

**ANALISIS EFISIENSI DAN EFEKTIFITAS TERHADAP
PEROLEHAN LABA PADA RUMAH MAKAN PAK
TJOMOT DI MAKASSAR**

Diajukan Oleh :

STRY ANDRI YANI

45 13 012 060



Skripsi

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana EKONOMI

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS BOSOWA
MAKASSAR**

2017

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul : Analisis Dan Efektifitas Terhadap Perolehan Laba Pada Rumah Makan Pak Tjomot di Makassar
2. Nama Mahasiswa : SryAndriYani
3. Nomor Stambuk : 45 13 012 060
4. Fakultas : Ekonomi
5. Program Studi : Manajemen

Telah disetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. miah said, SE.,M.SiDr. Chahyono, SE.,M.Si

MengetahuidanMengesahkan :

Sebagai Salah SatuPersyaratanMemperolehGelar

SarjanaEkonomipada UniversitasBosowa Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas BosowaKetua Program Studi
ManajemenDr. H.A. Arifuddin Mane, SE.,M.Si.,SH.,MHIndrayaniNur, S.Pd.,SE.,M.Si

TanggalPengesahan :

PERNYATAAN KEORSINILAN SKRIPSI

Saya yang bertanda yang dibawah ini :

Nama : SryAndriYani

No. Stambuk : 45 13 012 060

Jurusan : Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Judul : Analisis Efisiensi Dan Efektifitas Terhadap Perolehan
Laba Pada Rumah Makan Pak Tjomot di Makassar

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah sayas endiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah skripsi ini tidak pernah di ajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tingg i, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain,kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumbu er kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, Agustus 2017

SryAndriYani

**ANALISIS EFISIENSI DAN EFEKTIFITAS TERHADAP PEROLEHAN
LABA PADA RUMAH MAKAN PAK TJOMOT DI MAKASSAR**

Oleh :
SryAndriYani
Prodi ManajemenFakultasEkonomi
UniversitasBosowa

ABSTRAK

SryAndriYani 2017, Skripsi Analisis Efisiensi Dan Efektifitas Terhadap Perolehan Laba Pada Rumah Makan Pak Tjomot Di Makassar. Dibimbing oleh ibu Miah Said dan bapak Chahyono.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efisiensi dan efektifitas terhadap perolehan laba pada rumah makan Pak Tjomot. Dengan menggunakan metode analisis kualitatif dan analisis kuantitatif.

Selanjutnya dilakukan interpretasi terhadap hasil yang diperoleh, sehingga perusahaan mampu mengukur efisiensi dan efektifitas operasional perusahaan. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, dan interview. Teknik analisis data yang digunakan analisis deskriptif dan analisis laba. Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi acuan dalam proses pengambilan keputusan yang akan dipakai oleh perusahaan. Penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan rasio likuiditas meliputi Current ratio, quick ratio dan cash ratio dari hasil analisis selama lima tahun terakhir, nampak bahwa laba bersih sesudah pajak untuk setiap periodenya mengalami peningkatan.

Kata Kunci : efisiensi, efektifitas, laba, rumah makan, dana

**ANALYSIS EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS OF PROFIT AT THE
RESTAURANT PAK TJOMOT IN MAKASSAR**

By
SryAndriYani
Prodi Management Faculty Of Economics
University Bosowa

ABSTRACT

SryAndriYani 2017, Thesis Analysis Efficiency And Effectiveness Of Profit At The Restaurant Pak Tjomot In Makassar. Guided by Miah Said's mother and Mr. Cahyono.

This study aims to analyze the efficiency and effectiveness of the profit at Mr. Tjomot's restaurant. Using qualitative analysis method and quantitative analysis.

Furthermore, the interpretation of the results obtained, so that the company is able to measure the efficiency and effectiveness of the company's operations. Data collection is done through observation, and interview. Data analysis techniques used descriptive analysis and profit analysis. The results of this study is expected to be a reference in the decision-making process that will be used by the company. This study shows that based on the liquidity ratio including Current ratio, quick ratio and cash ratio from the analysis for the last five years, it appears that after-tax net profit for each period has increased.

Keywords: efficiency, effectiveness, profit, restaurant, fund

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan yang maha esa, atas berkah dan rahmat-nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Adapun judul dari skripsi ini adalah “Analisis efisiensi dan efektifitas terhadap perolehan laba pada rumah makan paktjomot di Makassar”, yang merupakan tugas akhir untuk mencapai gelar sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.

Dengan segala kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Prof.DR.Ir.H.Muhammad Saleh Pallu, M.Eng. Selaku Rektor Universitas Bosowa Makassar.
2. Bapak DR.H.A.ArifuddinManne, SE.,M.Si.,SH.,MH. Selaku dekan fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
3. Ibu DR.Hj.HerminawatyAbubakar, SE.,MM. Selaku wakil dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
4. Ibu Indrayani Nur,S.PD.,SE.,M.Si. Selaku ketua jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa.
5. Ibu Dr. Miah Said, SE.,M.Si selaku pembimbing 1 dan Bapak Dr. Chahyono SE.,M.Si selaku pembimbing 2 atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi, memberi bantuan literature,serta diskusi-diskusi yang dilakukan oleh penulis.

6. Bapak/Ibu dosen dan Staff di Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa yang telah banyak memberikan arahan dan bantuannya selama penulis mengikuti kegiatan akademik di Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.
7. Pimpinan Rumah Makan Pak Tjomot atas pemberian izin kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Kedua Orang Tua penulis yakni, Ayahanda H.RusdaSanusi dan Ibunda Alfrida Batti serta saudara-saudaraku tercinta (Indra Wirawan, RisalRusda, Sitti Aminah, Sitti Aisyah dan NurHalijah) atas segala doa, perhatian, nasehat, motivasi, dan usaha kerja kerasnya sehingga penulis dapat menyelesaikan jenjang pendidikan ini dengan baik.
9. Sahabat Karibku (SitiRafida, MirzaJani, Nellyani, Debby Nurul, Irnawati, Tathy dan Ismy) terima kasih atas persahabatan yang kita jalani selama perkuliahan yang telah banyak memberikan bantuan, dukungan dan motivasi kepada penulis. Semoga persahabatan kita tak lekang oleh waktu.
10. Teman-teman Jurusan Manajemen angkatan 2013 di Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar. Terima kasih atas segala bantuannya selama ini baik moril dan material.
11. Dan semua pihak yang telah membantu penulis baik moril dan material yang tidak sempat penulis sebut satu persatu, terima kasih yang sebesar-besarnya, semoga kebaikan kalian akan dibalas oleh Allah SWT dan menjadi pahala di sisi-Nya, Amin...

Penulis menyatakan bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan walaupun telah menerima bantuan dari berbagai pihak. Apabila terdapat

kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis dan bukan para pemberi bantuan. Untuk itu penulis menerima kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi bidang ilmu pengetahuan dan rujukan untuk penelitian berikutnya.

Wassalam.....

Makassar, 20 Agustus 2017

SryAndriYani



DAFTAR ISI

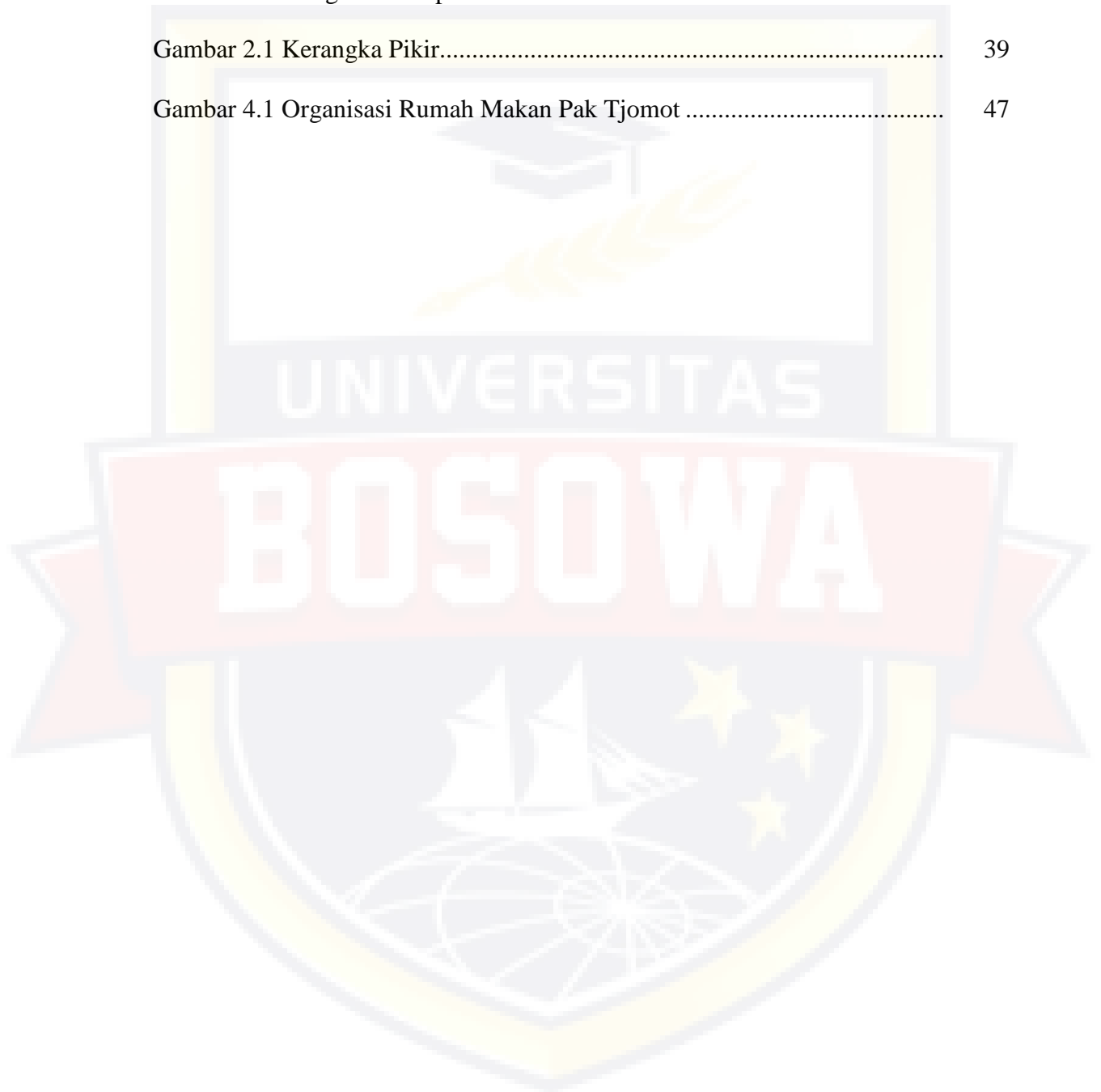
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI.....	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Kerangka Teori.....	5
2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan.....	5
2.1.2 Fungsi Manajemen Keuangan	6
2.1.3 Tujuan Manajemen Keuangan.....	8
2.1.4 Pengertian Efisiensi dan Efektifitas.....	9
2.1.4.1 Efisiensi	9
2.1.4.2 Efektifitas	11
2.1.5 Pengertian dan Jenis Laba	13

	10
2.1.6 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba.....	19
2.1.7 Peranan Laba Bagi Perusahaan	20
2.1.8 Sifat dan Fungsi Laba.....	21
2.1.9 Optimalisasi Laba.....	23
2.1.9.1 Perencanaan Dan Pengendalian Penjualan Untuk Mengoptimalkan Laba.....	27
2.1.9.2 Pengaruh Tingkat Harga Jual Terhadap Laba Optimal.....	28
2.1.10 Rasio Keuangan.....	34
2.1.10.1 Pengaruh Rasio Likuiditas Terhadap Laba.....	35
2.1.10.2 Harga	36
2.1.10.3 Fungsi Harga	37
2.1.10.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual	38
2.2 Kerangka Pikir.....	39
2.3 Hipotesis	40
BAB III METODE PENELITIAN.....	41
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	41
3.2 Jenis dan Sumber Data	41
3.2.1 Jenis Data.....	41
3.2.2 Sumber Data	41
3.3 Metode Pengumpulan Data	42
3.4 Metode Analisis.....	42

3.5 Definisi Operasional	44
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	45
4.1 Gambaran Umum Perusahaan	45
4.1.1 Sejarah Berdirinya Rumah Makan Pak Tjomot Makassar.....	45
4.1.2 Struktur Organisasi Rumah Makan Pak Tjomot	46
4.1.3 Uraian Tugas	47
4.1.4 Visi dan Misi	49
4.2 Deskripsi Data	50
4.3 Analisis Data	54
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	63
5.1 Kesimpulan.....	63
5.2 Saran-Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Kerangka Konseptual	32
Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	39
Gambar 4.1 Organisasi Rumah Makan Pak Tjomot	47



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Bisnis dibidang warung makan akhir-akhir ini telah menunjukkan perkembangan yang cukup pesat, Hal tersebut ditandai dengan berdirinya berbagai jenis warung makan. Perkembangan di bidang ini dipengaruhi oleh banyak faktor, diantaranya adalah situasi ekonomi Indonesia semakin membaik telah mendorong orang untuk memulai usaha baru. Adapun faktor-faktor lain yang juga berpengaruh terhadap perkembangan bisnis warung makan adalah demografi, gaya hidup, serta kebiasaan daerah atau nasional.

