \text{Earning power of} & \quad \text{Keuntungan neto sebelum pajak} \\ \text{Total investment} & = \frac{\quad}{\text{Jumlah aktiva}} \quad \times 100 \% \\ & = \frac{609.766.890.}{2.346.721.872} \quad \times 100 \% \\ & = 25,98 \% \end{aligned}$$

## 4. Earning power of total investment tahun 2001

$$\begin{aligned} \text{Earning power of} & \quad \text{Keuntungan neto sebelum pajak} \\ \text{Total investment} & = \frac{\quad}{\text{Jumlah aktiva}} \quad \times 100 \% \\ & = \frac{727.184.837}{2.000.835.245} \quad \times 100 \% \\ & = 36,34 \% \end{aligned}$$

## 5. Earning power of total investment tahun 2002

$$\begin{aligned} \text{Earning power of} & \quad \text{Keuntungan neto sebelum pajak} \\ \text{Total investment} & = \frac{\quad}{\text{Jumlah aktiva}} \quad \times 100 \% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{736.392.304.}{2.001.200.756.} \times 100 \% \\
 &= 36,79 \%
 \end{aligned}$$

**f. Net earning Power Ratio (ROI) UD. Era mas periode tahun 1998-2002.**

1. Net earning power ratio tahun 1998 (Rp)

$$\begin{aligned}
 \text{ROI} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah aktiva}} \times 100 \% \\
 &= \frac{97.036.021.}{1.546.592.800.} \times 100 \% \\
 &= 6,27 \%
 \end{aligned}$$

2. Net earning power ratio tahun 1999 (Rp)

$$\begin{aligned}
 \text{ROI} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah aktiva}} \times 100 \% \\
 &= \frac{146.545.175.}{2.289.452.689.} \times 100 \% \\
 &= 6,40 \%
 \end{aligned}$$

3. Net earning power ratio tahun 2000 (Rp)

$$\begin{aligned}
 \text{ROI} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah aktiva}} \times 100 \% \\
 &= \frac{365.860.234.}{2.346.724.872.} \times 100 \% \\
 &= 15,59 \%
 \end{aligned}$$



## 4. Net earning power ratio tahun 2001 (Rp)

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah aktiva}} \times 100 \% \\ &= \frac{436.310.902.}{2.000.835.245.} \times 100 \% \\ &= 21,80 \% \end{aligned}$$

## 5. Net earning power ratio tahun 2002 (Rp)

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah aktiva}} \times 100 \% \\ &= \frac{441.835.382.}{2.001.200.756.} \times 100 \% \\ &= 22,07 \% \end{aligned}$$

## 6. Rate of return for the owners / ROE (Rate of return on Net Worth)

## 1. Rate of return for the owners tahun 1998 (Rp)

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah modal sendiri}} \times 100 \% \\ &= \frac{97.036.020}{717.800.662.} \times 100 \% \\ &= 13,51 \% \end{aligned}$$

## 2. Rate of return for the owners tahun 1999 (Rp)

$$\begin{aligned}
 \text{ROE} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah modal sendiri}} \times 100 \% \\
 &= \frac{146.545.175.}{1.028.712.122.} \times 100 \% \\
 &= 14,24 \%
 \end{aligned}$$

## 3. Rate of return for the owners tahun 2000 (Rp)

$$\begin{aligned}
 \text{ROE} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah modal sendiri}} \times 100 \% \\
 &= \frac{365.860.234.}{1.216.745.228.} \times 100 \% \\
 &= 30,06 \%
 \end{aligned}$$

## 4. Rate of return for the owners tahun 2001 (Rp)

$$\begin{aligned}
 \text{ROE} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah modal sendiri}} \times 100 \% \\
 &= \frac{436.310.902.}{1.246.047.996.} \times 100 \% \\
 &= 35,01 \%
 \end{aligned}$$

## 5. Rate of return for the owners tahun 2002 (Rp)

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak}}{\text{Jumlah modal sendiri}} \times 100 \% \\ &= \frac{441.835.382.}{1.434.728.624.} \times 100 \% \\ &= 30,79 \% \end{aligned}$$