Penanganan *Inventory/* persediaan pada sebuah perusahaan merupakan salah satu faktor penting penentu keberhasilan suatu usaha dalam bersaing. Demikepuasan pelanggan, maka jumlah persediaan harus dikondisikan cukup untuk memenuhi permintaan. *Overstock* atau persediaan yang berlebihan menyebabkan kerugian bagi usaha, baik dari segi energy, resiko masa pakai produk, *money*, maupun space gudang. Di sisi lain, kekurangan persediaan akan mengakibatkan berkurangnya pendapatan usahadan menurunnya tingkat kepercayaan pelanggan akibat dari tidak terpenuhinya jumlah permintaan pelanggan. Semua kerugian, baik yang ditimbulkan oleh *overstock* maupun karena kekurangan persediaan, akan mengakibatkan berkurangnya keuntungan usaha.

Warung makan pakTjomot adalah warung makan yang menyediakan berbagai macam makanan yang bervariasi, Dalam menyediakan menu, warung tersebut hanya berkomitmen jika menu pada hari itu tidak habis, maka tidak dijual

lagi pada hari berikutnya. Sisa makanan tersebut dimanfaatkan untuk dikonsumsi oleh keluarga dan karyawannya.

Suatu perusahaan dalam mengeluarkan produk sebaiknya disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Dengan begitu maka produk dapat bersaing dipasaran, sehingga menjadikan konsumen memiliki banyak alternatif pilihan produk sebelum mengambil keputusan untuk membeli suatu produk yang ditawarkan. Keunggulan-keunggulan dari produk diketahui oleh konsumen dan bias membuat konsumen tertarik untuk mencoba dan kemudian akan mengambil keputusan untuk membeli suatu produk tersebut.

Pada kenyataannya, permintaan konsumen tidak dapat dipastikan jumlahnya. Ketidakpastian permintaan ini membuat pemilik warung berkeinginan untuk meredam masalah tersebut. Ketidakpastian yang dialami berkaitan erat dengan pola permintaan yang dapat berpindah dari menu satu ke menu lainnya yang masih tersedia. Hal ini membuat masalah ketidakpastian menjadi semakin rumit untuk sekedar diperkirakan oleh pemilik warung. Perusahaan dituntut untuk selalu inisiatif, kreatif, dan inovatif dengan tujuan meningkatkan efisiensi dan produktifitas dalam upaya memenangkan pasar dan untuk selalu menyesuaikan diri terhadap segala macam perubahan-perubahan yang akan terjadi di masa yang akan datang baik kondisi perekonomian, kondisi konsumen, maupun kondisi pesaing. Oleh sebab itu perusahaan harus tumbuh, berjalan serta membangun manajemennya secara konseptual dan sistematis melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Pemilik warung merasa terlalu beresiko manakala persediannya tidak laku, Kecenderungannya untuk menyediakan lauk dengan jumlah yang berubah-ubah

dan memperkirakan kebutuhan bahan baku menggunakan pendekatan *non-saintifik* adalah cara yang sudah ia lakukan saat ini.

Laba merupakan kelebihan pendapatan atas beban (biaya) yang terkait pada perusahaan dalam suatu periode. Sedangkan dalam kamus bahasa Indonesia laba adalah selisih lebih antara harga penjualan yang lebih besar dan harga pembelian atau harga produksi. Variabel ini diukur dengan indikator laba bersih (EAT) DALAM SATUAN RUPIAH. Laba bersih merupakan keuntungan yang diperoleh dari penghasilan operasi setelah dikurangi pajak penghasilan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

“Bagaimana efisiensi dan efektivitas terhadap laba pada Rumahmjm Makan Pak Tjomot”

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sejauh mana efisiensi perolehan laba pada rumah makan pak Tjomot
2. Untuk mengetahui sejauh mana efektivitas perolehan laba pada rumah makan pak Tjomot

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi untuk mengetahui atribut apa saja yang mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan warung makan pak tjomot.

2. Bagi Kalangan Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dan pengetahuan sebagai pembanding bagi penelitian selanjutnya sehingga segala kelemahan dan kekurangan yang ada dalam penelitian ini dapat diperbaiki dan disempurnakan.

3. Bagi Penulis

Dapat menambah pengetahuan dan wawasan khususnya dalam hal atribut yang mempengaruhi keputusan pembelian pelanggan warung makan pak tjomot.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan bagian terpenting pada suatu perusahaan yang juga merupakan salah satu dari fungsi operasi perusahaan tersebut. Dimana manajemen keuangan membantu fungsi-fungsi operasional yang lainnya didalam perusahaan, seperti manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen SDM, manajemen strategi dan yang lainnya.

Manajemen keuangan dapat berpengaruh secara langsung terhadap kehidupan setiap individu/orang, kelompok, dan perusahaan. Untuk mencapai tujuannya, perusahaan harus melakukan aktivitasnya dengan efektif dan efisien agar dapat menghasilkan laba maksimal yang tentunya diharapkan pula dapat memaksimalkan kemakmuran para investornya

Pengertian manajemen keuangan menurut Agus Sartono (2010:6) Manajemen keuangan dapat diartikan sebagai manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atau pembelanjaan secara efisien.

Pengertian manajemen keuangan menurut Sriyanto (2011:13) Manajemen keuangan adalah seluruh kegiatan yang berkaitan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut. Pelaksana dari manajemen keuangan adalah manajer keuangan. Contohnya

:perusahaan memerlukan berbagai kekayaan atau aktiva untuk operasinya. Untuk itu perusahaan perlu mencari dana untuk membiayai kebutuhan operasional tersebut.

Pengertian manajemen keuangan menurut Darsono (2014:31) Manajemen keuangan merupakan aktivitas pemilik dan peminjam perusahaan untuk memperoleh sumber modal yang semurah-murahnya dan menggunakan seefektif, seefisien, dan seekonomis mungkin untuk menghasilkan laba.

Menurut Agus Harjito dan Martono (2012 ; 4) manajemen keuangan adalah segala aktifitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana, dan mengelola asset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh.

2.1.2 Fungsi Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan manajemen (pengelolaan) mengenai bagaimana memperoleh asset, mendanai asset dan mengelola asset untuk mencapai tujuan perusahaan. Dari definisi tersebut menurut Martono dan Agus (2010 : 4) ada 3 (tiga) fungsi utama dalam manajemen keuangan, yaitu :

1. Keputusan Investasi (*Investment Decision*)

Keputusan investasi merupakan keputusan terhadap aktiva apa akan dikelola oleh perusahaan. Keputusan investasi adalah yang paling penting diantara ketiga keputusan lainnya. Hal ini dikarenakan keputusan investasi berpengaruh secara langsung terhadap besarnya rentabilitas investasi dan aliran kas perusahaan tersebut untuk waktu yang akan datang.

2. Keputusan Pendanaan (*Financing Decision*)

Keputusan pendanaan ini menyangkut beberapa hal. Pertama, keputusan mengenai penetapan sumber dana yang diperlukan untuk membiayai investasi.

Sumber dana yang akan digunakan untuk membiayai investasi tersebut dapat berupa hutang jangka pendek, hutang jangka panjang, dan modal sendiri. Kedua, penetapan perimbangan pembelanjaan yang terbaik atau sering disebut struktur modal yang optimal. Struktur modal yang optimal merupakan pertimbangan hutang jangka panjang dan modal sendiri dengan biaya modal rata-rata minimal.

3. Keputusan Pengelolaan Asset (*Asset Management Decision*)

Apabila asset telah diperoleh dengan pendanaan yang tepat, maka asset-asset tersebut memerlukan pengelolaan secara efisien. Pengalokasian dana yang digunakan untuk pendanaan dan pemanfaatan asset menjadi tanggung jawab manajer keuangan. Tanggung jawab tersebut menuntut manajer keuangan untuk lebih memperhatikan pengelolaan aktiva lancar daripada aktiva tetap.

Menurut Tambubolon(2013:3), ada 4 macam fungsi manajemen keuanganyaitu :

1. Untuk mencapai kesejahteraan pemegang saham secara maksimal.
2. Mencapai keuntungan maksimal dalam jangka panjang.
3. Mencapai hasil managerial yang maksimal.
4. Mencapai pertanggung jawaban social dalam pengertian peningkatan kesejahteraan dari karyawan korporasi.

Penjelasan lain mengenai fungsi manajemen keuangan antara lain :

1. Perencanaan keuangan, membuat rencana pemasukan dan pengeluaran serta kegiatan-kegiatan lainnya untuk periode tertentu.
2. Penganggaran keuangan, tindak lanjut dari perencanaan keuangan dengan membuat detail pengeluaran dan pemasukan.
3. Pengelolaan keuangan, menggunakan dana perusahaan untuk memaksimalkan dana yang ada dengan berbagai cara.
4. Pencarian keuangan, mencari dan mengeksploitasi sumber dana yang ada untuk operasional kegiatan perusahaan.
5. Penyimpanan keuangan, mengumpulkan dana perusahaan serta menyimpan dan mengamankan dana tersebut.
6. Pengendalian keuangan, melakukan evaluasi serta perbaikan atas keuangan dan sistem keuangan pada perusahaan.
7. Pemeriksaan keuangan, melakukan audit internal atas keuangan perusahaan yang ada agar tidak terjadi penyimpangan.
8. Pelaporan keuangan, penyediaan informasi tentang kondisi keuangan perusahaan sekaligus sebagai bahan evaluasi.

2.1.3 Tujuan Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan yang efisien memenuhi adanya tujuan yang digunakan sebagai standar dalam memberi penilaian keefisienan Sartono (2000 : 3) yaitu :

1. Tujuan normatif manajemen keuangan adalah *mazimization wealth of stockholders* atau memaksimalkan kemakmuran pemegang saham yaitu memaksimalkan nilai perusahaan.

- a. Tujuan memaksimalkan kemakmuran pemegang saham dapat ditempuh dengan memaksimalkan nilai sekarang perusahaan.
 - b. Secara konseptual jelas sebagai pedoman dalam pengambilan keputusan yang mempertimbangkan faktor resiko.
 - c. Manajemen harus mempertimbangkan kepentingan pemilik, kreditor, dan pihak lain yang berkaitan dengan perusahaan.
 - d. Memaksimalkan kemakmuran pemegang saham lebih menekan pasokan daripada laba bersih dalam pengertian akuntansi
 - e. Tidak mengabaikan *social objectives* dan kewajiban social, seperti lingkungan eksternal, keselamatan kerja, dan keamanan produk.
2. Nilai perusahaan yang belum go-public dapat diukur dengan harga jual seandainya perusahaan tersebut dijual. Jadi tidak hanya nilai asset (laporan di neraca) tetapi diperhitungkan juga tingkat resiko usaha, prospek perusahaan, Manajemen lingkungan kerja dan sebagainya. Indikasi nilai perusahaan adalah :
- a. Perusahaan belum go-public : harga seandainya perusahaan dijual
 - b. Perusahaan go-public : harga saham yang dijual belikan di pasar modal.

2.1.4 Pengertian Efisiensi Dan Efektivitas

2.1.4.1. Efisiensi

Adalah suatu kondisi atau keadaan di mana penyelesaian suatu pekerjaan dilaksanakan dengan benar dan dengan penuh kemampuan yang dimiliki. Dengan demikian, seorang manajer yang “efisien” adalah seseorang yang dapat mencapai

hasil yang maksimal dengan menggunakan sumber daya yang terbatas menurut cara yang benar.

Kamus istilah manajemen mengemukakan bahwa efisiensi adalah perbandingan mengenai tenaga atau hasil kerja yang dikeluarkan oleh sebuah mesin.

Manajemen pada dasarnya dibutuhkan oleh semua organisasi, Karena tanpa manajemen semua usaha ataupun kegiatan untuk mencapai suatu tujuan akan sia-sia belaka. Ada 3 alasan utama diperlukannya manajemen, yaitu :

1. Untuk mencapai tujuan

Manajemen dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi dan pribadi.

2. Untuk menjaga keseimbangan di antara tujuan-tujuan yang saling bertentangan.

3. Untuk mencapai efisiensi dan efektivitas, suatu kerja organisasi dapat diukur dengan cara yang berbeda.

Dengan demikian, dapat dipastikan adanya maksud untuk mencapai tujuan dari kelompok atau organisasi yang bersangkutan. Sedangkan untuk pencapaiannya diperlukan suatu perencanaan yang baik, pelaksanaan yang konsisten dan pengendalian yang continue. Dengan maksud agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai secara efisien dan efektif. Kalau tidak demikian berarti paling tidak telah terjadi ketidak serasian dalam manajemen.