Untuk lebih jelasnya hasil perhitungan rasio profitabilitas UD. Era Mas Makassar untuk periode tahun 1998 – 2002 dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.1 RASIO PROFITABILITAS UD. ERA MAS MAKASSAR**  
Periode tahun 1998 – 2002

RASIO PROFITABILITAS	TAHUN				
	1998 (%)	1999 (%)	2000 (%)	2001 (%)	2002 (%)
Gross profit margin	9,82	10,76	16,85	18,27	18,96
Operating income ratio	6,57	7,55	13,75	15,35	16,59
Operating ratio	93,42	92,44	86,24	84,64	83,38
Net profit margin	1,94	2,90	6,76	7,90	7,61
Earning power ratio	10,45	10,66	25,98	36,34	36,79
ROI	6,27	6,40	15,59	21,80	22,07
ROE	13,51	14,24	30,06	35,01	30,79

ber data : DATA DIOLAH

Dari perhitungan di atas maka pembahasan dari analisis Rasio Profitabilitas  
n dibahas satu persatu di bawah ini :

### a. Gross Profit Margin.

Rasio gross profit margin bertujuan untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba kotor atas per rupiah penjualan, dalam setiap rupiah penjualan menghasilkan laba kotor pada tiap rupiah dari hasil rasio tersebut. Besar kecilnya gross profit margin dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah penjualan atas harga pokok penjualan.

Pada tahun 1998 Gross Profit Margin UD. Era Mas Makassar sebesar 9,82 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan sebesar 1 % (Rp. 1), menghasilkan laba kotor sebesar 9,82 % (Rp. 0,0982).

Tahun 1999 Gross Profit Margin UD. Era Mas Makassar mengalami peningkatan menjadi 10,76 %, ini menunjukkan bahwa setiap rupiah penjualan sebesar 1 % (Rp. 1) akan menghasilkan laba kotor atas penjualan sebesar 10,76 % (Rp. 0,1076). Meningkatnya Gross Profit Margin UD. Era Mas Makassar pada tahun 1999, disebabkan karena meningkatnya jumlah penjualan sehingga harga penjualan bersih mengalami peningkatan.

Tahun 2000 Gross Profit Margin cenderung mengalami peningkatan menjadi 16,85 % ini menunjukkan bahwa setiap rupiah penjualan (Rp. 1) akan menghasilkan laba kotor sebesar 16,85 % (Rp.0,1685). Peningkatan Gross Profit Margin ini disebabkan adanya peningkatan penjualan sedangkan harga pokok penjualan tetap sehingga laba kotor mengalami kenaikan.

Selanjutnya pada tahun 2001 Gross Profit Margin mengalami peningkatan tahun sebelumnya sebesar 18,27 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan

perusahaan sebesar 1 % (Rp.1) akan menghasilkan laba kotor atas penjualan sebesar 18,27 % (Rp. 0,1102). Peningkatan Gross Profit Margin disebabkan terjadinya peningkatan penjualan yang lebih besar dari tahun sebelumnya.

Selanjutnya pada tahun 2002 Gross Profit Margin mengalami Peningkatan sebesar 18,96 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan perusahaan sebesar 1 % (Rp.1) akan menghasilkan laba kotor atas penjualan sebesar 18,96 % (Rp. 0,1896). Peningkatan Gross Profit Margin disebabkan terjadinya Peningkatan jumlah penjualan dari tahun sebelumnya sehingga laba kotor yang dihasilkan juga mengalami peningkatan.

Berdasarkan hasil analisa tersebut UD. Era Mas Makassar dari tahun 1998 sampai dengan 2001 menunjukkan bahwa pada tahun tersebut Gross Profit Margin UD. Era Mas mengalami peningkatan disebabkan prosentase kenaikan penjualan lebih besar dibanding dengan harga pokok penjualan sehingga laba kotor yang dihasilkan mengalami peningkatan, sedangkan tahun 2002 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, hal ini dikarenakan perbandingan harga penjualan dengan harga pokok penjualan lebih kecil dari tahun sebelumnya.

#### **Operating Income Ratio.**

Operating income ratio (Operating profit margin) adalah rasio keuntungan yang bertujuan untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba operasi sebelum bunga dan pajak (net operating income) yang dihasilkan oleh setiap rupiah penjualan. Setiap rupiah penjualan menghasilkan laba operasi dari hasil analisis per rupiah.

Pada tahun 1998 Operating income ratio UD. Era Mas Makassar sebesar 6,57 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan sebesar 1 % (Rp. 1), menghasilkan laba operasi sebesar 6,57 % (Rp. 0,0657).

Tahun 1999 Operating income ratio UD. Era Mas Makassar mengalami peningkatan menjadi 7,55 %, ini menunjukkan bahwa setiap rupiah penjualan sebesar 1 % (Rp. 1) akan menghasilkan laba operasi sebesar 7,55 % (Rp. 0,0755). Meningkatnya Operating income ratio UD. Era Mas Makassar pada tahun 1999, disebabkan perusahaan telah melakukan efisiensi sehingga biaya operasi perusahaan dapat ditekan.

Tahun 2000 Operating income ratio cenderung mengalami peningkatan sebesar 13,75 % ini menunjukkan bahwa setiap rupiah penjualan (Rp. 1) akan menghasilkan laba operasi sebesar 13,75 % (Rp.0,1375). Meningkatnya Operating income ratio ini disebabkan turunnya biaya operasi, ini dapat di lihat pada menurunnya biaya administrasi dan penjualan.

Selanjutnya pada tahun 2001 Operating income mengalami Peningkatan dari tahun sebelumnya sebesar 7,90 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan perusahaan sebesar 1 % (Rp.1) akan menghasilkan laba operasi sebesar 7,90 % (Rp. 0,0790). Peningkatan Operating income ratio ini disebabkan terjadinya penurunan biaya operasi perusahaan dibandingkan tahun sebelumnya.

Selanjutnya pada tahun 2002 Operating income ratio mengalami penurunan sebesar 7,61 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan perusahaan sebesar 1 % (Rp. 1) akan menghasilkan laba operasi sebesar 7,61 % (Rp. 0,761). Peningkatan



Operating income ratio ini disebabkan adanya biaya operasi perusahaan yang dapat ditekan.

Berdasarkan hasil analisa tersebut UD. Era Mas Makassar pada tahun 1998 sampai dengan tahun 2001 menunjukkan bahwa pada tahun 1999, 2000 dan 2001 Operating income ratio UD. Era Mas mengalami peningkatan disebabkan adanya biaya operasi perusahaan yang dapat ditekan, hal ini dapat di lihat dengan turunnya biaya administrasi dan penjualan pada tahun tersebut mengalami penurunan, sedangkan tahun 2002 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya hal ini disebabkan laba operasi sebelum bunga dan pajak dari hasil penjualan mengalami penurunan.

### c. Operating ratio

Operating ratio merupakan rasio keuntungan yang bertujuan untuk melihat biaya operasi per rupiah penjualan. Setiap rupiah penjualan mempunyai biaya operasi sebesar hasil rasio ini. Operating ratio dipengaruhi oleh harga pokok penjualan dan biaya-biaya administrasi, penjualan dan umum atas besarnya penjualan. Makin besar rasio ini berarti makin buruk, karena menunjukkan biaya operasi yang besar sehingga laba yang dihasilkan berkurang.

Pada tahun 1998 Operating ratio UD. Era Mas Makassar sebesar 93,42 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan sebesar 1 % (Rp. 1), mempunyai biaya operasi sebesar 93,42 % (Rp. 0,9342).

Tahun 1999 Operating ratio UD. Era Mas Makassar mengalami penurunan menjadi 92,44 %, ini menunjukkan bahwa setiap rupiah penjualan sebesar 1 %

(Rp. 1) akan mempunyai biaya operasi sebesar 92,44 % (Rp. 0,9244). Menurunnya Operating ratio UD. Era Mas Makassar pada tahun 1999, disebabkan perusahaan telah melakukan efisiensi dan terjadi peningkatan penjualan.