Efisiensi adalah suatu kondisi atau keadaan di mana penyelesaian suatu pekerjaan dilaksanakan dengan benar dan dengan penuh kemampuan yang dimiliki. Dengan demikian, seorang manajer yang “efisien” adalah seorang yang

dapat mencapai hasil yang maksimal dengan menggunakan sumber daya yang terbatas menurut cara yang benar.

2.1.4.2. Efektivitas

Beberapa pakar menjelaskan tentang efektivitas antara lain: Sumanth (2011:196) menjelaskan bahwa efektivitas adalah seberapa baik tujuan yang dapat dicapai, merupakan prestasi yang dicapai dibandingkan dengan yang mungkin dicapai, dengan tetap mempertahankan mutu. Selanjutnya menurut Stoner (2011:196) menjelaskan efektivitas adalah konsep yang luas mencakup berbagai faktor di dalam maupun di luar organisasi, yang berhubungan dengan tingkat keberhasilan organisasi dalam usaha untuk mencapai tujuan atau sasaran organisasi.

Menurut Robert N. Anthony, John Dearden, dan Norton M Bedford (2012 ; 12) efektif adalah kemampuan suatu unit mencapai tujuan yang diinginkan. Berdasarkan definisi tersebut jelas bahwa efektivitas suatu perusahaan dapat dilihat dengan cara menilai apakah sesuatu yang diinginkan oleh perusahaan dapat tercapai.

Pada dasarnya dalam memaknai efektivitas setiap orang dapat memberikan pengertian yang berbeda sesuai sudut pandang dan kepentingan masing-masing. Dapat disimpulkan penulis bahwa efektivitas selalu merujuk pada efek, hasil guna dan dipandang dari sudut pencapaian tujuan yang telah ditentukan sebelumnya dan menimbulkan dampak bagi organisasi. Efektivitas juga diartikan sebagai ukuran yang menggambarkan seberapa jauh tujuan telah tercapai dengan memberikan hasil yang memuaskan tanpa mengabaikan mutu. Berdasarkan

beberapa pengertian di atas dapat dikemukakan bahwa efektivitas yang dimaksud dalam penelitian ini adalah ketercapaian tujuan dengan melibatkan seluruh komponen dengan tepat, melaksanakan program sesuai aturan melalui rangkaian manajemen secara tepat waktu.

Dari pengertian-pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa efektivitas merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa jauh program atau kegiatan mencapai hasil dan manfaat yang diharapkan.

Pengertian efektivitas sebenarnya bersifat abstrak, namun untuk menjadi kongkrit dan dapat diukur apabila mampu untuk mengidentifikasi segi-segi yang paling menonjol atau berhubungan dengan konsep efektivitas.

Hal tersebut menjadi ukuran untuk menentukan efektif tidaknya tujuan dan sasaran yang telah ditentukan, atau dengan kata lain untuk mengukur tingkat efektivitas adalah dengan membandingkan antara rencana atau target yang telah ditentukan dengan hasil yang dicapai. Maka usaha atau hasil pekerjaan tersebut itulah yang dikatakan efektif, namun jika usaha atau hasil pekerjaan yang dilakukan tidak sesuai dengan yang direncanakan maka hal tersebut tidak dikatakan efektif.

Adapun kriteria atau ukuran mengenai pencapaian tujuan secara efektif atau tidak adalah ssebagai berikut :

1. Kejelasan tujuan yang hendak dicapai
2. Kejelasan strategi pencapaian tujuan
3. Proses analisa dan perumusan kebijaksanaan yang mantap
4. Perencanaan yang matang

5. Penyusunan program yang mantap
6. Tersedianya sarana dan prasarana
7. Pelaksanaan secara efisien dan efektif
8. Sistem pengawasan dan pengendalian yang bersifat mendidik

Untuk memahami konsep efektivitas terdapat dua pendekatan, yaitu pendekatan dari segi tujuan dan pendekatan dari segi sistem. Pendekatan tujuan (the goal approach) untuk menentukan dan mengevaluasi efektivitas didasarkan pada gagasan bahwa organisasi diciptakan sebagai alat untuk mencapai tujuan, pendekatan tujuan menunjukkan bahwa organisasi dibentuk dengan tujuan tertentu, bekerja secara rasional dan berusaha mencapai tujuan tertentu. Walaupun pendekatan tujuan itu kelihatan sederhana tetapi mengandung beberapa persoalan.

Beberapa kesulitan yang dikenal secara luas meliputi :

1. Pencapaian tujuan tidak segera dapat diukur pada perusahaan yang tidak menghasilkan barang-barang yang berwujud.
2. Berusaha mencapai lebih satu tujuan dan mencapai satu tujuan lainnya seringkali menghalangi atau mengurangi kemampuan.
3. Ada beberapa tujuan resmi yang harus dicapai dan disepakati oleh semua anggota dalam suatu perusahaan

2.1.5 Pengertian dan Jenis Laba

Pengertian laba secara umum yaitu selisih dari pendapatan di atas biaya biaya dalam jangka waktu tertentu. Laba atau keuntungan dapat didefinisikan dengan dua cara. Yang pertama laba dalam ilmu ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seorang investor sebagai

hasil penanaman modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut (termasuk di dalamnya, biaya kesempatan). Sementara itu, laba dalam akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi. Perbedaan diantara keduanya adalah dalam hal pendefinisian biaya.

Pada dasarnya setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba (*profit oriented*). Secara umum laba dapat diperoleh dari seluruh penghasilan dikurangi dengan biaya. Besarnya laba yang dicapai menjadi ukuran sukses tidaknya bagi suatu perusahaan. Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Laba merupakan indikator prestasi atau kinerja perusahaan yang besarnya tampak di laporan keuangan, tepatnya laba rugi.

Untuk memperoleh laba, perusahaan harus melakukan kegiatan operasionalnya. Laba yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah laba operasional. Angka laba operasional adalah selisih laba kotor dengan biaya-biaya operasi. Biaya-biaya operasi adalah biaya-biaya yang berhubungan dengan dengan operasi perusahaan. Jadi, apa yang diukur oleh laba dan komponen komponennya adalah penting untuk dapat memahami dan menginterpretasikan keadaan keuangan suatu perusahaan.

Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Pengertian laba menurut Harahap (2011;113) “Kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”. Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi

sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketetapan pengukuran pendapatan dan biaya.

Sasaran utama perusahaan adalah memperoleh laba sebesar-besarnya guna mencapai tingkat pertumbuhan yang tinggi dan pada akhirnya tujuan untuk memaksimalkan nilai perusahaan dapat tercapai. Laba digunakan sebagai salah satu ukuran menilai keberhasilan manajemen didalam menjalankan tugasnya. Laba yang besar akan mendorong pemilik modal untuk menanamkan modalnya pada perusahaan guna memperluas usahanya dan juga faktor utama bagi kemajuan serta keberhasilan perusahaan dalam melanjutkan dan mengembangkannya.

Laba usaha mencerminkan kinerja operasional perusahaan yang sebenarnya. Secara umum laba usaha dapat diartikan sebagai selisih dari pendapatan usaha (revenue) dengan beban usaha (operational cost), Karena itu sudah semestinya sebelum perhatian difokuskan ke laba usaha. Sebab tanpa melihat besaran laba usaha, kadang-kadang kita dapat terjebak pada satu kesimpulan yang keliru dalam menilai kinerja operasional.

Dalam praktek, tidak jarang laba usaha menunjukkan hasil yang positif dan mengembirakan namun laba bersihnya negatif. Hal ini sangat mungkin terjadi, faktor penyebab bisa bermacam-macam. Yang pasti, ada biaya diluar beban usaha yang nilainya besar, sehingga menyedot laba usaha yang positif. Akibatnya laba bersih menjadi negatif. Biaya itu misalnya bunga bank, rugi selisih kurs, beban lain-lain seperti pesangon karyawan yang nilainya cukup signifikan.

Sebaliknya, banyak juga kejadian dimana laba usaha yang dihasilkan negatif (beban usaha lebih besar daripada pendapatan usaha) tapi laba bersihnya ternyata positif. Hal seperti ini pun sangat mungkin terjadi dalam sebuah perusahaan. Sebab diluar pendapatan usaha ada juga pos lainnya seperti pendapatan bunga, pendapatan dari selisih kurs, pendapatan dari hasil menjual asset dan sebagainya. Jenis-jenis pendapatan ini meskipun mampu “menghijaukan” laba bersih perusahaan tapi secara fundamental tidak mencerminkan kinerja riil perusahaan tersebut. Karena itu untuk mengukur kinerja sebuah perusahaan jangan hanya sebatas melihat laba bersih semata. Bandingkan antara laba bersih dengan laba usahanya. Apakah pertumbuhannya cukup proporsional, idealnya sumber utama laba bersih perusahaan berasal dari laba usaha. Bandingkan juga dengan prestasi tahun sebelumnya.

Perusahaan yang mencatat pendapatan diluar usaha intinya lebih besar dibandingkan usaha menunjukkan bahwa kinerja operasional perusahaan itu ada masalah. Demikian pula, jika laba usaha perusahaan positif dan ternyata laba bersih negatif berarti perusahaan itu sedang menghadapi masalah.

Menurut Harahap (2011;263) laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain :

- a. Laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak
- b. Pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan
- c. Dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang

d. Dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan

e. Dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

Jumingan (2014 :65) bahwa laba merupakan suatu proses yang disengaja menurut batasn standar akuntansi keuangan untuk mengatakan pelaporan laba pada tingkat tertentu.

Sedangkan laba bersih menurut Soemarsono (2013 : 74) “Laba bersih adalah selisih lebih pendapatan atas beban-beban dan merupakan kenaikan atas modal yang berasal dari kegiatan saja. ‘Menurut Wild, dkk (2015;408) bahwa laba merupakan ringkasan hasil aktivitas operasi usaha yang dinyatakan dalam istilah keuangan.

Apabila pendapatan lebih besar daripada biaya maka dikatakan perusahaan memperoleh laba. Sebaliknya jika pendapatan lebih kecil daripada biaya maka perusahaan menderita rugi. Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih lebih antara pendapatan dan beban yang timbul dalam kegiatan utama atau sampingan di perusahaan selama satu periode.

Laba dapat didekati secara sintaksis, yaitu melalui aturan-aturan yang mendefinisikan secara sistematis yaitu melalui hubungan pada realisasi ekonomi yang mendasari atau secara pragmatis yaitu melalui penggunaannya oleh investor tanpa memperhatikan bagaimana dapat diukur. Berbagai tujuan pelaporan laba menyatakan definisi yang berada dari laba bersih dan ditujukan pada sasaran yang sekarang berbeda. Konsep laba terus mendapat tantangan karena pengukuran yang

fundamental, namun dari suatu pandang informasional menggambarkan aktivitas akuntansi.

Pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besarnya laba sebagai pengukur kenaikan aktiva sangat tergantung pada ketepatan pengurangan pendapatan dan biaya. Jadi dalam hal ini laba hanya merupakan angka artikulasi dan tidak didefinisikan tersendiri secara ekonomik seperti halnya aktiva hutang.

Jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan adalah sebagai berikut :

- a. Laba kotor yaitu perbedaan antara pendapatan bersih dengan penjualan dengan harga pokok penjualan.
- b. Laba dari operasi (laba usaha) yaitu selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.
- c. Laba bersih yaitu angka terakhir dalam perhitungan laba/rugi dimana untuk mencari laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi dengan beban-beban.

Kegunaan dan Manfaat Laba merupakan informasi penting dalam suatu laporan keuangan. Manfaat dan kegunaan laba di dalam laporan keuangan menurut SofyanSafriHarahap (2011:300), adalah sebagai berikut :

1. Perhitungan pajak, berfungsi sebagai dasar pengenaan pajak yang akan diterima Negara.

2. Menghitung deviden yang akan dibagikan kepada pemilik dan yang akan ditahan dalam perusahaan.
3. Menjadi pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan.
4. Menjadi dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang.
5. Menjadi dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi.
6. Menilai prestasi atau kinerja perusahaan.

Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat. Laba dilihat dari laporan keuangan perusahaan per tahun. Para investor tidak hanya melihat perolehan laba dalam satu periode saja, melainkan para investor akan terus menerus memantau perolehan laba dari tahun ke tahun.

Unsur-Unsur Laba Menurut Chairi (dalam Mutmainah:2014), unsur-unsur laba antara lain :

- 1) Pendapatan
- 2) Beban
- 3) Biaya
- 4) Untung-rugi
- 5) Penghasilan

2.1.6. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Pada umumnya, ukuran yang sering kali digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dengan melihat

laba yang diperoleh perusahaan. Di dalam memperoleh laba diharapkan perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan faktor-faktor yang mempengaruhi laba tersebut.

Faktor - faktor yang mempengaruhi laba menurut Mulyadi (dalam Mutmainah:2014) yaitu :

- 1) Biaya
- 2) Harga jual
- 3) Volume penjualan dan produksi

2.1.7. Peranan Laba Bagi Perusahaan

Peranan laba dalam perusahaan menurut Nafarin (dalam Mutmainah:2014), yaitu :

- 1) Laba adalah efisiensi usaha setiap perusahaan sekaligus merupakan suatu kekuatan pokok agar perusahaan dapat tetap bertahan untuk jangka pendek dan jangka panjang perusahaan
- 2) Laba adalah balas jasa atas dana yang ditanam perusahaan
- 3) Laba merupakan salah satu sumber dana usaha perusahaan
- 4) Laba merupakan sumber dana jaminan surat para karyawan
- 5) Laba merupakan daya tarik bagi pihak ketiga yang ingin menanamkan dananya.

2.1.8. Sifat dan Fungsi Laba

Laba yang tinggi adalah pertanda bahwa konsumen menginginkan output yang lebih dari industry/perusahaan. Sebaliknya, laba yang rendah atau rugi adalah

pertanda bahwa konsumen menginginkan kurang dari produk/ komoditi yang ditangani dan metode produksinya tidak efisien.

Laba memberikan pertanda krusial untuk realokasi sumber daya yang dimiliki oleh masyarakat sebagai refleksi perubahan selera konsumen dan permintaan sepanjang waktu. Laba bukanlah suatu system yang sempurna. Laba bukanlah satu-satunya yang dikejar oleh manajemen, melainkan aspek pelayanan.

Ditinjau dari konsep koperasi, fungsi laba bagi koperasi tergantung pada besar kecilnya partisipasi ataupun transaksi anggota dengan koperasinya. Semakin tinggi partisipasi anggota, maka idealnya semakin tinggi manfaat yang diterima oleh anggota.

Laba suatu perusahaan memberikan signal penting bagi perusahaan mengenai realokasi sumberdaya dalam masyarakat, dimana hal tersebut mencerminkan perubahan kemampuan konsumen dan permintaan, dalam suatu waktu.

Laba sering diartikan sebagai total pendapatan dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan. Biaya-biaya yang dikeluarkan dapat berupa sejumlah pengeluaran kas yang digunakan untuk semua pembelian atau semua pembayaran yang terkait dengan operasional perusahaan. Biaya tersebut meliputi biaya upah dan gaji tenaga kerja, untuk memperoleh material, bunga kapital, sewa tanah dan bangunan, membeli peralatan, dan lain-lain. Jumlah biaya seperti itu disebut dengan biaya akuntansi (*accounting cost or explicit cost*). Laba yang dihitung berdasarkan pengurangan antara total pendapatan dengan *explicit cost* disebut

dengan laba bisnis. Berbeda dengan laba ekonomi yang merupakan laba bisnis dikurangi lagi dengan *implicit cost*.

Implicit cost ini meliputi nilai input yang dimiliki dan digunakan oleh perusahaan. Bentuk dari *implicit cost* ini antara lain berupa biaya opportunity. Yaitu suatu biaya yang timbul akibat hilangnya potensi laba pada bisnis tertentu akibat melakukan bisnis yang lain.

Perlunya konsep laba bisnis dan laba ekonomi ini dibahas adalah untuk mengukur tingkat pencapaian laba normal, melalui perbandingan atas usaha sejenis. Dalam kondisi ekuilibrium, jika perusahaan beroperasi dalam pasar persaingan sempurna, maka laba ekonomi akan nol. Laba yang dilaporkan dalam pasar persaingan sempurna adalah perhitungan laba bisnis, yang hanya mencerminkan tingkat pengembalian atas investasi modal yang normal dan pembayaran untuk masukan lain sebagai penunjang operasional perusahaan.

2.1.9. Optimalisasi Laba

Berhasil tidaknya perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuannya dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, Perencanaan pada hakikatnya merupakan kegiatan membentuk masa depan, sehingga kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan adalah memutuskan bagaimana alternatif dan perumusan kebijakan yang akan dilaksanakan pada masa yang akan datang.

Anggaran operasi memuat anggaran tentang penghasilan dan biaya yang merupakan komponen-komponen dalam laporan laba rugi, oleh karena itu anggaran operasi sangat berguna bagi pengendalian laba perusahaan atau dengan

kata lain dengan perencanaan dan pengendalian laba, maka optimalisasi laba perusahaan dapat di capai.

Optimalisasi laba berarti suatu langkah yang di laksanakan untuk menghasilkan laba yang baik (optimal) yaitu dengan melakukan perencanaan dan pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan pendapatan dan biaya-biaya untuk mencapai laba yang optimal.

Pengendalian terhadap laba digunakan dengan memakai anggaran operasi sebagai alat perencanaan terhadap hasil kegiatan perusahaan. Sehingga perusahaan dapat merencanakan pendapatan yang di inginkan dan biaya yang direncanakan keuntungannya yang ingin di capai pada tahun anggaran bersangkutan.

Apabila hasil aktual tidak memuaskan, rencana harus ditinjau kembali untuk menentukan sebab-sebab tidak tercapainya dan membuat perubahan yang harus dijalankan untuk memperoleh hasil yang lebih baik pada anggaran proyek berikutnya.

Setiap kegiatan operasional yang dilakukam oleh perusahaan tentunya membutuhkan pengorbanan ekonomis. Pengorbanan ekonomis yang dilakukan oleh perusahaan sangat diharapkan mampu memberikan manfaat pada masa yang akan datang. Salah satu manfaat yang diharapkan oleh organisasi perusahaan dari pengorbanan ekonomis yang dilakukan adalah memperoleh pendapatan dari hasil kegiatan operasionalnya. Dengan adanya manfaat berupa pendapatan yang diperoleh perusahaan, tentunya akan memberikan laba bagi perusahaan jika perusahaan mampu menciptakan efisiensi biaya. Laba yang diperoleh merupakan

salah satu faktor keberhasilan manajemen perusahaan dalam pengelolaan sumber daya yang dimiliki.

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi laba operasi adalah modal kerja. Menurut Sundjaya dan Barlian (2012 ; 158) menuturkan bahwa 'laba perusahaan akan meningkat dilihat dari hubungan antara pendapatan dan biaya dari penggunaan aktiva perusahaan baik aktiva tetap maupun modal kerja.

Dengan demikian peningkatan laba perusahaan dapat dilihat dari penggunaan aktiva perusahaan baik dari penggunaan aktiva tetap maupun modal kerja. Jadi modal kerja merupakan salah satu indikator laba perusahaan.

Besarnya pendapatan ataupun laba yang dicapai oleh setiap perusahaan sebelum menjamin efektivitas pengelolaan modal dalam perusahaan. Perusahaan dapat dikatakan efektif dalam pengelolaan modalnya apabila perusahaan mampu memenuhi kriteria rasio efektivitas. Untuk mengetahui apakah manajemen perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya sudah efektif, maka perlu diukur perputaran modal kerja yang dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode. Pengertian efektif menurut Robert N. Anthony, John Dearden dan Norton M. Bedford (2010 : 12) sebagai berikut : "efektif merupakan kemampuan suatu unit untuk mencapai tujuan yang diinginkan".

Berdasarkan definisi tersebut jelas bahwa efektivitas suatu perusahaan dapat dilihat dengan cara menilai apakah sesuatu yang diinginkan oleh perusahaan dapat dicapai. Jika perusahaan ingin mencapai laba semaksimal mungkin, apakah laba yang dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode sudah maksimal sesuai dengan yang diinginkan oleh perusahaan.

Perencanaan pengendalian laba yang komprehensif yang digunakan dapat diartikan sebagai suatu proses yang ditujukan untuk membantu melaksanakan fungsi-fungsi perencanaan dan pengendalian secara efektif. Modal perusahaan dan pengendalian laba mencakup :

1. Pengembangan dan aplikasi dari tujuan perusahaan yang luas dan jangka panjang
2. Menspesifikasikan dari tujuan perusahaan.
3. Pengembangan strategi perencanaan laba jangka panjang dalam arti luas.
4. Menspesifikasikan strategi perencanaan laba jangka pendek dan perincian mengenai penyelesaian tanggung jawab (difisi, departemen, proyek)
5. Membuat suatu sistem laporan kinerja periodik dengan perincian mengenai pertanggung jawaban
6. Mengembangkan prosedur tingkat lanjut.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai berhasil tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh dalam jangka waktu tertentu, pada awalnya telah membuat target atas tingkat laba yang diinginkan sehingga pengukuran kinerja atas target dapat secara nyata dilaksanakan. Pengendalian terhadap laba digunakan dengan memakai anggaran operasi sebagai alat perencanaan terhadap hasil kegiatan perusahaan. Sehingga perusahaan dapat merencanakan pendapatan yang diinginkan dan biaya yang direncanakan keuntungannya yang ingin dicapai pada tahun anggaran bersangkutan. Apabila hasil aktual tidak memuaskan, rencana harus ditinjau kembali untuk menentukan sebab-

sebab tidak tercapainya dan membuat perubahan yang harus dijalankan untuk memperoleh hasil yang lebih baik pada anggaran usaha berikutnya.

Keputusan pembelian adalah tindakan dari konsumen untuk mau membeli atau tidak terhadap produk, Dari berbagai faktor yang mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk, biasanya konsumen selalu mempertimbangkan kualitas, harga dan produk yang sudah dikenal oleh masyarakat sebelum konsumen memutuskan untuk membeli, biasanya konsumen melalui beberapa tahap terlebih dahulu yaitu :

- a. Pengenalan Masalah
- b. Pencarian Informasi
- c. Evaluasi Alternatif
- d. Keputusan membeli atau tidak
- e. Perilaku pasca pembelian

Dalam hal kualitas pelayanan seharusnya perusahaan yang bergerak dibidang jasa harus lebih baik, sebab perusahaan dibidang jasa menggunakan pelayanan sebagai salah satu alat untuk menarik konsumennya. Orang akan membeli produk jasa dari suatu perusahaan apabila dirasakan bahwa pelayanannya memuaskan.

Beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk memahami kualitas pelayanan yaitu :

1. Kualitas pelayanan lebih sulit dievaluasi dibandingkan dengan kualitas suatu barang. Kriteria yang digunakan pelanggan untuk menilai kualitas pelayanan mungkin sulit dipahami karena bersifat kompleks.

2. Pelanggan tidak mengevaluasi kualitas pelayanan semata-mata dari hasil pelayanan tersebut, tetapi juga menganggap penting proses pemberian pelayanan tersebut.
3. Satu-satunya kriteria yang diperhitungkan dalam mengevaluasi kualitas pelayanan ditentukan oleh pelanggan.

2.1.9.1 Perencanaan Dan Pengendalian Penjualan Untuk Mengoptimalkan Laba

Penjualan merupakan suatu bidang dinamis disertai dengan kondisi yang selalu berubah-ubah sehingga selalu terjadi masalah yang baru dan berbeda. Untuk itu diperlukan suatu analisa yang ekstensif dan objektif terhadap penjualan yang dapat membantu manajer penjualan dalam mengambil keputusan sehingga tujuan perusahaan untuk memperoleh laba optimal dapat tercapai.

Penjualan harus dikendalikan agar dapat dicapai hasil pengembalian yang sebaik-baiknya. Laba bersih yang optimum akan dapat direalisasikan hanya bila terdapat hubungan yang wajar antara investasi modal kerja, volume penjualan, biaya operasi dan laba kotor. Oleh karena itu pengendalian akuntansi terhadap penjualan dapat dilihat dari laporan yang menganalisa kegiatan penjualan yang mengungkapkan *trends* dan hubungan-hubungan atau penyimpangan-penyimpangan yang tidak dikehendaki dari tujuan atau anggaran.

Perencanaan dan pengendalian terhadap penjualan mutlak dilakukan mengingat bahwa penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap perolehan laba sehingga dengan pengendalian yang baik atas penjualan maka perusahaan akan dapat mengoptimalkan laba yang diperolehnya.

2.1.9.2 Pengaruh Tingkat Harga Jual Terhadap Laba Optimal

Setiap perusahaan bertujuan untuk mendapatkan laba. Laba tersebut merupakan faktor yang sangat menentukan akan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Perolehan laba perusahaan salah satunya dipengaruhi oleh faktor penjualan, selain itu faktor lain yang mempengaruhi besarnya laba perusahaan adalah harga jual dari produk tersebut. Harga jual merupakan masalah tersendiri yang harus mendapat perhatian dari pihak manajemen, karena dengan harga jual yang wajar maka target penjualan akan tercapai dan perusahaan akan memperoleh laba sesuai dengan yang diharapkan

Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa laba usaha atau laba optimal merupakan keuntungan yang diperoleh dari selisih antara pemasukan dengan biaya serta pengeluaran dalam kegiatan normal perusahaan.