Tahun 2000 Operating ratio cenderung mengalami penurunan menjadi 86,24 % ini menunjukkan bahwa setiap penjualan (Rp. 1) akan mempunyai biaya operasi sebesar 86,24 % (Rp.0,8624). Menurunnya Operating ratio ini disebabkan penurunan biaya operasi perusahaan.

Selanjutnya pada tahun 2001 Operating ratio mengalami penurunan sebesar 84,64 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan perusahaan sebesar 1 % (Rp.1) mempunyai biaya operasi sebesar 84,64 % (Rp. 0,8464). Penurunan Operating ratio disebabkan berkurangnya biaya operasi perusahaan. Hal ini adalah hal yang baik karena berkurangnya persentase rasio ini menyebabkan laba perusahaan bertambah.

Selanjutnya pada tahun 2002 Operating ratio mengalami penurunan dari tahun sebelumnya sebesar 83,38 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan perusahaan sebesar 1 % (Rp.1) mempunyai biaya operasi sebesar 83,38 % (Rp. 0,8338). Penurunan Operating ratio ini disebabkan terjadinya penurunan biaya operasi perusahaan dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan hasil analisa tersebut UD. Era Mas Makassar pada tahun 1998 sampai dengan 2002 Operating ratio UD. Era Mas Makassar mengalami penurunan ini disebabkan adanya penekanan pada biaya operasi perusahaan, Hal ini merupakan hal yang baik bagi perusahaan karena semakin turunnya biaya operasi perusahaan sehingga laba yang dihasilkan akan lebih besar.



#### d. Net Profit Margin

Rasio Net profit margin bertujuan untuk mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih atas penjualan dan besar kecilnya Net profit margin sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya jumlah penjualan dan laba yang diperoleh.

Pada tahun 1998 Net profit margin UD. Era Mas Makassar sebesar 1,94 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan sebesar 1 % (Rp. 1), menghasilkan laba bersih sebesar 1,94 % (Rp. 0,0194).

Tahun 1999 Net profit margin UD. Era Mas Makassar mengalami peningkatan menjadi 2,90 %, ini menunjukkan bahwa setiap rupiah penjualan sebesar 1 % (Rp. 1) akan menghasilkan laba bersih atas penjualan sebesar 2,90 % (Rp. 0,0290). Meningkatnya Net profit margin UD. Era Mas Makassar pada tahun 1999, disebabkan perusahaan telah melakukan efisiensi dan terjadi peningkatan penjualan.

Tahun 2000 Net profit margin cenderung mengalami peningkatan menjadi 6,76 % ini menunjukkan bahwa setiap rupiah penjualan (Rp. 1) akan menghasilkan laba bersih sebesar 6,76 % (Rp.0,0676). Meningkatnya Net profit margin ini disebabkan kenaikan penjualan karena pada tahun tersebut awal naiknya kurs dollar sehingga penjualan yang dilakukan terbayar dengan harga yang tinggi.

Selanjutnya pada tahun 2001 Net profit margin mengalami peningkatan sebesar 7,90 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan perusahaan sebesar 1 % (Rp. 1) akan menghasilkan laba bersih atas penjualan sebesar 7,90 % (Rp. 0,0790).

Peningkatan Net profit margin disebabkan terjadinya peningkatan harga pokok penjualan .

Selanjutnya pada tahun 2002 Net profit margin mengalami penurunan sebesar 7,61 %, ini berarti bahwa setiap rupiah penjualan perusahaan sebesar 1 % (Rp.1) akan menghasilkan laba bersih atas penjualan sebesar 7,61 % (Rp. 0,0761).

Penurunan Net profit margin disebabkan terjadinya peningkatan biaya penjualan.