Harga jual akan berubah jika unsur-unsur harga jual mengalami perubahan. Jadi, semakin besar harga jual yang dikeluarkan perusahaan, semakin besar laba yang diperoleh perusahaan. Dan sebaliknya semakin kecil harga jual yang dikeluarkan perusahaan maka semakin kecil laba yang diperoleh perusahaan. Sehingga dikatakan bahwa harga jual berpengaruh terhadap laba.

Tujuan penetapan harga atau jasa yaitu : Penetapan harga bertujuan mengeruk uang sebanyak-banyaknya, mendapatkan uang tunai secepat mungkin, mendapatkan rate of turn yang memuaskan dan meningkatkan penjualan seluruh produk.

- a. Penetapan harga untuk laba maksimal

Penetapan harga adalah suatu tujuan yang paling lazim dalam suatu perusahaan yaitu memperoleh laba yang maksimal. Para ahli ekonomi menyusun suatu model yang cukup indah untuk menetapkan harga guna memaksimalkan laba. Model ini didasarkan pada pengetahuan tentang fungsi permintaan dan harga untuk produk yang bersangkutan.

b. Penetapan harga untuk merebut saham dipasaran

Perusahaan juga dapat memutuskan harga untuk memaksimalkan laba, makin banyak perusahaan beranggapan bahwa keuntungan jangka panjang akan meningkat dengan bertambahnya saham dipasaran.

c. Penetapan harga untuk memaksimalkan pendapatan atau volume

Suatu perusahaan hendaknya menetapkan harga yang dapat memaksimalkan pendapatan dari hasil penjualan sekarang. Hal ini merupakan soal menentukan kombinasi harga atau kuantitas yang menghasilkan pendapatan penjualan terbesar. Perusahaan berminat untuk secara tepat dan cepat menghasilkan dana secara tunai, mungkin karena sedang harus mencari dana, atau karena menganggap masa depan kurang menentu sehingga tidak membenarkan pembinaan secara besar.

d. Penetapan harga untuk sasaran laba

Ada sementara perusahaan mengungkapkan tujuan penetapan harga adalah mencapai tingkat hasil laba (rate of return) yang memuaskan. Akibatnya,

sekali pun harga yang lain akan dapat menghasilkan tingkat laba yang yang besar dalam jangka panjang, perusahaan akan merasa memperoleh hasil yang konvensional dengan membandingkan suatu tingkatan investasi dan resiko

tertentu. Penetapan harga seperti itu adalah penetapan harga saham (target pricing) untuk jangka pendek tanpa melihat atau menperhitungkan sasaran jangka panjang.

e. Penetapan harga untuk promosi

Adakalanya satu perusahaan menetapkan harga khusus untuk mempromosikan penjualan semua produknya dan bukan untuk mendapatkan laba dari jenis produknya. Contohnya ialah penetapan harga pemuka (loss leader pricing) dengan memasang harga murah untuk suatu produk yang benar, dengan maksud untuk menarik sejumlah besar pembeli dan diharapkan mereka membeli pula produk-produk lainnya. Contoh lainnya adalah penetapan harga prestice yaitu menetapkan harga mahal untuk jenis produk tertentu dengan maksud meningkatkan citra mutu dari seluruh jajaran produknya.

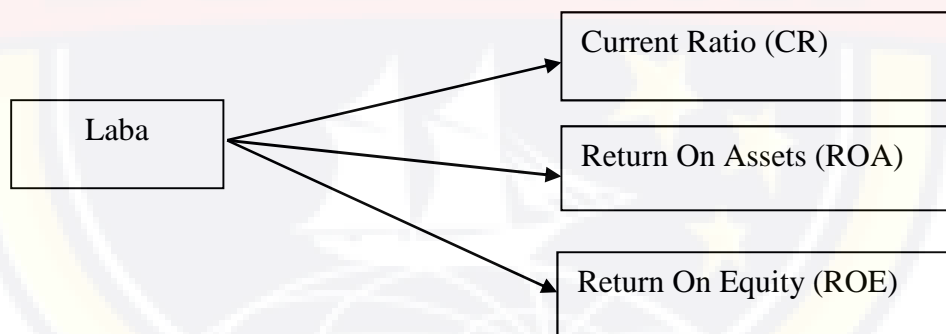
Dari uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa tingkat harga jual akan menggerakkan perusahaan pada pencapaian laba optimal, ketidakakuratan informasi dapat mengakibatkan kesalahan dalam penetapan harga, apakah terlalu tinggi atau terlalu rendah. Penetapan harga yang terlalu tinggi dapat mengakibatkan ketidakmampuan bersaing dengan produk / jasa yang sejenis di pasar. Sedangkan penetapan harga terlalu rendah dapat mengakibatkan minimnya laba yang dihasilkan atau kerugian. Secara umum penetapan harga jual untuk mengoptimalkan pertumbuhan perusahaan, serta menjaga kelangsungan hidup perusahaan

Perubahan Laba Perusahaan Salah satu tujuan perusahaan adalah memperoleh laba yang nantinya akan mampu meningkatkan nilai perusahaan dan

menarik banyak investor untuk menanamkan investasi pada perusahaan tersebut. Apabila laba yang diperoleh semakin baik dan maksimal, maka akan memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan bisnisnya guna memperluas usahanya. Namun sebaliknya, apabila laba yang dihasilkan perusahaan semakin buruk dan menurun hal tersebut memungkinkan para investor menarik modal yang telah diinvestasikan, sehingga tidak ada sumber dana yang merupakan kebutuhan penting bagi perusahaan. Pada setiap periode tertentu laba pada perusahaan akan menunjukkan aktivitasnya.

Selanjutnya untuk lebih memahami perumusan hipotesis maka dapat digambarkan rerangka konseptual terlihat pada gambar 1 sebagai berikut:

Gambar 1 Kerangka Konseptual



1)) Rasio Lancar (*Current Ratio*)

Menurut SofyanSyafriHarahap (2011:301), merupakan rasio yang menunjukkan sejauh mana aktiva lancar menutupi kewajiban-kewajiban lancar. Semakin besar perbandingan aktiva lancar dengan utang lancar semakin tinggi

kemampuan perusahaan menutupi kewajiban jangka pendeknya. Rumus untuk mencari rasio lancar atau *current ratio* adalah sebagai berikut :

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva lancar (Current assets)}}{\text{Utang lancar (Current liabilities)}}$$

2) Rasio Cepat (*Quick Ratio*)

Menurut Kasmir (2012:136), merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi, membayar kewajiban atau utang lancar (utang jangka pendek) dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan nilai sediaan (*inventory*). Artinya mengabaikan nilai sediaan, dengan cara dikurangi dari total aktiva lancar. Hal ini dilakukan karena sediaan dianggap memerlukan waktu relatif lebih lama untuk diuangkan, apabila perusahaan membutuhkan dana cepat untuk membayar kewajibannya dibandingkan dengan aktiva lancar lainnya. Rumus untuk mencari rasio cepat (*quick ratio*) dapat digunakan sebagai berikut :

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Current assets - Inventory}}{\text{Current liabilities}}$$

3) Rasio Kas (*Cash Ratio*)

Menurut Kasmir (2012:138) Rasio kas atau (*cash ratio*) merupakan alat yang digunakan untuk mengukur seberapa besar uang kas yang tersedia untuk membayar utang. Ketersediaan uang kas dapat ditunjukkan dari tersedianya dana kas atau setara dengan kas seperti rekening giro atau tabungan di bank (yang dapat ditarik setiap saat). Dapat dikatakan rasio ini menunjukkan kemampuan sesungguhnya bagi perusahaan untuk membayar utang-utang jangka pendeknya. Rumus untuk mencari rasio kas atau *cash ratio* dapat digunakan sebagai berikut:

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas + Bank}}{\text{Current liabilities}}$$

Ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan likuiditas perusahaan yaitu:

1. Besarnya investasi pada aktiva tetap dibandingkan dengan seluruh dana jangka panjang.

Pemakaian dana untuk pembelian aktiva tetap adalah salah satu sebab utama dari keadaan tidak *likuid*. Apabila makin banyak dana perusahaan yang dipergunakan untuk aktiva tetap, maka sifatnya untuk membiayai kebutuhan jangka pendek tinggal sedikit. Oleh sebab itu, rasio likuiditas menurun. Kemerossotan tersebut hanya dapat dicegah dengan menambah dana jangka panjang untuk menutup kebutuhan aktiva tetap yang meningkat.

2. Volume kegiatan perusahaan.

Peningkatan volume kegiatan perusahaan akan menambah kebutuhan dana untuk membiayai aktiva lancar. Sebagian dari kebutuhan tersebut dipenuhi dengan meningkatkan hutang-hutang, tetapi jika hal-hal lain tetap, investasi dana jangka panjang untuk membiayai tambahan kebutuhan modal kerja sangat diperlukan agar rasio dapat dipertahankan.

3. Pengendalian aktiva lancar.

Apabila pengendalian yang kurang baik terhadap besarnya investasi dalam piutang dan persediaan menyebabkan adanya investasi yang melebihi

daripada yang seharusnya, maka sekali lagi rasio akan turun dengan tajam, kecuali apabila disediakan lebih banyak dana jangka panjang.

2.1.10 Rasio Keuangan

Rasio keuangan sangat penting gunanya untuk melakukan analisis terhadap kondisi keuangan perusahaan yang diperoleh dari hasil operasi perusahaan. Beberapa rasio akan membantu dalam menganalisis dan menginterpretasikan posisi keuangan suatu perusahaan, dengan menggunakan laporan yang di perbandingkan, termasuk tentang perubahan-perubahan yang terjadi dalam jumlah rupiah, presentase, serta trendnya.

Menurut Irham Fahmy (2011 :106), Rasio keuangan adalah *hasil yang di peroleh dari perbandingan jumlah, dari satu jumlah dengan jumlah lainnya*. Adapun menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:297), mendefinisikan Rasio keuangan adalah *angka yang diperoleh dari hasil perbandingan dari satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan (berarti)*.

Analisis rasio keuangan dimulai dengan laporan keuangan dasar yaitu dari neraca (*balance sheet*), perhitungan rugi laba (*income statement*) dan laporan arus kas (*cash flow statement*), Irham Fahmi (2012 : 50).

2.1.10.1 Pengaruh Rasio Likuiditas Terhadap Laba

Menurut Sofyan Safri Harahap (2011:301). Likuiditas suatu perusahaan dinilai dari kemampuan suatu perusahaan dalam menyelesaikan kewajiban jangka pendeknya. Penurunan dari hasil penjualan dan keuntungan (Laba) secara

sistematis dan fluktuatif merupakan salah satu penyebab terjadinya risiko likuiditas dari beberapa penyebab lainnya.

a. Pengaruh *Current Ratio* Terhadap Laba

Current ratio menunjukkan sejauh mana aktiva lancar menutupi kewajiban-kewajiban lancar. Semakin besar perbandingan aktiva lancar dengan utang lancar semakin tinggi kemampuan perusahaan menutupi kewajiban jangka pendeknya. Menurut SofyanSafriHarahap (2011:301).

Pengaruh *current ratio* terhadap laba adalah apabila *current ratio* rendah dapat dikatakan bahwa perusahaan kekurangan modal untuk membayar utang. Apabila *current ratio* tinggi maka laba bersih yang dihasilkan perusahaan semakin rendah, karena *current ratio* yang tinggi menunjukkan adanya kelebihan aktiva lancar.

b. Pengaruh *Quick Ratio* Terhadap Laba

Menurut Kasmir (2012:136), *quick ratio* merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi, membayar kewajiban atau utang lancar (utang jangka pendek) dengan aktiva lancar tanpa memperhitungkan nilai sediaan (*inventory*).

Quick ratio adalah perhitungan utang jangka pendek yang lebih teliti karena nilai persediaan dikurangi dari nilai total aktiva lancar yang dianggap sedikit tidak likuid dan kemungkinan menjadi sumber kerugian.

2.1.10.2 Harga

Dalam industri jasa khususnya industri sektor warung makan, faktor harga juga merupakan faktor harapan yang menentukan minat konsumen untuk kembali

ke sebuah warung makan. Vass, parasuraman, dan grewal (1998) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa tingkat harga, kinerja dan harapan berpengaruh dalam menentukan kepuasan konsumen dalam pertukaran jasa. Harga yang dibayarkan konsumen, dalam benak konsumen, merupakan tingkat kualitas yang diinginkan (Teboul 1991 ; dalam soriono 2002). Pembeli biasanya memandang harga sebagai indikator dari kualitas suatu jasa. Terutama untuk jasa yang memiliki tingkat resiko yang cukup tinggi bila dibandingkan produk berupa barang. Dalam situasi dimana konsumen tidak dapat mengevaluasi barang dan jasa yang akan dibeli, maka ada kecenderungan bagi konsumen untuk menggunakan harga sebagai dasar menduga kualitas barang. Maka konsumen biasanya cenderung berasumsi harga yang lebih tinggi mewakili kualitas yang tinggi (Suhartanto, 2001).

Oleh sebab itu, menawarkan makanan yang baik dan memberikan pelayanan yang memuaskan tidak akan cukup baik untuk konsumen terhadap keputusannya untuk melakukan pembelian ulang pada sebuah warung makan. Untuk memperoleh keunggulan kompetitif dalam situasi saat ini, pihak pengelola rumah makan dapat memberikan nilai lebih dari harga yang dibayar oleh konsumen.

2.1.10.3 Fungsi Harga

Bagi perusahaan maupun konsumen, harga berfungsi sebagai :

1. Sumber pendapatan dan atau keuntungan perusahaan untuk pencapaian tujuan produsen (harga diatas biaya-biaya produk memberikan keuntungan bagi perusahaan).

2. Pengendali tingkat permintaan dan penawaran (terutama bila bersifat elastic, permintaan akan meningkat jika harga turun dan sebaliknya).
3. Mempengaruhi program pemasaran dan fungsi-fungsi bisnis lainnya bagi perusahaan. Harga dapat berperan sebagai pengaruh terhadap aspek produk (pergeseran orientasi, kualitas, atau citra produk), distribusi (mengendalikan intensitas distribusi), atau promosi (diskon, obral, hadiah, dsb).
4. Mempengaruhi perilaku konsumsi dan pendapatan masyarakat (harga rendah dapat meningkatkan konsumsi masyarakat dan upah yang tinggi bagi jasa masyarakat akan mempengaruhi perilaku konsumsinya).

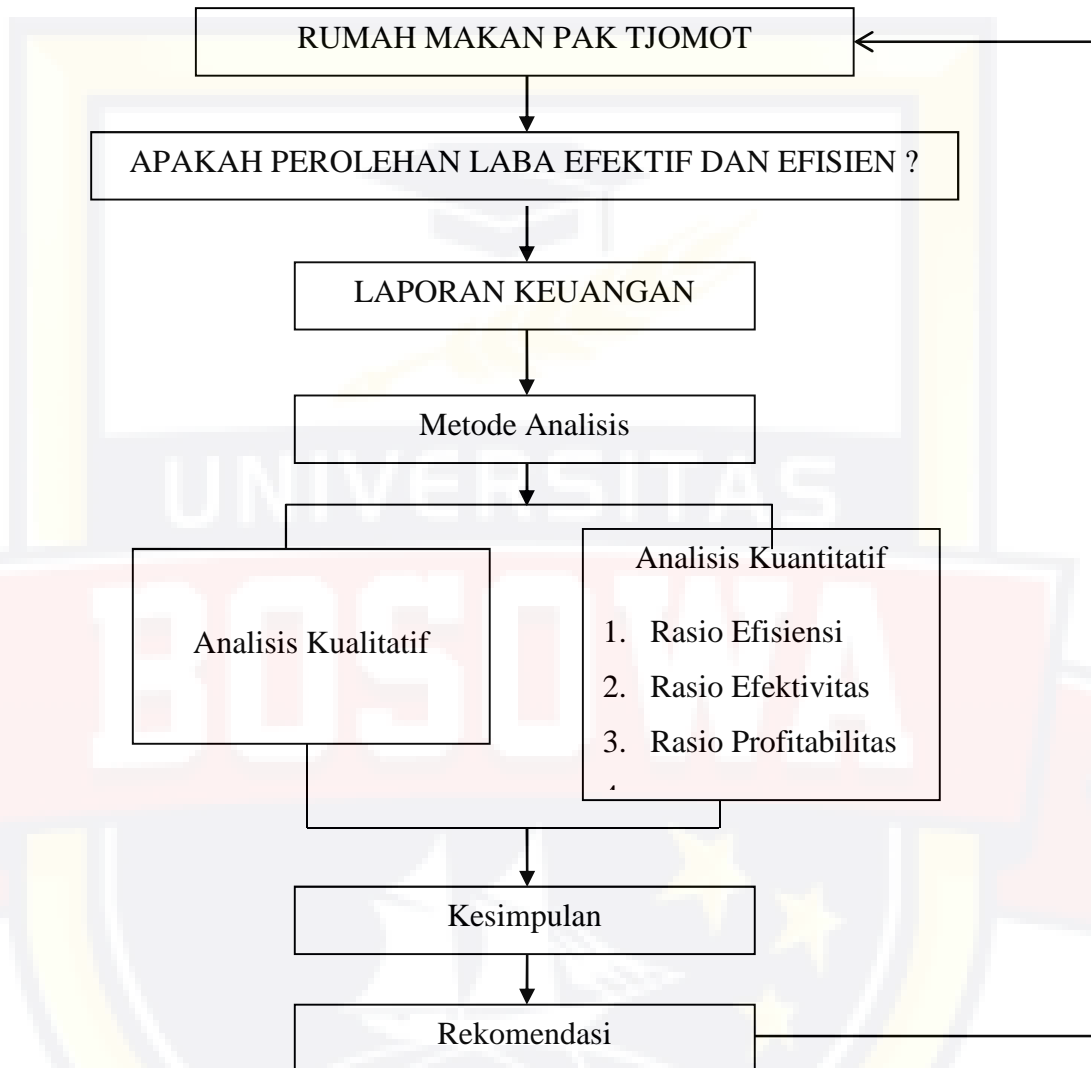
2.1.10.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual

Banyak faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual, baik dipandang dari barang yang akan dijual atau pasarnya dan tak kalah pentingnya adalah biaya untuk membuat barang tersebut. Secara singkat berikut ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual adalah:

1. Faktor laba yang diinginkan.
2. Faktor produk atau penjualan produk tersebut.
3. Faktor biaya dan produk tersebut.
4. Faktor dari luar perusahaan (konsumen)”

2.2 Kerangka Pikir

Gambar. 2.1 Kerangka Pikir



2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang kebenarannya masih harus diuji secara empiris. Oleh karena itu perlu dilakukan pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dalam penelitian.

“Diduga bahwa efisien dan efektivitas berpengaruh terhadap perolehan laba pada rumah makan pak Tjomot



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan di Makassar pada Warung makan Pak Tjomot yang beralamat di Boulevard Panakukang MasRuko Jasper I No. 1 & 2, Makassar. Penelitian ini dilaksanakan selama ± 3 bulan.

3.2 Jenis dan sumber data

3.2.1 Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Data Kualitatif yaitu data yang berupa keterangan-keterangan secara tertulis yakni mengenai modal kerja dan hubungannya dengan laba yang ditetapkan oleh perusahaan.
2. Data Kuantitatif yaitu data yang diperoleh berupa angka-angka seperti laporan keuangan dari perusahaan yang diteliti.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data yang akan dianalisis dalam penulisan skripsi ini yaitu :

1. Data primer yaitu data yang diperoleh melalui pengamatan serta wawancara secara langsung pada Rumah Makan Pak Tjomot.
2. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari dokumen-dokumen serta sumber-sumber lainnya yang ada hubungannya dengan penelitian ini, berupa informasi mengenai neraca dan laporan perhitungan laba rugi.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Dalam rangka pengumpulan data yang digunakan sebagai penunjang dalam pembahasan skripsi ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Penelitian kepustakaan (*Library Research*) meliputi penelitian yang dilakukan dengan membaca buku-buku literatur-literatur, majalah dan materi perkuliahan utamanya karangan-karangan, yang ada hubungannya dengan pembahasan dan penyusunan penulisan skripsi ini.
2. Penelitian Lapangan (*Field research*), meliputi :
 - a. Observasi yaitu dilakukan dengan mengadakan wawancara secara langsung pada Rumah Makan Pak Tjomot.
 - b. Interview yaitu dilakukan dengan mengadakan wawancara secara langsung pada pimpinan perusahaan dan sejumlah personil yang berhubungan dengan penulisan dan pembahasan Proposal ini.

3.4 Metode Analisis

Untuk menganalisis masalah dan menjawab hipotesis yang telah dikemukakan dalam penelitian ini, digunakan metode analisis sebagai berikut :

1. Analisis Deskriptif

Merupakan metode yang menggambarkan masalah apa yang terjadi dengan mengumpulkan informasi mengenai masalah yang ada, dalam bentuk yang lebih ringkas, dimana hasil analisisnya diuraikan dalam tulisan ilmiah dan dibentuk menjadi suatu kesimpulan.

2. Analisis Profitabilitas

1) Rasio Profitabilitas

Rasio Profitabilitas merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, jumlah cabang dan sebagainya .

a) Current Ratio

Rasio ini membandingkan aktiva lancar dan hutang lancar *Current Ratio* memberikan informasi tentang kemampuan aktiva lancar untuk menutup hutang lancar. Aktiva lancar meliputi kas, piutang dagan, efek, persediaan dan aktiva lainnya. Rumus *Current Ratio* adalah :

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang}}$$

b) Quick Ratio

Quick Ratio disebut juga acid test ratio, merupakan perimbangan antara jumlah aktiva lancar dikurangi persediaan, dengan jumlah hutang lancar. Persediaan tidak dimasukkan dalam perhitungan *Quick Ratio* karena persediaan merupakan komponen-komponen aktiva lancar yang paling kecil tingkat likuiditasnya. *Quick Ratio* memfokuskan komponen-komponen aktiva lancar yang lebih likuid yaitu : kas, surat-surat berharga, dan piutang dibuhungkan dengan hutang lancar atau hutang jangka pendek.

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

c) Cash Ratio

Rasio ini membandingkan antara kas dan aktiva lancar yang bisa segera menjadi uang kas dengan hutang lancar.

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas + Bank}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

3.5 Definisi Operasional

1. Efisiensi adalah perbandingan mengenai tenaga atau hasil kerja yang di keluarkan oleh sebuah mesin.
2. Efektifitas adalah suatu kondisi atau keadaan dimana dalam memilih tujuan yang hendak dicapai dan sarana atau peralatan yang digunakan disertai tujsuan yang diinginkan dan dapat dicapai dengan hasil yang memuaskan.
3. Laba adalah kelebihan pendapatan atas beban (biaya) yang terkait pada perusahaan dalam suatu periode.
4. Return On Assets (ROA) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan manajemen bank dalam memperoleh keuntungan (laba) secara keseluruhan.
5. Laba Bersih adalah keuntungan bersih perusahaan atau kelebihan penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan
6. Utang Lancar adalah kewajiban atau utang perusahaan kepada pihak lain yang harus segera dibayar.
7. Aktiva Lancar adalah uang tunai atau kas dan aset kekayaan lainnya yang diharapkan bisa dikonversi menjadi kas maupun dijual/dikonsumsi habis dalam waktu tidak lebih dari satu tahun.

8. Quick Ratio adalah rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur profitabilitas perusahaan.
9. Current Ratio adalah rasio keuangan yang menunjukkan proporsi aktiva lancar terhadap kewajiban lancar.
10. Definisi Kas adalah aktiva lancar yang meliputi uang kertas/logam dan benda-benda lain yang dapat digunakan sebagai media tukar/alat pembayaran yang sah dan dapat diambil setiap saat.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan Rumah Makan Pak Tjomot

4.1.1 Sejarah Berdirinya Rumah Makan Pak Tjomot Makassar

Saat ini setidaknya ada banyak rumah makan untuk kelas menengah atas, diluar rumah makan kelas pedagang kaki lima. Rumah makan Pak Tjomot ini biasanya terletak didaerah yang strategis, selain itu mereka berlomba-lomba menarik konsumen caranya bisa dengan memperbaiki sistem pelayanan atau berinovasi dengan usaha mereka.

Rumah makan Pak Tjomot merupakan salah satu jenis rumah makan yang menyediakan beberapa menu makanan dan aneka jus buah. Rumah makan ini berlokasi di Boulevard Panakukang Mas Ruko Jasper I No. 1 & 2, Makassar dengan tenaga kerja yang cukup banyak, menu yang disediakan juga terbatas. Sekarang Rumah Makan Pak Tjomot telah memiliki cabang di Makassar salah satunya di jalan Boulevard, Makassar. Rumah makan ini beroperasi tujuh hari dalam seminggu mulai pukul 08.00 Wita sampai dengan pukul 10.00 Wita, konsumen bisa melakukan pemesanan tempat untuk menjaga ketersediaan tempat pada waktu dan jumlah konsumen tertentu. Pada rumah makan ini pelayanan dibagi menjadi dua, yaitu :

1. *Dine in* (makan ditempat)

Konsumen memakan produk didalam rumah makan Pak Tjomot, warung makan ini memiliki kapasitas tempat duduk yang terbatas serta dua unit

tempat untuk mencuci tangan. Ruangan memakai kipas angin, jarak langit-langit cukup tinggi diharapkan membuat nyaman bagi konsumen.