Berdasarkan hasil analisa tersebut UD. Era Mas Makassar dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2001 menunjukkan bahwa pada tahun tersebut Net profit margin UD. Era Mas Makassar mengalami peningkatan disebabkan prosentase kenaikan laba kotor lebih besar dibanding dengan penjualan, sedangkan tahun 2002 mengalami penurunan disebabkan perbandingan laba bersih sesudah pajak dengan hasil penjualan yang lebih kecil dari tahun sebelumnya.

#### e. Earning power of total investment (Rate of return on total Assets)

Rasio Earning power of total investment ini bertujuan untuk mengetahui kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan bagi semua investor (pemegang obligasi ditambah dengan saham). Dalam setiap satu rupiah modal menghasilkan keuntungan hasil dari perhitungan analisis rasio ini dalam rupiah untuk semua investor.

Pada tahun 1998 Earning power of total investment UD. Era Mas Makassar sebesar 10,45 %, Rate of return for the owners ini berarti bahwa setiap rupiah modal sebesar 1 % (Rp.1) menghasilkan keuntungan sebesar 10,45 % (Rp. 0,1045), untuk semua investor.

Tahun 1999 Earning power of total investment UD. Era Mas Makassar mengalami peningkatan menjadi 10,66 %, ini berarti bahwa setiap rupiah modal sebesar 1 % (Rp.1) menghasilkan keuntungan sebesar 10,66 % (Rp. 0,1066). untuk semua investor. Meningkatnya Earning power of total investment UD. Era Mas Makassar pada tahun 1999, disebabkan adanya penambahan modal dari perusahaan dan peningkatan pendapatan luar usaha.

Tahun 2000 Earning power of total investment cenderung mengalami penurunan menjadi 25,98 % ini berarti bahwa setiap rupiah modal sebesar 1 % (Rp.1) menghasilkan keuntungan sebesar 25,98 % (Rp.0,2598) untuk semua investor. Meningkatnya Earning power of total investment UD. Era Mas Makassar pada tahun 2000, hal ini disebabkan adanya penambahan modal dari perusahaan dan telah melakukan efisiensi sehingga terjadi peningkatan penjualan.

Selanjutnya pada tahun 2001 Earning power of total investment mengalami peningkatan sebesar 36,34 %, ini berarti bahwa setiap rupiah modal sebesar 1 % (Rp.1) menghasilkan keuntungan sebesar 36,34 % (Rp. 0,36,34) untuk semua investor. Peningkatan Earning power of total investment disebabkan terjadinya peningkatan penjualan dan biaya pokok penjualan dan biaya administrasi dan umum yang relatif stabil dibanding tahun sebelumnya.

Selanjutnya pada tahun 2002 Earning power of total investment mengalami peningkatan sebesar 36,79 %, ini berarti bahwa setiap rupiah modal sebesar 1 % (Rp.1) menghasilkan keuntungan sebesar 36,79 % (Rp. 0,3679) untuk semua



investor. Peningkatan Earning power of total investment disebabkan terjadinya peningkatan keuntungan bersih sebelum pajak pada UD. Era Mas Makassar.

Berdasarkan hasil analisa tersebut UD. Era Mas Makassar dari tahun 1998 sampai pada tahun 2002 Earning power of total investment UD. Era Mas Makassar mengalami peningkatan disebabkan prosentase kenaikan laba bersih sebelum pajak lebih besar dibanding dengan penjualan.

#### f. Net earning power ratio

Net earning power ratio yaitu bertujuan untuk melihat kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan neto. Net earning power dipengaruhi oleh keuntungan neto sesudah pajak dari jumlah aktiva.

Pada tahun 1998 Net earning power ratio UD. Era Mas Makassar sebesar 6,27 %, ini berarti bahwa kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan neto sebesar 6,27 % (Rp. 0,0627).

Tahun 1999 Net earning power ratio UD. Era Mas Makassar mengalami peningkatan menjadi 6,40 %, ini berarti bahwa kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan neto sebesar 6,40 % (Rp. 0,0640). Meningkatnya Net earning power ratio UD. Era Mas Makassar pada tahun 1999, disebabkan perusahaan telah melakukan efisiensi dan peningkatan penjualan.

Tahun 2000 Net earning power ratio cenderung mengalami peningkatan menjadi 15,59 % ini berarti bahwa kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan neto sebesar 15,59 % (Rp.0,1559). Meningkatnya Net earning power ratio ini disebabkan besarnya keuntungan neto sesudah pajak dari jumlah keseluruhan aktiva pada tahun tersebut..

Selanjutnya pada tahun 2001 Net earning power ratio mengalami peningkatan sebesar 21,80 %, ini berarti bahwa kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan neto sebesar 21,80 % (Rp. 0,2180). peningkatan Net earning power ratio disebabkan terjadinya peningkatan biaya operasi sehingga terjadi peningkatan keuntungan bersih.

Selanjutnya pada tahun 2002 Net earning power ratio mengalami peningkatan sebesar 22,07 %, ini berarti bahwa kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva untuk menghasilkan keuntungan neto sebesar 22,07 % (Rp. 0,2207). peningkatan Net earning power ratio disebabkan terjadinya peningkatan laba bersih sesudah pajak dibandingkan dengan jumlah aktiva.

Berdasarkan hasil analisa tersebut UD. Era Mas Makassar dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002 menunjukkan bahwa pada tahun tersebut Net earning power ratio UD. Era Mas mengalami peningkatan disebabkan prosentase kenaikan keuntungan bersih sesudah pajak dibanding dengan jumlah aktiva lebih besar dari tahun sebelumnya.

**g. Rate of return for the owners (Rate of return on Net Worth)**

Rasio Rate of return for the owners ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan dari modal sendiri untuk menghasilkan keuntungan bagi pemegang saham preferen dan saham biasa. Ini dimaksudkan bahwa dalam setiap rupiah modal sendiri menghasilkan keuntungan neto dalam sekian rupiah yang tersedia bagi pemegang saham preferen dan saham biasa.

Pada tahun 1998 Rate of return for the owners UD. Era Mas Makassar sebesar 13,51 %, Rate of return for the owners ini berarti bahwa setiap rupiah modal sendiri sebesar 1 % (Rp. 1), menghasilkan keuntungan neto sebesar 13,51 % (Rp. 0,1351).

Tahun 1999 Rate of return for the owners UD. Era Mas Makassar mengalami peningkatan menjadi 14,24 %, ini berarti bahwa setiap rupiah modal sendiri sebesar 1 % (Rp. 1), menghasilkan keuntungan neto sebesar 14,24 % (Rp. 0,1424). Meningkatnya Rate of return for the owners UD. Era Mas Makassar pada tahun 1999, disebabkan perusahaan telah melakukan efisiensi dan terjadi peningkatan penjualan.

Tahun 2000 Rate of return for the owners cenderung mengalami peningkatan menjadi 30,06 % ini berarti bahwa setiap rupiah modal sendiri sebesar 1 % (Rp. 1), menghasilkan keuntungan neto sebesar 30,06 % (Rp.0,3006). Meningkatnya Rate of return for the owners ini disebabkan penurunan laba sesudah pajak dari jumlah modal sendiri.

Selanjutnya pada tahun 2001 Rate of return for the owners mengalami peningkatan sebesar 35,01 %, ini berarti bahwa setiap rupiah modal sendiri sebesar 1 % (Rp. 1), menghasilkan keuntungan neto sebesar 35,01 % (Rp. 0,3501). Peningkatan Rate of return for the owners disebabkan terjadinya penurunan biaya operasi perusahaan.

Selanjutnya pada tahun 2002 Rate of return for the owners mengalami penurunan sebesar 30,79 %, ini berarti bahwa setiap rupiah modal sendiri sebesar 1 % (Rp. 1), menghasilkan keuntungan neto sebesar 30,79 % (Rp. 0,3079). Penurunan Rate of return for the owners disebabkan terjadinya penurunan laba bersih sesudah pajak dibanding jumlah modal sendiri.

Berdasarkan hasil analisa tersebut UD. Era Mas Makassar dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2001 menunjukkan bahwa pada tahun tersebut Rate of return for the owners UD. Era Mas mengalami peningkatan disebabkan prosentase kenaikan laba bersih kotor sesudah pajak dibanding jumlah modal sendiri, sedangkan tahun 2002 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya hal ini disebabkan perbandingan laba sesudah pajak atau laba bersih dibandingkan jumlah modal sendiri lebih kecil dari tahun sebelumnya.



## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Setelah penulis melakukan analisis terhadap masalah di atas, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. perusahaan UD. Era Mas Makassar dalam menjalankan ekspansi pembelanjaan dengan struktur modal yang telah dipersiapkan dalam pembiayaan ekspansi usaha yang dijalankannya. Modal kerja yang digunakan adalah modal kerja yang digunakan tetap dan terus-menerus dari dalam perusahaan, dengan menggunakan sumber inter yaitu laba dari tahun sebelumnya yang dipergunakan khusus untuk pembiayaan ekspansi pembelanjaan tersebut. Dan dari luar perusahaan yaitu sumber extern yaitu dari kredit dari Bank dengan kredit rekening koran
2. Bentuk dari Ekspansi yang dilakukan oleh UD. Era Mas Makassar adalah *Bussiness Expansion* atau biasa dikatakan ekspansi usaha dengan penambahan modal kerja, ekspansi yang dijalankan tanpa mengakibatkan perubahan struktur modal. Dalam bentuk ekspansi ini perusahaan tidak menambah alat-alat produksi tahan lama, tetapi hanya menambah modal kerja saja dengan menggunakan kapasitas produksi yang tersedia di dalam perusahaan. Oleh karenanya perusahaan tidak menambah aktiva tetap, maka tidaklah dibutuhkan tambahan modal jangka panjang sehingga tidak mengakibatkan perubahan struktur modalnya. Kebutuhan modalnya untuk keperluan ekspansi ini adalah berangsur-



angsur semakin besar, sehingga bentuk ekspansi ini sering pula disebut "*Ekspansi yang berangsur-angsur*".

3. Hasil analisis rasio profitabilitas menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan UD. Era Mas Makassar adalah kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang mengalami peningkatan dari tahun 1998 – 2002 terjadi pada rasio Gross profit margin, Earning power of ratio for investment, Net earning power ratio. Ini menunjukkan bahwa laba kotor yang dihasilkan perusahaan dari hasil penjualan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun dan modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva juga mengalami peningkatan serta kemampuan dari modal yang diinvestasikan dalam keseluruhan aktiva menghasilkan laba bersih juga mengalami peningkatan, hal ini terjadi karena adanya peningkatan penjualan dan adanya kepercayaan dari investasi pada perusahaan tersebut.
4. Rasio profitabilitas mengalami penurunan pada tahun 2002 hal ini dapat dilihat pada Operating income ratio, Net profit margin, Rate of return for the owners, hal ini disebabkan karena laba bersih dari penjualan lebih kecil dari tahun sebelumnya dan laba bersih dari keseluruhan aktiva dan modal sendiri yang diinvestasikan lebih kecil dari tahun sebelumnya. Tetapi hal ini bukan merupakan hambatan untuk melakukan Ekspansi pembelanjaan karena terlihat peningkatan laba bersih yang lebih besar.
5. Laba operasi dalam setiap penjualan mengalami penurunan dari tahun 1998 sampai dengan tahun 2002, hal ini menunjukkan kabar baik bagi perusahaan karena berhasil menekan biaya operasi perusahaan dari tahun ke tahun.

## 5.2 Saran

Sehubungan dengan masalah yang ada pada perusahaan UD. Era Mas Makassar, sebagai dasar pertimbangan dan memikirkan dalam menempuh usaha-usaha serta kebijakan-kebijakan yang diterapkan dimasa yang akan datang, maka sebaiknya pimpinan perusahaan memperhatikan faktor-faktor sebagai berikut :

1. Dalam menjalankan perusahaan agar dapat selalu berkembang dan semakin besar maka pimpinan perusahaan hendaknya memperhatikan masalah pembelanjaan. Apabila pimpinan perusahaan akan mengadakan ekspansi usaha dengan membutuhkan tambahan modal yang besar, karena dengan kebutuhan modal untuk keperluan ekspansi adalah berangsur-angsur semakin besar, karena sifat ekspansi perusahaan yang dilakukan secara lambat dan berangsur-angsur. Dalam hal ini pimpinan perusahaan dapat mempergunakan sumber intern dari pembelanjaan perusahaan yaitu berupa modal yang berasal dari cadangan untuk ekspansi yaitu berupa laba dari tahun-tahun sebelumnya yang khusus untuk membelanjai ekspansi yang akan dijalankan. Sumber lain yang dapat dilakukan adalah sumber extern yaitu berupa modal yang berasal dari pinjaman dari Bank. Yang perlu diperhatikan oleh pimpinan perusahaan adalah kualitas produk, hal ini dimaksudkan untuk memperbesar permintaan terhadap produk yang diproduksi oleh UD. Era Mas Makassar. Hal ini perlu dilakukan karena makin luasnya pasar bagi produknya mendorong perusahaan untuk memperbesar jumlah produk dalam mengimbangi tambahan permintaan atau tambahan luasnya pasar bagi produknya. Makin besarnya jumlah produk yang dapat dijual,

berarti makin besar kemungkinan untuk mendapatkan laba yang lebih besar, sehingga dengan demikian pimpinan perusahaan mempunyai harapan dan keinginan untuk dapat selalu mengembangkan dan meluaskan perusahaannya.

3. Agar diperhatikan oleh pimpinan perusahaan bahwa titik tolak yang pertama sebetulnya adalah profit rencana ekspansi tersebut, sekali rencana ekspansi itu dinilai menguntungkan maka rencana pembelanjannya mulai dipikirkan oleh pimpinan perusahaan.
4. Untuk meningkatkan profitabilitas, maka sebaiknya pimpinan perusahaan sedapat mungkin mengadakan kontrol secara berkala dan menekan biaya-biaya (operating expenses) serta penekanan pada biaya harga pokok penjualan terutama peningkatan penjualan diperbesar yang pada akhirnya dapat meningkatkan profit perusahaan.
5. Sebaiknya pimpinan perusahaan dalam penumbuhan modal pinjaman tidak melebihi dari modal sendiri yang dimiliki sehingga tidak kesulitan dalam mengembalikan modal pinjaman yang ada.
6. Agar pimpinan perusahaan dapat memikirkan bagaimana peningkatan modal kerjanya (aktiva lancar) agar dilikwid perusahaan dapat dihindari.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Syarifuddin. 1986. *Alat-alat Analisa dalam Pembelanjaan*. Edisi Revisi, Andi Offset, Yogyakarta.
- Harjito, Agus. 2001. *Manajemen Keuangan*. Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Ekonesia, Yogyakarta.
- Harnanto. 1985. *Analisa Laporan Keuangan*, BPFE, Yogyakarta.
- Kartadinata, Abas. 1983. *Analisa Belanja Dasar-dasar Perhitungan dalam Keputusan Keuangan*, Cetakan Pertama, PT. Bina Aksara, Jakarta.
- Munawir, 1997, *Analisa Laporan Keuangan*, Edisi Keempat, Cetakan Ketujuh, Liberty, Yogyakarta.
- Muslich, Mohamad, 1990, *Manajemen Keuangan Modern Analisis, Perencanaan dan Kebijakan*, PT. Bina Aksara, Jakarta, bekerja sama dengan Pusat Antar Universitas Studi Ekonomi UI.
- Wanto, Bambang, 1995, *Dasar-dasar Pembelanjaan Keuangan Perusahaan*, Edisi Ketiga, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Widono R, Agus, 1997, *Manajemen Keuangan*. Edisi Kesatu. BPFE, Yogyakarta.
- Murthada, Murthada. 1999, *Teori Manajemen Keuangan*, Edisi Kelima, FEUI, Jakarta.
- Sudharta dan Sukotjo, 1997, *Pengantar Bisnis Modern*, Edisi Ketiga, Cetakan Kelima, Liberty, Yogyakarta.