2. *Take away* (dibawa pulang)

Konsumen memesan makanan (contoh ayam penyet) dikasir dibawa pulang.

Dari perjalanan panjang rumah makan ini tentunya sudah banyak pengalaman yang di dapat termasuk banyak masukan dan keluhan dari konsumennya. Rumah makan Pak Tjomot ini dikelola oleh beberapa tenaga kerjanya. Menu makanan yang disediakan banyak disukai oleh konsumen selain rasanya yang enak juga harganya terjangkau untuk para kalangan baik konsumen menengah ke atas maupun bagi pelajar dan mahasiswa. Selain bisa dinikmati di warung makan Pak Tjomot juga bisa di Order (dipesanantar) oleh konsumen yang tetap ingin menikmatinya di rumah.

Tabel 1.1

TOTAL PENJUALAN DAN LABA PADA
RUMAH MAKAN PAK TJOMOT

TAHUN	PENJUALAN	LABA
2011	25.172.049	10.328.000
2012	27.544.320	11.401.305
2013	30.282.460	13.900.028
2014	33.401.255	18.304.285
2015	36.727.380	17.820.554

Sumber : Laporan Keuangan Rumah Makan Pak Tjomot 2017

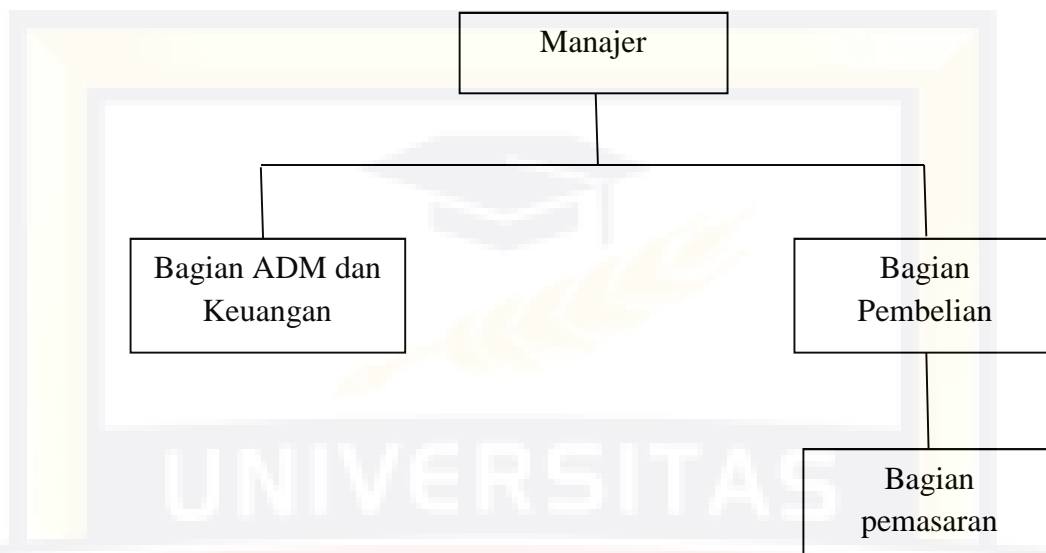
4.1.2 Struktur Organisasi Rumah Makan Pak Tjomot

Salah satu faktor yang sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan adalah suatu struktur organisasi yang baik dan tepat yang didalamnya terdapat pembagian tugas dan tanggung jawab tersebut dimaksudkan agar setiap bagian dapat mengetahui apa yang menjadi tugas dan dapat dilaksanakan serta dipertanggungjawabkan tanpa adanya kesimpangsiuran dalam pelaksanaan tugas masing-masing karyawan yang bersangkutan.

Struktur organisasi adalah merupakan perwujudan dari setiap pembagian tugas yang ada. Dalam struktur organisasi akan nampak hubungan wewenang antara pimpinan dan bawahan demikian juga yang terjadi pada Rumah makan paktjomot mempunyai tugas yang jelas. Struktur organisasi yang dimiliki oleh Rumah makan paktjomot adalah struktur organisasi line dan staf, di mana struktur organisasi tersebut pimpinan dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh pejabat line stafnya yang telah ditentukan dan ditetapkan personil-personil yang akan membantu fungsi yang ada dalam usaha mencapai tujuan yang telah direncanakan. Hal tersebut di atas sangatlah penting karena dengan adanya struktur organisasi maka segenap tugas-tugas dan tanggung jawab serta fungsi dan wewenang yang ada sangat jelas dan dapat diketahui.

GAMBAR 4.1

Struktur Organisasi Rumah Makan Pak Tjomot



Sumber : Rumah makan pakTjomot, 2017

4.1.3 Uraian Tugas

Setelah disajikan struktur organisasi yang dapat dilihat pada gambar 4.1 maka akan dijelaskan peranan setiap bagian dalam struktur organisasi tersebut meliputi tugas, wewenang dan tanggung jawab dari bagian-bagian tersebut yaitu sebagai berikut:

1. Manajer

Pimpinan bertanggung jawab atas segala kegiatan sehari-hari guna melaksanakan dan mengawasi jalannya perusahaan dan melakukan hubungan-hubungan dengan yang lain yang ada hubungannya atau ikatannya dengan perusahaan. Dalam melaksanakan tugasnya, pimpinan dibantu oleh beberapa kepala bagian yaitu bagian pemasaran, bagian logistic dan gudang, serta bagian penjualan, bagian pembelian dan bagian administrasi keuangan.

2. Bagian Administrasi dan Keuangan

- a. Mengendalikan keuangan perusahaan dengan dimonitor manajer.
- b. Membuat laporan penerimaan dan pengeluaran.
- c. Melaporkan hasil laporan yang sudah diperiksa kepada manajer berupa jurnal dan neraca laporan keuangan.

3. Bagian Pembelian

Bagian pembelian bertanggung jawab secara langsung kepada manajer. Fungsi utama bagian pembelian adalah:

- a. Merencanakan, melaksanakan dan mengendalikan kegiatan dibagian penjualan untuk mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan saat merencanakan pembelian bahan baku yang dibutuhkan untuk kelancaran proses produksi.
- b. Bertanggung jawab atas tercapainya omset yang telah ditetapkan oleh pihak manajemen.
- c. Bertanggung jawab terhadap keberhasilan strategi pemasaran.
- d. Menyediakan bahan baku yang diperlukan dalam proses produksi secara tepat waktu dan jumlah sehingga proses produksi dapat berjalan lancar sesuai dengan rencana produksi.
- e. Mengatur masalah pembelian bahan baku.

f. Kepala bagian Pemasaran

- a. Bertugas untuk melakukan analisis pasar, meneliti persaingan dan kemungkinan perubahan permintaan serta mengatur distribusi produksi.
- b. Menentukan kebijakan dan strategi pemasaran perusahaan yang mencakup jenis produksi yang akan dipasarkan, harga pendistribusian dan promosi.

- c. Mengidentifikasi kebutuhan konsumen dan tingkat persaingan sehingga dapat ditentukan rencana volume (jumlah) penjualan.

4.1.4 Visi dan Misi

Visi

“Menjadi jaringan rumah makan terbesar di Indonesia, yang menyajikan makanan yang berkualitas dengan layanan yang cepat dan bersahabat dalam rangka memenuhi selera dan kepuasan pelanggan”.

Misi

- Membangun organisasi dan sistem manajemen yang serta Sumber Daya Manusia yang berdedikasi dan Profesional
- Memberikan kepuasan terhadap pelanggan, pemilik, pemegang saham, karyawan / pegawai
- Mengembangkan inovasi demi kelangsungan dan ketahanan perusahaan
- Mengembangkan hubungan yang saling menguntungkan dengan Mitra Usaha dan Para Pemasok
- Menyelenggarakan program-program kemanusiaan dan sosial dalam bentuk kegiatan filantropi

4.2 Deskripsi Data

Untuk mendapatkan gambaran tentang kondisi keuangan Rumah Makan Pak Tjomotlima tahun terakhir (pada periode 2012-2016). Neraca per 31 Desember 2012-2016 dapat dilihat pada Tabel 4.1. Tentang Neraca dan Tabel 4.2. Tentang Perhitungan Rugi/Laba perusahaan.

TABEL 4.1
NERACA PER 31 DESEMBER 2012-2016

Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
Kas	47.059.100	57.655.350	65.171.500	76.457.800	88.167.460
Bank	278.112.450	376.457.850	472.457.800	567.189.900	678.236.400
Piutang proyek	687.186.450	789.900.100	1.021.567.250	821.176.550	756.178.200
Persediaan	408.172.300	491.789.150	789.123.560	1.029.782.150	1.912.805.100
Jumlah aktiva lancar	1.420.530.300	1.715.802.450	2.438.320.050	2.494.606.400	3.435.387.150
Aktiva tetap					
Tanah	367.127.890	567.128.900	1.067.128.900	1.067.128.900	1.407.900.700
Bangunan gedung	3.273.671.310	3.273.671.310	3.273.671.310	3.273.671.310	3.273.671.310
Peralatan	4.496.254.500	4.496.254.500	4.496.254.500	5.521.678.450	5.521.678.450
Kendaraan mobil	424.654.600	424.654.600	424.654.600	761.678.250	761.678.250
Peralatan kanton	118.156.800	118.156.800	118.156.800	211.967.800	211.967.800
Akumulasi penyusutan	(1.781.232.100)	(2.029.789.900)	(2.240.682.400)	(2.466.361.300)	(2.683.856.255)
Jumlah aktiva tetap	6.898.631.000	6.850.074.210	7.139.181.700	8.369.763.410	8.510.040.255
Total aktiva	8.319.161.300	8.565.876.660	9.487.501.750	10.864.369.810	11.948.427.405
Passiva					

Utang lancar					
Utang usaha	1.067.367.040	1.357.737.490	1.970.492.620	2.093.749.960	2.968.745.725
Utang pajak	10.087.600	17.089.900	21.457.800	23.567.100	27.167.700
Jumlah utang lancar	1.077.454.640	1.374.827.390	1.991.950.420	2.117.317.060	2.995.913.425
Ekuitas					
Modal usaha	3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.500
Laba tahunan berjalan	381.730.710	433.212.390	557.447.975	675.262.565	797.482.850
Laba dithan	327.892.150	516.979.540	689.566.090	992.631.095	1.415.145.010
Jumlah ekuitas	3.709.622.860	3.950.191.930	4.247.014.065	4.667.893.660	5.712.627.860
Jumlah utang dan ekuitas	8.319.161.300	8.565.876.660	9.487.501.760	10.864.369.810	11.948.427.670

Sumber Data : Neraca RM Pak Tjomot; 2017

TABEL 4.2
LAPORAN RUGI LABA TAHUN 2012-2016
RUMAH MAKAN PAK TJOMOT

Keterangan	Tahun				
	2012	2013	2014	2015	2016
Pendapatan	4.978.910.250	5.678.910.150	6.181.256.700	6.978.910.500	7.578.256.700
Harga pokok pendapatan	3.381.923.550	3.978.121.550	4.251.672.500	4.717.121.550	5.123.456.700
Laba kotor	1.596.986.700	1.700.788.600	1.929.584.200	2.261.788.950	2.454.800.000
Beban operasional					
Gaji karyawan	210.000.000	252.000.000	294.000.000	345.600.000	432.000.000
Biaya alat tulis	30.067.550	37.654.700	38.092.350	41.567.890	47.892.650
Biaya bunga bank	441.510.475	405.107.160	406.067.150	509.894.885	404.985.760
Biaya listrik dan telepon	51.080.400	48.307.200	51.858.000	52.934.400	56.947.200
Biaya pemeliharaan	131.678.900	132.567.800	148.910.250	151.167.500	161.892.350
Aktiva tetap					
Biaya penyusutan aktiva tetap	193.456.700	201.068.900	210.892.500	225.678.900	258.125.500
Biaya bahan bakar	100.678.090	117.789.000	121.672.500	127.189.250	131.176.550
Jumlah biaya operasional	1.158.472.115	1.194.494.760	1.271.492.750	1.454.032.825	1.493.020.010
Laba bersih sebelum pajak	438.514.585	506.293.840	658.091.450	807.756.125	961.779.990
Pajak penghasilan	56.783.875	73.081.450	100.643.475	132.493.560	164.297.140
Laba bersih setelah pajak	381.730.710	433.212.390	557.447.975	675.262.565	797.482.850

Sumber Data : Laporan Laba Rugi RM Pak Tjomot; 2017

4.3 Analisis Data

1. Rasio Likuiditas

Rasio Likuiditas menunjukkan kemampuan suatu perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangannya yang harus segera dipenuhi, atau kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban keuangan pada saat ditagih.

a. Current Ratio

Rasio ini membandingkan aktiva lancar dan hutang lancar *Current Ratio* memberikan informasi tentang kemampuan aktiva lancar untuk menutup hutang lancar. Aktiva lancar meliputi kas, piutang dagang, efek, persediaan dan aktiva lainnya. Rumus *Current Ratio* adalah :

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

Adapun perhitungan Current Ratio, yaitu:

a) Tahun 2012

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

$$\text{CR} = \frac{1.420.530.300}{1.077.454.640}$$

$$= 1,318$$

b) Tahun 2013

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

$$\begin{aligned} \text{CR} &= \frac{1.715.802.450}{1.374.827.390} \\ &= 1,248 \end{aligned}$$

c) Tahun 2014

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

$$\begin{aligned} \text{CR} &= \frac{2.438.320.050}{1.991.950.420} \\ &= 1,224 \end{aligned}$$

d) Tahun 2015

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

$$\begin{aligned} \text{CR} &= \frac{2.494.606.400}{2.117.317.060} \\ &= 1,178 \end{aligned}$$

e) Tahun 2016

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Hutang Lancar}}$$

$$\text{CR} = \frac{3.435.387.150}{2.995.913.425}$$

$$= 1,146$$

b. Quick Ratio

Merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam membayar kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan aktiva yang lebih likuid. Rumus Quick Ratio:

a) Tahun 2012

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

$$\text{QR} = \frac{1.420.530.300 - 408.172.300}{1.077.454.640} \times 100 \%$$

$$\text{QR} = \frac{1.012.358.000}{1.077.454.640} \times 100 \%$$

$$= 93,95 \%$$

b) Tahun 2013

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

$$\text{QR} = \frac{1.715.802.450 - 491.789.150}{1.374.827.390} \times 100 \%$$

$$\text{QR} = \frac{1.224.013.300}{1.374.827.390} \times 100 \%$$

$$= 89,03\%$$

c) Tahun 2014

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

$$\text{QR} = \frac{2.438.320.050 - 789.123.560}{1.991.950.420} \times 100 \%$$

$$\text{QR} = \frac{1.649.196.490}{1.991.950.420} \times 100 \%$$

$$= 82,79\%$$

d) Tahun 2015

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

$$\text{QR} = \frac{2.494.606.400 - 1.029.782.150}{2.117.317.060} \times 100 \%$$

$$\text{QR} = \frac{1.464.824.250}{2.117.317.060} \times 100 \%$$

$$= 69,18\%$$

e) Tahun 2016

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

$$\text{QR} = \frac{3.435.387.150 - 1.912.805.100}{2.995.913.425} \times 100 \%$$

$$\text{QR} = \frac{1.522.582.050}{2.995.913.425} \times 100 \%$$

$$= 50,82\%$$

c. *Cash Ratio*

Rasio ini membandingkan antara kas dan aktiva lancar yang bisa segera menjadi uang kas dengan hutang lancar.

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas} + \text{Bank}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

a) Tahun 2012

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas} + \text{Bank}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = \frac{47.059.100 + 278.112.450}{1.077.454.640} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = \frac{325.171.550}{1.077.454.640} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = 30,179\%$$

b) Tahun 2013

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas + Bank}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = \frac{57.655.350 + 376.457.850}{1.374.827.390} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = \frac{434.113.200}{1.374.827.390} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = 31,575\%$$

c) Tahun 2014

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas + Bank}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = \frac{65.171.500 + 472.457.800}{1.991.950.420} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = \frac{537.629.300}{1.991.950.420} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = 26,990\%$$

d) Tahun 2015

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas + Bank}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = \frac{76.457.800 + 567.189.900}{2.117.317.060} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = \frac{643.647.700}{2.117.317.060} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = 30,399\%$$

e) Tahun 2016

$$\text{Cash Ratio} = \frac{\text{Kas + Bank}}{\text{Hutang Lancar}} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = \frac{88.167.460 + 678.236.400}{2.995.913.425} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = \frac{766.403.860}{2.995.913.425} \times 100 \%$$

$$\text{CR} = 25,581 \%$$

TABEL 4.3
HASIL PERHITUNGAN RASIO LIKUIDITAS PADA
RUMAH MAKAN PAK TJOMOT

Tahun	Rasio Likuiditas		
	Current Ratio	Quick Ratio (%)	Cash Ratio (%)
2012	1,318	93,95	30,179
2013	1,248	89,03	31,575
2014	1,224	82,79	26,990
2015	1,178	69,18	30,399
2016	1,146	50,82	25,581

Sumber : Data Diolah; 2017

Keterangan :

Adapun hasil perhitungan Rasio Likuiditas diantaranya ; Current Ratio, Quick Ratio, dan Cash Ratio pada tabel di atas dapat di jelaskan sebagai berikut:

a. *Current Ratio*

Dari hasil perhitungan analisis rasio likuiditas atau *Current Ratio* pada Rumah Makan Pak TjomotMakassar pada tahun 2012 adalah 1,318 kali, tahun 2013 adalah 1,248 kali, tahun 2014 adalah 1,224 kali, tahun 2015 adalah 1,178 kali sedangkan pada tahun2016CR nya sebesar 1,146kali.

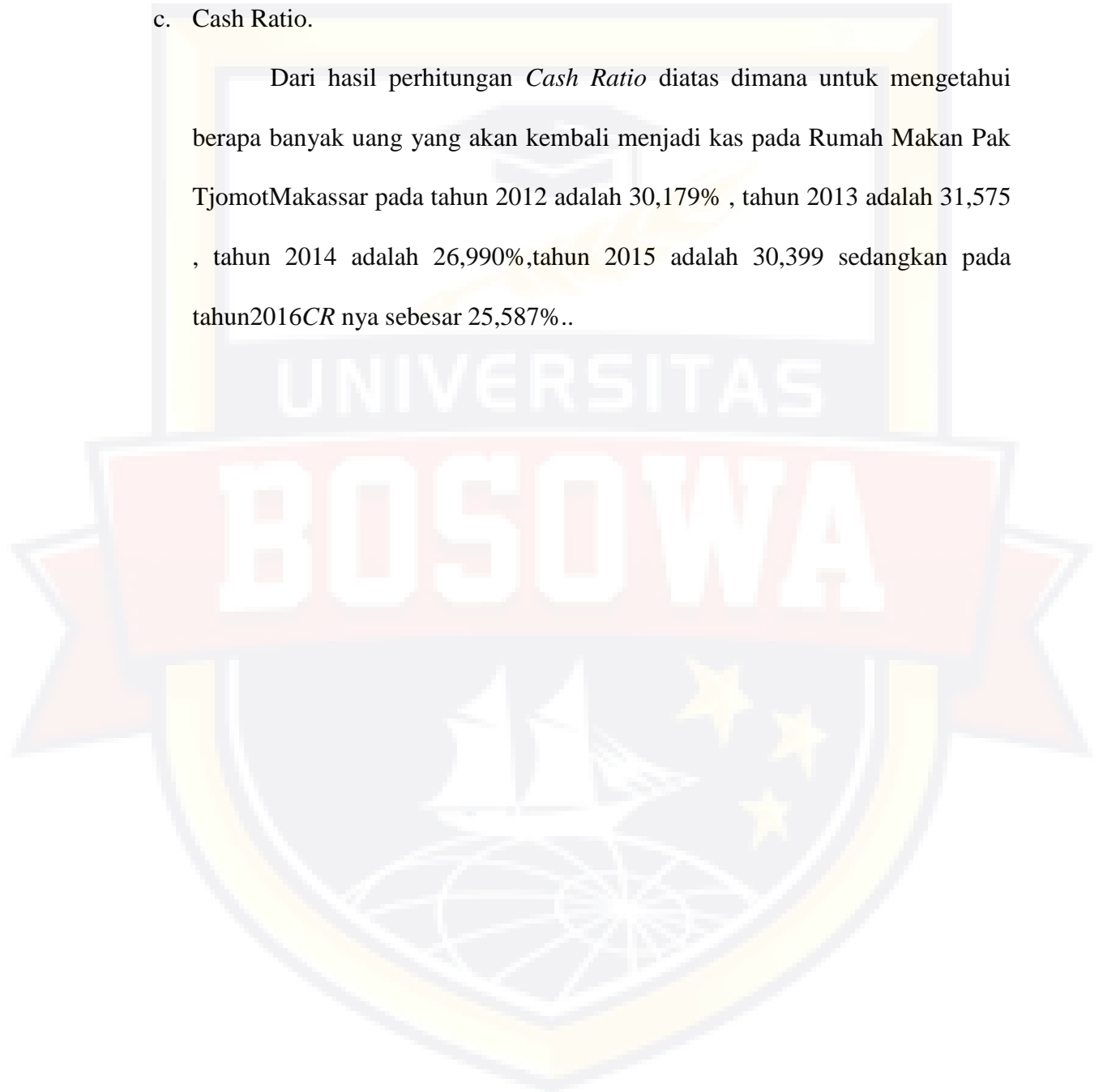
b. *Quick Ratio*

Diman menunjukan berapa banyak jumlah yang dipenuhi perusahaan dalam memenuhi ataumembayar kewajiban atau utang lancar (utang jangka pendek). Dari hasil perhitungan QR di atas, diketahui pada tahun 2012 adalah

93,95%, tahun 2013 adalah 89,03%, tahun 2014 adalah 82,79%, tahun 2015 adalah 69,18% sedangkan pada tahun 2016 *QR* nya sebesar 50,82%.

c. Cash Ratio.

Dari hasil perhitungan *Cash Ratio* diatas dimana untuk mengetahui berapa banyak uang yang akan kembali menjadi kas pada Rumah Makan Pak Tjomot Makassar pada tahun 2012 adalah 30,179% , tahun 2013 adalah 31,575 , tahun 2014 adalah 26,990%, tahun 2015 adalah 30,399 sedangkan pada tahun 2016 *CR* nya sebesar 25,587%..



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan dari keseluruhan hasil analisis yaitu sebagai berikut :

1. Dari hasil analisis laporan Laba Rugi selama lima tahun terakhir, nampak bahwa laba bersih sesudah pajak untuk setiap periodenya mengalami peningkatan.
2. Berdasarkan hasil analisis Rasio Likuiditas selama lima tahun terakhir, menunjukkan bahwa untuk current ratio sebesar 1,28%, quick ratio sebesar 68,15%, sedangkan cash ratio sebesar 28,94%

5.2 Saran-saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, saran-saran yang dapat diberikan sehubungan dengan hasil kesimpulan ini adalah:

1. Disarankan agar perlunya perusahaan lebih meningkatkan perputaran modal kerja sehingga akan berdampak terhadap peningkatan/perolehan laba perusahaan.
2. Disarankan pula agar perlunya perusahaan meningkatkan efesiensi dalam mengalokasikan biaya, agar perusahaan dapat memperoleh lama yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Faizal, 2012 Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, edisi pertama, cetakan kedua, penerbit : UMN Poreess, Malang
- AgusSartono, 2010, Manajemen keuangan, edisi kelima: BPFE, Yogyakarta`
- DarsonoPrawironegoro, 2014` , Manajemen Keuangan, edisi revisi, Penerbit : Mitra wacana media
- Dendawijaya, Lukman. Manajemen Perbankan. Jakarta :Ghalia Indonesia, 2009
- Hanafi, Muhammad M, Abdul Halim. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta : UPP AMP YKPN, 2007
- Harahap, 2013, Analisis Laporan Keuangan, penerbit : Rajawali Pers, Jakarta
- Heykal, Nurul Huda. Mohammad. Lembaga Keuangan Islam : Tinjauan Teoritis dan Praktis. Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2010
- Ikatan Akuntansi Indonesia, 2011, Standar Akuntansi Keuangan.Jakarta :Salemba Empat
- Jumingan, 2014, Analisis Laporan Keuangan, cetakan kelima, Penerbit : PT Bumi Aksara
- Kasmir, 2010, Pengantar Manajemen Keuangan, Edisi Pertama, Penerbit : Kencana Prenada Media Group, Jakarta
- Margaretha, Farah. Manajemen Keuangan Bagi Industri Jasa. Jakarta : PT Grasindo, 2007
- Mutmainah, Ina. (2014). *Pengaruh Modal Kerja Bersih Terhadap Laba Setelah Pajak Pada PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (Skripsi Manajemen 2014)*. Universitas Pamulang. Skripsi yang tidak diterbitkan.
- Rodoni Ahmad, 2010, Manajemen Keuangan, Edisi Pertama, Cetakan Pertama, Penerbit : Mitra Wacana Media, Jakarta
- Soemarsono, 2013, Pengantar Ekonomi mikro.Jakarta : PT. Media Grup
- Wibowo, 2009, Manajemen Kinerja, Peerbit : PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta