

ANALISIS PENERAPAN ECONOMIC VALUE ADDED (EVA)

TERHADAP KINERJA KEUANGAN PT. TERDAS

JAYA TRAVEL DI MAKASSAR



Diajukan Oleh :

HERLINA HARIS

45 99 012 022

SKRIPSI

Untuk memenuhi salah satu persyaratan

Guna memperoleh gelar

Sarjana Ekonomi

JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS "45"

MAKASSAR

2004

HALAMAN PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : ANALISIS PENERAPAN ECONOMIC
VALUE ADDED (EVA) TERHADAP
KINERJA KEUANGAN PT. TERDAS JAYA
TRAVEL DI MAKASSAR

NAMA MAHASISWA : HERLINA HARIS
STB : 45 99 012 022
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN KEUANGAN
JURUSAN : MANAJEMEN
FAKULTAS : EKONOMI

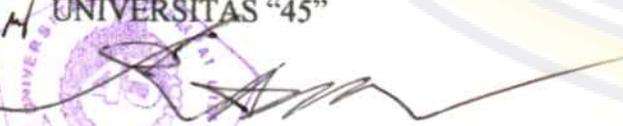
PEMBIMBING I

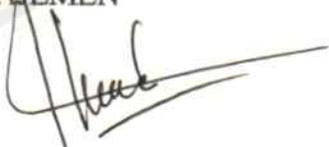
PEMBIMBING II


DR. ANDI JAYA SOSE, SE, MBA


CHAHYONO, SE, MSi

MENGETAHUI DAN MENGESAHKAN
Sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi pada Universitas '45' Makassar


DEKAN FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS "45"


KETUA JURUSAN
MANAJEMEN

THAMRIN ABDUH, SE, MSi

HERMINAWATY A, SE, MM

Tanggal Pengesahan

HALAMAN PENERIMAAN

Pada Hari / Tanggal : Selasa, 13 Januari 2004

Skripsi Atas Nama : **HERLINA HARIS**

Nomor Stambuk : 45 99 012 022

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

PANITIA UJIAN SKRIPSI

Pengawas Umum : DR H. RACHMAD BARO, SH.MH
(Rektor Universitas '45)

Ketua : THAMRIN ABDUH, SE, MSi
(Dekan Fak. Ekonomi Univ. '45)

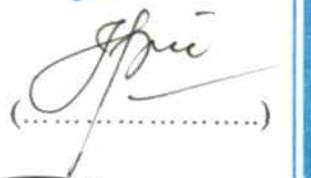
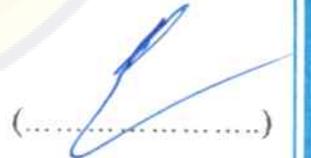
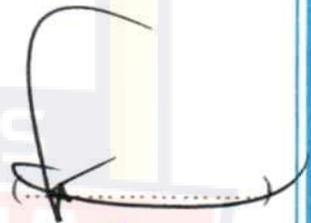
Sekretaris : SERI SURIANI, SE

Anggota Penguji 1. RAMLI MANRAPI, SE.MM

2. THAMRIN ABDUH, SE, MSi

3. HAERUDDIN SALEH, SE, MSi

4. CHAHYONO, SE, MSi



PRAKATA



Alhamdulillah, Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena atas berkat Taufiq dan HidayahNya sehingga skripsi dengan judul **Analisis Penerapan Economic Value Added/ EVA Terhadap Kinerja Keuangan PT. Terdas Jaya Travel Di Makassar** dapat selesai pada waktunya, yang merupakan salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas "45" Makassar, Shalawat dan Taslim juga tidak lupa kita haturkan kepada Muhammad SAW, sebagai Rasul dan Hamba Allah Yang kita cintai.

Sebagai manusia biasa, yang diciptakan dengan akal dan pikiran, namun jagkauannya sangat terbatas, demikian pula halnya manusia menyadari bahwa tidak luput dari kesalahan, keterbatasan, dan kekurangan, namun apa yang nampak adalah merupakan upaya maksimal yang dapat penulis lakukan.

Dalam penyusunan skripsi ini, tidak sedikit rintangan yang dihadapi oleh penulis, kadang perasaan optimis sering kali berganti dengan perasaan pesimis, namun dengan kesabaran serta ridho-Nya, akhirnya membuahkan kebahagiaan tatkala semua kesulitan terpecahkan dengan selesainya skripsi ini meskipun dalam bentuk yang sangat sederhana dan jauh dari kesempurnaan. Kesemuanya ini tak lepas dari keterlibatan dari berbagai pihak yang tulus ikhlas memberikan dukungan moril dan materil kepada penulis.



Pada kesempatan ini sewajarnya penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada pihak yang telah membantu saya, terutama kepada yang terhormat:

Bapak Rahmat Baro, SH selaku Rektor Universitas "45" Makassar, Bapak Thamrim Abduh, SE.Msi, selaku Dekan Fakultas Ekonomi serta seluruh staf dan pegawai pada Fakultas Ekonomi Universitas "45" Makassar, Ibu Herminawaty. A, SE. MM selaku ketua jurusan Manajemen, Bapak DR.Andi Jaya Sose, SE, MBA (mantan Rektor Universitas "45" Makassar) selaku Pembimbing I, Bapak Chahyono, SE, Msi, selaku Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikirannya dalam memberikan petunjuk dan saran-saran dalam mengarahkan penulis, segenap jajaran Universitas "45" Makassar, Bapak Jasri,SE selaku pimpinan PT. Terdas Jaya Travel Makassar, terutama sijenggot yang telah banyak membantu dan memberikan informasi dan data yang dibutuhkan dalam penulisan skripsi ini, seluruh sahabat dan rekan-rekan tercinta, Bapak mertua saya H. Muhammad Marala dan Ibu mertua saya H. Sitti Rosmi, serta Suami saya Ali akbar yang telah banyak memberikan motivasi dan ide-ide dalam penulisan skripsi ini, Keluarga Besar House BTP. H/514.

Akhirnya skripsi ini kupersembahkan kepada Kakek H. Ladani dan Tante H. Sitti Nurhayati yang tercinta serta keluargaku yang ada di Palopo dan Barru yang telah memberikan dorongan dan motivasi, baik materil maupun moril serta do'a yang tulus kepada penulis dalam menyelesaikan studi pada Universitas "45" Makassar.

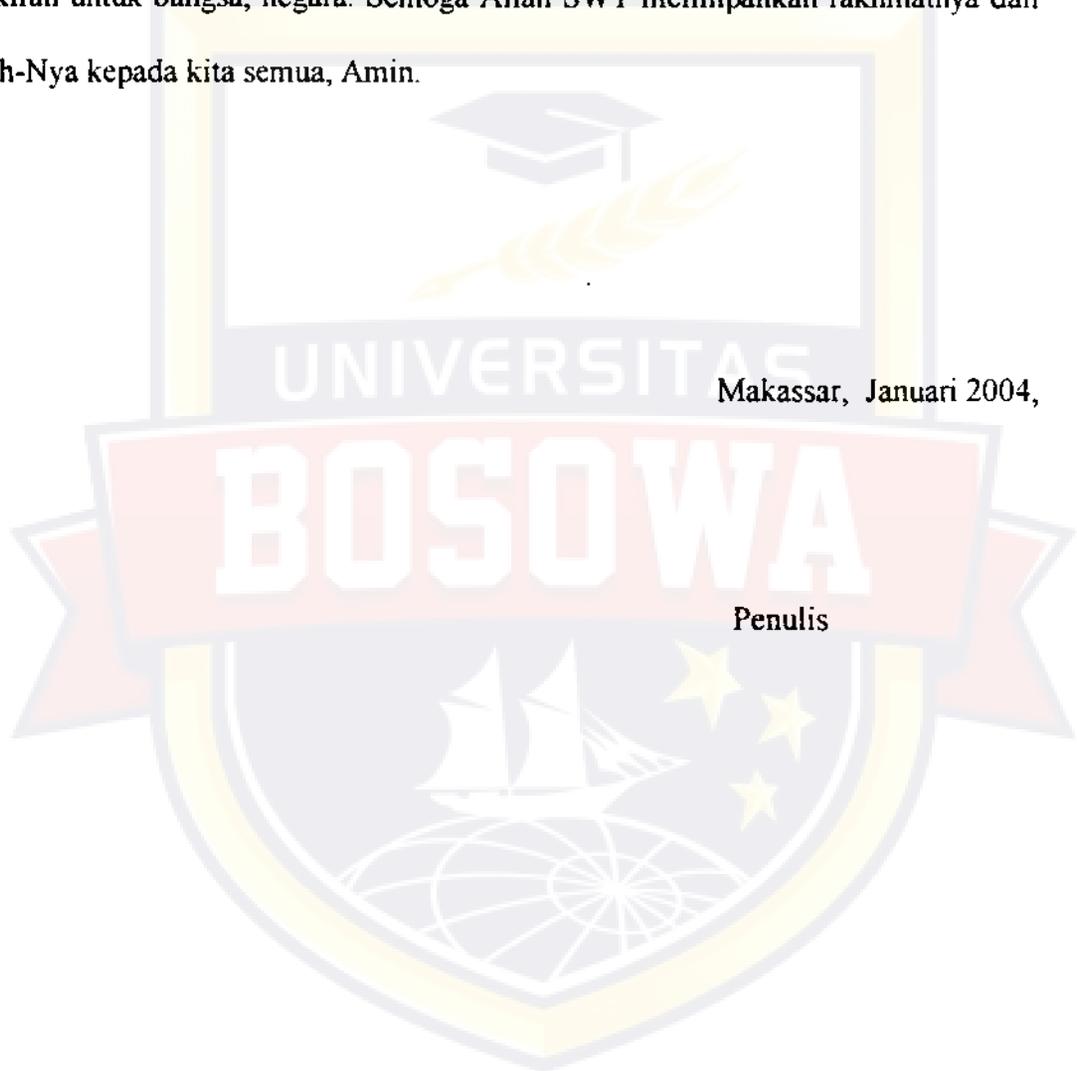
Mudah-mudahan segala bantuan yang diberikan memperoleh pahala disisi Allah SWT.

Penulis berharap kiranya tulisan ini dapat bermanfaat sebagai kontribusi pemikiran untuk bangsa, negara. Semoga Allah SWT melimpahkan rahmatnya dan inayah-Nya kepada kita semua, Amin.

Makassar, Januari 2004,

BOSOWA

Penulis



DAFTAR ISI

	<i>Halaman</i>
HALAMAN JUDUL	I
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PENERIMAAN.....	iii
PRAKATA.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kerangka Teori.....	5
2.1.1 Pengertian EVA/ Economic ValueAdded	5
2.1.2 EVA Merupakan Alternatif Pemecahan Masalah	6
2.1.3 Melaksanakan EVA.....	10
2.1.4 Masalah Umum Dalam Melaksanakan EVA.....	12
2.1.5 Pengertian Manajemen.....	18
2.1.6 Fungsi Manajemen Keuangan.....	19

2.1.7 Analisis Rasio Keuangan	20
2.1.8 Pengertian Kinerja Keuangan.....	22
2.2 Kerangka Pikir.....	28
2.3 Hipotesis.....	29

BAB III. METODE PENELITIAN

3.1. Daerah dan Waktu Penelitian	30
3.2. Metode Pengumpulan Data	30
3.3. Jenis dan Sumber Data	30
3.4. Metode Analisis	31
3.5. Defenisi Operasional	32

BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan	34
4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya Perusahaan.....	34
4.1.2 Struktur Organisasi.....	34
4.1.3 Proses Pemasaran/Penjualan Tiket.....	39
4.2 Deskripsi Data.....	40
4.3 Analisa Data.....	50
4.3.1 Analisis EVA/Economic ValueAdded	50
4.3.2 Rasio Keuangan.....	56

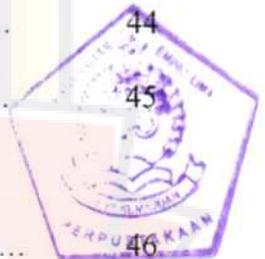
BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan.....	69
5.2 Saran-Saran.....	69

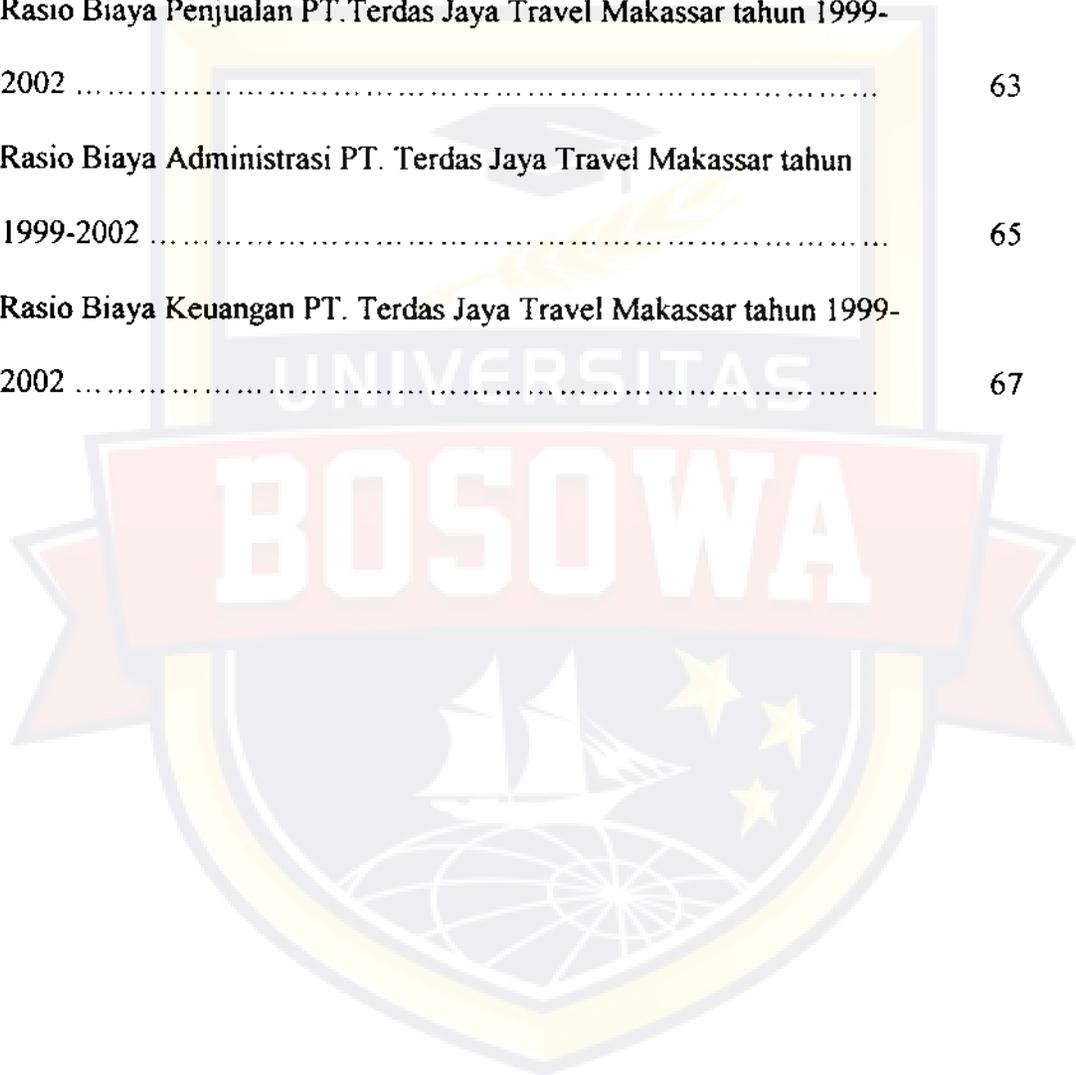
DAFTAR PUSTAKA.....	71
----------------------------	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel	Teks	Halaman
1.1.	Tingkat Penjualan Dan Investasi PT. Terdas Jaya Travel Makassar Periode 1999-2002	3
4.1	Neraca PT. Terdas Jaya Travel Makassar Per 31 Desember 1999 ...	42
4.2	Neraca PT. Terdas Jaya Travel Makassar Per 31 Desember 2000 ...	43
4.3	Neraca PT. Terdas Jaya Travel Makassar Per 31 Desember 2001 ...	44
4.4	Neraca PT. Terdas Jaya Travel Makassar Per 31 Desember 2002 ...	45
4.5	Laporan Rugi-Laba PT. Terdas Jaya Travel Makassar Per 31 Desember 1999	46
4.6	Laporan Rugi-Laba PT. Terdas Jaya Travel Makassar Per 31 Desember 2000	47
4.7	Laporan Rugi-Laba PT. Terdas Jaya Travel Makassar Per 31 Desember 2001	48
4.8	Laporan Rugi-Laba PT. Terdas Jaya Travel Makassar Per 31 Desember 2002	49
4.9	Analisa EVA /Economic Value Added PT. Terdas Jaya Travel Makassar tahun 1999-2002	54
4.10	Rasio Profitabilitas PT. Terdas Jaya Travel Makassar tahun 1999- 2002	57

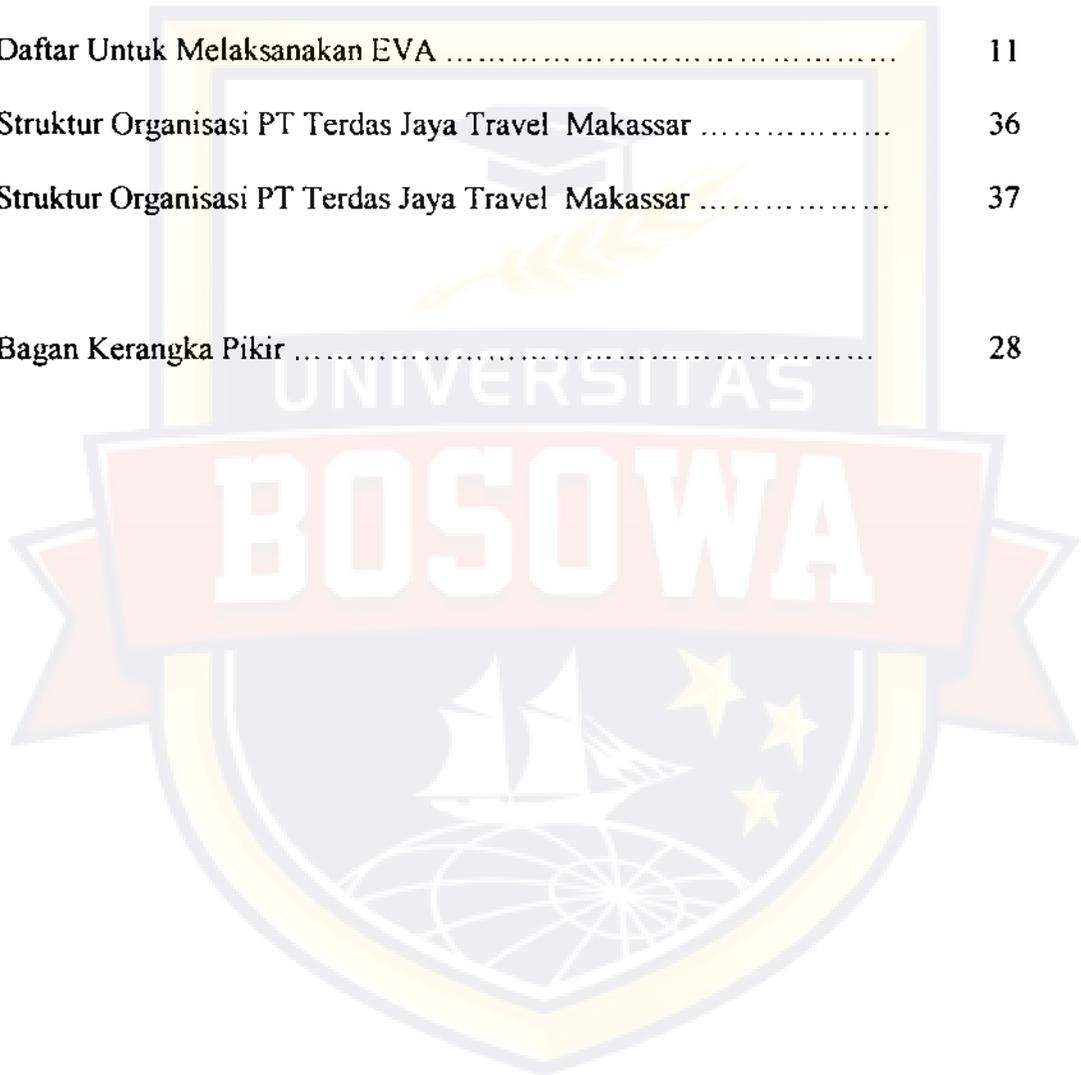


4.11	Rasio Rentabilitas Ekonomis PT. Terdas Jaya Travel Makassar tahun 1999-2002	59
4.12	Rasio Biaya Modal Sendiri PT. Terdas Jaya Travel Makassar tahun 1999-2002	61
4.13	Rasio Biaya Penjualan PT. Terdas Jaya Travel Makassar tahun 1999-2002	63
4.14	Rasio Biaya Administrasi PT. Terdas Jaya Travel Makassar tahun 1999-2002	65
4.15	Rasio Biaya Keuangan PT. Terdas Jaya Travel Makassar tahun 1999-2002	67



DAFTAR GAMBAR

Skema	Teks	Halaman
2.1.	Daftar Untuk Melaksanakan EVA	11
4.1.	Struktur Organisasi PT Terdas Jaya Travel Makassar	36
4.2.	Struktur Organisasi PT Terdas Jaya Travel Makassar	37
Bagan		
2.1.	Bagan Kerangka Pikir	28



BAB I

PENDAHULUAN



1.1. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan dunia usaha saat ini, perusahaan sebagai suatu kesatuan ekonomi yang berdiri sendiri telah meluas sedemikian rupa maka dari itu perusahaan (manajemen) dituntut untuk lebih *profesional* di dalam menjalankan dan mengelolah usahanya.

Secara umum, hampir semua perusahaan menghadapi masalah dalam usaha memajukan dan mengembangkan usahanya. Perusahaan sebagai suatu organisasi harus mengadakan pengelolaan dan koordinasi yang baik terhadap semua kegiatan dan fungsi yang ada dalam perusahaan itu, di mana fungsi yang dimaksud itu meliputi fungsi keuangan, fungsi produksi, fungsi pemasaran, fungsi administrasi, atau lebih sederhananya dikatakan keseluruhan *kinerja* keuangan perusahaan.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan ditentukan oleh keberhasilan pengelolaan dan koordinasi dalam perusahaan tidak dapat terpisahkan antara satu dengan yang lain karena merupakan suatu sistem, maka manajemen (pimpinan) dituntut untuk semaksimal mungkin memanfaatkan dan meningkatkan *kinerja* keuangan perusahaan di dalam menciptakan nilai tambah ekonomis atau dikatakan juga laba ekonomis perusahaan.

Dengan demikian, maka tidak tertutup kemungkinan dalam suatu perusahaan terdapat hal-hal yang penting untuk diketahui dalam pengelolannya. Selanjutnya untuk mengetahui apakah perusahaan efisien atau tidak dalam menggunakan dan

memanfaatkan *investasi* (modal) yang ada baru akan diketahui setelah mengetahui tingkat *profit* atau tingkat nilai tambah ekonomis (*Economic Value Added*) yang dicapai. Dengan kata lain bahwa efisiensi bagi suatu perusahaan baru akan diketahui setelah keuntungan yang diperoleh dihubungkan dengan besarnya *investasi* (modal) yang digunakan atau dilibatkan untuk menghasilkan keuntungan tersebut. Penggunaan kekayaan perusahaan dengan baik akan memberikan keuntungan bagi perusahaan dan akibatnya *kontinuitas* perusahaan dapat dipertahankan dengan tidak mengabaikan faktor-faktor lingkungan, secara menyeluruh meliputi pendidikan, sosial budaya, administrasi, dan internasional

Setiap perusahaan menginginkan agar segala potensi yang ada pada perusahaan, terutama yang menyangkut sumber hal ini masalah keuangan, dananya dapat digunakan secara *efisien*. Demikian pula perusahaan harus mampu membayar segala hutangnya bilamana perusahaan dilikuidasi. Tentu saja semua ini tidak terlepas dari kemampuan perusahaan untuk memperoleh tingkat nilai tambah ekonomis atau disebut juga laba ekonomis yang tinggi dalam rangka mempertahankan kontinuitas perusahaan.

Setelah mengemukakan pentingnya keadaan *kinerja* keuangan perusahaan di dalam meningkatkan nilai tambah ekonomis atau laba ekonomis dalam hubungannya dengan masalah penggunaan modal, dimana *investasi* (modal) memegang peranan yang sangat penting, maka peranan ini harus dilaksanakan sebaik-baiknya untuk mendapatkan perhatian pimpinan perusahaan agar keadaan perusahaan seimbang

ditinjau dari segi modalnya menyangkut kelangsungan hidup perusahaan dan laba sebagai pendapatan yang optimal dapat dipertahankan.

Perusahaan PT Terdas Jaya Travel adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang peningkatan pelayanan Pelayaran Nasional (PELNI) yang kegiatan utamanya menjual dan memasarkan tiket kapal laut dan udara. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1994 oleh Bapak Saifullah Tande yang berlokasi di Jalan Sawerigading. Adapun data tingkat penjualan laba dan investasi PT. Terdas Jaya Travel dapat dilihat pada tabel berikut ini :

TABEL 1.1
TINGKAT PENJUALAN LABA DAN INVESTASI
PT TERDAS JAYA TRAVEL
PERIODE 1999 - 2002

TAHUN	PENJUALAN	LABA	INVESTASI
1999	419.588.120	145.940.377	234.657.907
2000	420.663.320	145.955.925	238.874.155
2001	421.348.325	146.321.634	243.473.164
2002	422.365.599	147.087.585	249.279.115

Sumber : PT Terdas Jaya Travel, 2003

Berdasarkan data di atas, nampak pada tahun 1999 sampai 2002 tingkat laba perusahaan mengalami peningkatan yang cukup kecil.

Bertitik tolak pada penjelasan tersebut di atas, maka pokok permasalahan yang dihadapi oleh PT Terdas Jaya Travel adalah bahwa *kinerja* keuangan perusahaan masih rendah.

Untuk itu penulis tertarik mengangkat judul Analisis Penerapan *Economic Value Added* Terhadap *Kinerja* Keuangan pada PT Terdas Jaya Travel di Makassar.

1.2. Rumusan Masalah.

Berdasarkan kenyataan tersebut di atas, maka pokok permasalahan penulisan ini adalah faktor apa yang menyebabkan rendahnya *kinerja* keuangan PT. Terdas Jaya Travel.

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh *Economic Value Added* terhadap tingkat *kinerja* keuangan perusahaan.
2. Untuk mengetahui besarnya pengaruh *Economic Value Added* terhadap penentuan kebijakan perusahaan.

1.4. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat penelitian adalah:

1. Sebagai masukan kepada pimpinan perusahaan dalam upaya meningkatkan *kinerja* keuangan PT. Terdas Jaya Travel .
2. Sebagai salah satu masukan bagi peneliti, karena berhubungan erat dengan judul penyusunan penelitian.



BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kerangka Teori

2.1.1. Pengertian Economic Value Added (EVA)

Nilai tambah ekonomis (*Economic Value Added EVA*) memang sudah lama dikenal oleh banyak perusahaan, namun penggunaan EVA secara meluas baru dimulai pada awal tahun 1990-an, memberikan pengalaman yang cukup kepada perusahaan dan juga kepada kita untuk mengetahui tantangan dan kesukaran-kesukaran dibaliknya.

Dengan demikian dicoba untuk memberikan penjelasan mengenai pengertian (*Economic Value Added / EVA*) secara umum. Menurut David Young (2001:5-17) yang mengatakan bahwa:

“EVA mengulas perbedaan, pengertian keuangan antara pengembalian atas modal perusahaan dan biaya modal”, sedangkan ide dasar dibalik EVA bukanlah baru, namun esensi dari EVA adalah pengemasan ulang dari manajemen keuangan yang dapat dipercaya dan prinsip keuangan yang sudah lama ada”.

Yang paling mendasar bahwa (*Economic Value Added / EVA*) merupakan pengukuran *kinerja*, tetapi akan merupakan suatu kesalahan hanya membatasi peranannya dengan cara ini pada saat manajer menyusun strategi, hendaknya sbertujuan memaksimalkan aliran (*Economic Value Added / EVA*) perusahaan untuk masa yang akan datang. Alokasi modal juga mendapat manfaat dari penggunaan EVA, karena ketika dihubungkan dengan pembayaran manajemen, (*Economic Value*

Added / EVA) menyediakan insentif kuat bagi manajer untuk mencari dan mengimplementasikan *investasi* yang menciptakan nilai.

Dengan demikian, (*Economic Value Added / EVA*) juga didasarkan pada gagasan keuntungan ekonomis (juga dikenal sebagai penghasilan sisa/*residual income*) yang menyatakan bahwa kekayaan hanya diciptakan ketika sebuah perusahaan meliputi biaya operasi dan biaya modal.

(*Economic Value Added / EVA*) juga dikatakan sebagai alat yang sangat kuat untuk menciptakan insentif yang kuat, dapat dibenarkan dan efisien dalam biaya pada tingkat unit bisnis.

Salah satu tujuan program (*Economic Value Added / EVA*) adalah membuat manajer mempertimbangkan biaya modal ketika membuat keputusan operasi dan *investasi* kunci dan menerima penciptaan nilai sebagai tujuan utama perusahaan hanyalah merupakan suatu permulaan. Para manajer juga harus dapat mengukur kemajuan mereka dalam mencapainya.

2.1.2. EVA Merupakan Alternatif Pemecahan Masalah.

EVA sebagai alat pengukuran *kinerja*, maka (*Economic Value Added / EVA*) dapat dihitung ditingkat divisi. Jika diketahui *output* yang mengukur laba perusahaan yang diperoleh dari operasi yang berjalan, modal yang diinvestasikan dan rata-rata biaya modal yang tertimbang, maka EVA menurut teori dapat dihitung untuk setiap kesatuan, termasuk divisi, departemen, lini produk, segmen bisnis secara geografis, dan sebagainya, maka EVA memperbaiki garis pandang ditingkat divisi yang hilang

ketika digunakan kelebihan pengembalian atau nilai tambah pasar (*Market Value Added : MV, I*).

(*Economic Value Added / EVA*) merupakan suatu aliran, sebab ia mengukur laba. Semua pengukuran laba menurut definisi merupakan aliran. Seperti akan dilihat, (*Economic Value Added : EVA*) adalah cara mengubah pengukuran saham dari kelebihan pengembalian menjadi aliran. Perbedaan pokok antara EVA dan pengukuran laba konvensional adalah EVA merupakan laba "ekonomis", kebalikan dari laba "akunting". Hal ini berdasarkan gagasan bahwa waktu bisnis mendapatkan laba yang dinamakan para ekonom "sewa" (contohnya pengembalian abnormal atas investasi, penghasilan harus mencukupi tidak hanya biaya operasi tetapi juga biaya modal (termasuk biaya ekuitas keuangan). Tanpa prospek laba ekonomis, tidak akan ada penciptaan kekayaan bagi investor. Dengan demikian gagasan dari laba ekonomis menegaskan hubungan EVA terhadap kekayaan pemegang saham, kondisi akhir yang dibutuhkan dari tolak ukur berdasarkan nilai.

Perlu diingat bahwa tujuan perusahaan yang berorientasi pada nilai adalah untuk memaksimalkan kelebihan pengembalian, maka EVA mendatang berasal dari dua sumber kesinambungan tingkat kinerja yang sudah dicapai dan peningkatan EVA.

Dalam Pemecahan masalah EVA ada dua alternatif yaitu Menghitung EVA (*Economic Value Added* Sebagaimana telah disebutkan, (*Economic Value Added / EVA*) sama dengan NOPAT (*Net Operating Profit After tax*) dikurang biaya modal (mengingat kembali NOPAT merupakan laba operasi perusahaan, setelah pajak dan

mengukur laba yang diperoleh perusahaan dari operasi berjalan). Biaya modal sama dengan modal yang diinvestasikan perusahaan (juga disebut modal atau modal yang dipakai) dikalikan rata-rata tertimbang (*Weighted Average*) dari biaya modal (*WACC*). *WACC* sama dengan jumlah biaya dari setiap komponen modal-utang jangka pendek, utang jangka panjang, dan ekuitas pemegang saham-ditimbang berdasarkan proporsi relatifnya dalam struktur modal perusahaan pada nilai pasar.

Modal yang diinvestasikan adalah jumlah seluruh keuangan perusahaan, terlepas dari kewajiban jangka pendek, *pasiva* yang tidak menanggung bunga (*non-interest-bearing liabilities*), seperti utang, upah yang akan jatuh tempo (*Accured Wages*), dan pajak yang akan jatuh tempo (*Accured taxes*). Modal yang diinvestasikan sama dengan jumlah ekuitas pemegang saham, seluruh utang jangka pendek dan jangka panjang yang menanggung bunga, utang, dan kewajiban jangka panjang lainnya.

Selama pengembalian yang diperoleh dari *aktiva* "bersih" (yaitu, jumlah uang kas, kebutuhan modal kerja , dan aktiva tetap) melebihi biaya modal yang diinvestasikan, EVA adalah positif; atau ketika (*Return On Net Assets / RONA*) (*Return On Net Asset*) dari *WACC*, EVA negatif. Dalam menghitung EVA penting juga memperhitungkan kebutuhan modal kerja (*Working Capital Requirement / WCRJ*) dari perusahaan. *Aktiva* bersih, seperti jumlah kas, kebutuhan modal kerja, dan *aktiva* tetap, merupakan *aktiva* yang diharapkan penyedia dana agar diberikan pengembalian yang *kompetitif* oleh managernya. Setelah menghitung EVA, maka dibahas apa yang akan dilakukan oleh perusahaan di dalam penciptaan nilai.



Menciptakan Nilai dengan melihat sekarang apa yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan nilai tambah ekonomis (*Economic Value Added/ EVA*) sehingga meningkatkan nilai pemegang saham. Sebagaimana disebutkan EVA sama dengan selisih antara pengembalian *aktiva* bersih dengan biaya modal, dikalikan dengan modal yang diinvestasikan.

Berdasarkan keterangan di atas apabila EVA meningkat, dan nilai diciptakan, ketika sebuah perusahaan dapat mencapai yang berikut ini:

1. Meningkatnya pengembalian atas modal yang ada. Jika (*Return On Net Assets / RONA*)) meningkat sedangkan *WACC* (Rata- rata tertimbang) dan modal yang diinvestasikan tetap, EVA meningkat.
2. Pertumbuhan yang menguntungkan. Ketika sebuah *investasi* diharapkan mendapatkan pengembalian lebih dari *WACC*, nilai diciptakan. Bahkan sebuah strategi pertumbuhan diharapkan mengurangi (*Return on net asset / (Return On Net Assets / RONA)*), nilai diciptakan selama pertumbuhan (*Return on net asset / (Return On Net Assets / RONA)*) melebihi *WACC*.
3. Pelepasan dari *aktivitas* yang memusnahkan nilai. Modal yang diinvestasikan menurun ketika sebuah bisnis atau divisi dijual atau ditutup. Jika pengurangan modal lebih mengganti kerugian dengan peningkatan (*Return on net asset / (Return On Net Assets / RONA)*), dan *WACC*, EVA meningkat.
4. Periode lebih panjang di mana diharapkan mendapatkan (*Return On Net Assets / RONA*) lebih besar dari pada *WACC*.

5. Pengurangan biaya modal.

2.1.3. Melaksanakan EVA

Yang dilakukan manajer pada perusahaan EVA. Penerapan EVA dikaitkan dengan insentif dapat mengarah pada peningkatan dramatis pada *kinerja* keuangan perusahaan dan peningkatan tajam pada harga sahamnya. Ini berarti, dengan mempertahankan *variabel* lain konstan, bahwa EVA meningkat dan nilai pemegang saham diciptakan, ketika (*Return On Net Assets / RONA*) meningkat. Dari nilai pengguna EVA sebagai buktinya, manajer mencapai kemajuan ini dengan:

1. Meningkatkan perputaran *aktiva*.
2. Melepaskan bisnis yang tidak menguntungkan.
3. Memperbaiki *aktiva* yang memungkinkan daripada menggantikannya.
4. Menstrukturasikan perjanjian yang membutuhkan lebih sedikit modal
5. Meningkatkan *leverage*

Dalam pelaksanaa EVA proses yang harus di jalankan perusahaan agar mendapatkan penerimaan EVA di antara para karyawan, maka setiap sistem harus di buat khusus bagi perusahaan yang akan menggunakannya.

Maka untuk lebih jelasnya, pada kotak 1-1 menunjukkan langkah utama yang di anjurkan bagi perusahaan untuk melaksanakna EVA. Oleh karena EVA dan manajemen berdasarkan nilai adalah benar-benar mengenai perilaku dan sikap, maka penerimaan harus di mulai dari atas

Skema : 2.1.daftar Untuk Melaksanakan EVA

DAFTAR UNTUK MELAKSANAKAN EVA

Langkah 1: Ciptakan penerimaan pada tingkat direksi dan manajemen puncak.

Langkah 2: Buatlah keputusan strategis utama mengenai program EVA

(tergantung persetujuan dari direksi).

Bagaimana pusat pengukuran WVA akan ditetapkan?

Bagaimana EVA dihitung?

- Penyesuaian apa yang akan dibuat?
- Biaya divisi versus biaya modal kooperasi?
- Apakah sistem akuntansi perubahan perlu diubah?
- Seberapa sering EVA akan dihitung?

Kompensasi manajemen

- Siapa saja yang akan tercakup pada tahap awal, dan apakah akan ada perluasan bertahap pada partisipasi insentif yang berdasarkan EVA?
- Kepekaan bonus terhadap *kinerja* EVA
- Akankah ada komponen yang ditangguhkan, jika ada, untuk manajer manakah?
- Peranan opsi saham dalam program kompensasi
- Pencampuran antara bonus divisi versus bonus perusahaan atau kelompok?
- Hubungan dengan pengukuran bukan keuangan

Langkah 3: Mengembangkan rencana pelaksanaan

Langkah 4: Menyusun program pelatihan

Siapa yang memerlukan pelatihan?

Bagaimana pelatihan akan dilaksanakan?

- Jumlah sesi pelatihan per karyawan
- Apakah konsepnya akan dijelaskan?
- Pelatihan terus- menerus, setelah pelaksanaan

2.1.4. Masalah Umum Dalam Melaksanakan EVA.

Ada beberapa masalah yang akan dihadapi oleh pengguna EVA yang telah mengisyaratkan masalah-masalah kesukaran dalam melaksanakan EVA. Akan tetapi berdasarkan pengalaman dua kekuatiran yang kelihatannya muncul pada setiap perusahaan, tanpa menghiraukan ukuran atau industrinya. Pertama, *eksekutif* mengkuatirkan EVA, dan biaya modal yang dikenakan pada setiap *aktiva*, akan mengecilkan hati manajer untuk melakukan *investasi*, karena peningkatan biaya modal menurunkan EVA, sedikitnya pada jangka pendek, dan mengurangi bonusnya. Kekuatiran kedua berkaitan dengan pengukuran EVA pada tingkat *devisi*, dan di bawah *devisi*

Agar rencana penciptaan nilai pada perusahaan dengan *devisi* yang dapat berhasil, perusahaan harus mencapai sinergi, mungkin dalam bentuk berbagai pelayanan atau *aktiva* (contoh, pengguna merk dagang dan sistem distribusi yang sama), atau mungkin dalam bentuk strategi integrasi *vertikal* yang memungkinkan perusahaan untuk lebih memegang kendali atas rantai nilainya. Masalah dalam pelaksanaan EVA adalah integrasi semacam itu membutuhkan alokasi biaya tambahan dan harga transper.

Ada dua masalah yang dihadapi dalam melaksanakan EVA yaitu: Masalah kurang investasi Suatu ketakutan umum dari EVA adalah ia dapat menyebabkan manajer kurang melakukan *investasi*, baik dalam *aktiva* fisik maupun dalam *aktiva* yang tidak berwujud, seperti penelitian dan pengembangan serta *ekuitas* merk. Ketakutan ini berakar dari penggunaan biaya modal dari EVA dan dari kepercayaan

bahwa manajer akan mencoba mendorong EVA nya, dan bonus yang dikaitkan dengan EVA dengan memerah *aktiva*: membatasi *investasi* dalam segala sesuatu yang diharapkan tidak menawarkan bayaran segera. Meskipun kekuatiran ini sah saja, jika dilaksanakan dengan benar tidak akan mengurangi insentif untuk menjalankan *investasi* yang menciptakan nilai, bahkan akan meningkatkannya.

Setiap peningkatan EVA harus datang dari pertumbuhan dan penambahan *investasi*. Pendeknya, dengan menekan perubahan, bukan tingkatan, dalam rencana bonus EVA, manajemen puncak dapat menetralsir sebagian masalah kurang *investasi*. Sebuah alternatif solusi adalah menempatkan besar di luar pembukuan dalam perkiraan *suspensi*. Jumlah ini kemudian di bawah secara bertahap ke dalam modal yang diinvestasikan, sebagai ganti penggunaan sekaligus pada *investasi* yang dibuat.

Masalah Sinergi, bahwa Setiap unit dalam perusahaan dengan laba operasi dan *aktiva* juga memiliki EVA. Jika pembayaran dikaitkan terhadap EVA unit, maka menurut teori, dapat dimanfaatkan potensi penciptaan nilai dari seluruh karyawan, tidak hanya manajer puncak.

Akan tetapi, keengganan untuk menggunakan EVA di bawah tingkat unit bisnis strategis masih kuat, bahkan dalam perusahaan EVA yang punya semangat kadang-kadang keengganan manajer disebabkan oleh keinginannya untuk menghindarkan perubahan radikal yang potensi menurunkan moral, sebagai gantinya mereka memilih untuk melaksanakan gagasan manajemen berdasarkan nilai dengan cara bertahap. Gagasan EVA dikaitkan dengan bonus pertama kali dicobakan pada



tingkat manajer senior dan kemudian, jika dianggap berhasil, digunakan juga bagi karyawan tingkat lebih rendah

Satu sumber sinergi yang pertama umum adalah berbagai fasilitas dengan menggabungkan dua atau lebih kesatuan di bawah satu payung korporasi, pengulangan dari usaha dapat dihapuskan, meralisasikan penghematan dalam serangkaian pelayanan korporasi, termasuk teknologi informasi, manajemen sumber daya manusia, perancangan produk dan pemasaran. Berbagai fasilitas membutuhkan alokasi biaya untuk memastikan bahwa keputusan unit bisnis berdasarkan pada biaya keseluruhan bukan sebagian

Sumber sinergi kedua yang umum adalah integrasi *vertikal*, yang memberikan perusahaan kendali lebih besar atas rantai nilai, karena unit dalam perusahaan menjual pelayanan atau produk perantara kepada unit lain dalam perusahaan yang sama. Pelaksanaan EVA tidak akan berdampak besar pada *kinerja* perusahaan ketika berbagi fasilitas mewakili persentase besar dari *aktiva* unit bisnis atau transaksi antar perusahaan memperhitungkan sebagian besar harga pokok produk yang dijual dan biaya penjualan produk.

Ada beberapa sinergi dan masalah pengendalian: solusi potensial yaitu:

Penggerak nilai yaitu bahwa tujuan dari perusahaan yang berorientasi pada nilai adalah untuk memaksimalkan aliran EVA mendatang sebagai respons terhadap tantangan ini. Perusahaan beralih kepada penggerak EVA yang dapat lebih akurat diukur pada tingkat dari unit tertentu dari pada EVA sendiri dan lebih sesuai dengan tanggung jawab dari unit manajer.

Satu pendekatan untuk mengidentifikasi penggerak nilai semacam itu adalah untuk memilah EVA, menganalisisnya ke dalam komponen tersendiri yang lebih muda diukur pada tingkat yang lebih rendah dari perusahaan dari pada EVA. Suatu perspektif berdasarkan nilai yang saksama dalam sebuah perusahaan membutuhkan perincian lebih jauh dan pendekatan yang dipilah-pilah untuk memahami komponen dari pada EVA. Penggerak-penggerak EVA ini, termasuk (*Return On Net Assets / RONA*), dapat memecahkan masalah garis pandang yang timbul ketika perusahaan mencoba menggunakan EVA di bawah tingkatan *divisi* besar atau unit bisnis

EVA dan masalah sinergi, EVA bekerja dengan baik dalam unit bisnis yang *relatifotonom*, berdiri sendiri, tetapi dengan meningkatnya tingkat interaksi antara pusat EVA dalam perusahaan, suatu *konsekuensi* logis dari upaya untuk menangkap *sinergi* potensial, pengukuran EVA semakin bergantung pada alokasi harga *transfer* dan *over head*. EVA dihitung untuk unit tertentu mungkin karenanya lebih merupakan sebuah fungsi dari kebijakan penetapan harga *transfer* khusus perusahaan dari pada *kinerja* dari unit manajemen. Kepelikan masalah ini dapat dikurangi dengan memastikan bahwa kebijakan harga *transfer* adalah konsisten sepanjang waktu, dan dengan menekankan perubahan dalam EVA sebagai ganti tingkatan. Akan tetapi, masalahnya tidak lenyap.

Juga bahwa EVA merupakan suatu faktor pengukur *kinerja* total, berarti bahwa seluruh biaya operasi, termasuk biaya buruh, serta seluruh biaya modal.

Ciri-ciri ini merupakan suatu kekuatan ketika mengukur *kinerja* bagi manajer senior, mengingat tanggung-jawab mereka untuk seluruh faktor yang masuk ke dalam

output perusahaan. Akan tetapi, itu mungkin merupakan serius bagi manajer bawahan karena hasil tindakan dan keputusan mereka tersembunyi oleh suatu faktor yang tidak terhitung yang mereka tidak memiliki kendali atasnya tetapi itu berpengaruh pada EVA. Dengan perkataan lain, EVA menjadi terlalu gaduh untuk melayani sebagai *motivator kinerja* yang *efektif*, menciptakan masalah garis pandang yang sama seperti dilakukan oleh pengembalian kelebihan dan MVA bagi manajer *divisi* senior.

Penggerak nilai dan EVA akan tetapi, sementara EVA mungkin tidak terlalu praktis digunakan untuk manajer tingkatan lebih rendah, peningkatan EVA harus terus-menerus menjadi tujuan dari atasan mereka. Sebagai respons terhadap tantangan ini, perusahaan beralih kepada penggerak EVA yang dapat lebih akurat diukur pada tingkat dari unit tertentu dari pada EVA sendiri, dan lebih sesuai dengan tanggungjawab dari unit manajer. Satu pendekatan untuk mengidentifikasi penggerak nilai semacam itu adalah untuk memilah EVA, menganalisisnya ke dalam komponen tersendiri yang lebih mudah diukur pada tingkat yang lebih rendah dari perusahaan dari pada EVA. Pemilihan komponen dari EVA mungkin membantu memperbaiki garis pandang yang hilang oleh EVA pada tingkat lebih rendah dalam perusahaan, tetapi itu mengabaikan aspek penting lainnya dari perilaku penciptaan nilai. Ingatlah bahwa tujuan akhir dari perusahaan penciptaan nilai adalah nilai sekarang dari EVA mendatang. Ini berarti bahwa manajer tidak hanya harus didorong untuk meningkatkan EVA *divisi* mereka dalam tahun sekarang, tetapi mereka harus juga didorong untuk mengambil langkah- langkah yang akan meningkatkan EVA pada

periode mendatang. Jika tidak, manajer-manajer hanya akan memusatkan pada jangka pendek, mengabaikan pendorong dari *kinerja* jangka panjang.

Mengambil tindakan yang meningkatkan EVA mendatang membutuhkan pengetahuan dan motivasi. Manajer-manajer perlu mengetahui tindakan-tindakan apa di tahun sekarang yang kelihatannya akan meningkatkan EVA mendatang dan bermotivasi untuk mengambil tindakan-tindakan tersebut ketika nilai tersebut dari harapan peningkatan dalam EVA melebihi biaya dari tahun sekarang. Untuk membantu manajer memahami tindakan tahun sekarang apa yang kemungkinannya akan meningkatkan EVA mendatang, sejumlah pengukuran *kinerja* berbeda

- Pengukuran ini bukan merupakan komponen-komponen dari EVA seperti itu, tetapi agaknya adalah *indikator* penuntun dari EVA mendatang. Pendekatan ini tidak pernah sempurna karena pemegang saham menimbang nilai sekarang dari seluruh EVA mendatang sementara manajer hanya menimbang nilai sekarang dari bonus mendatang selama harapan masa jabatannya. Agar pendekatan ini dapat mendorong nilai pemegang saham, pertukaran yang dihadapi manajer antara bonus EVA sekarang dan bonus pangsa pasar (atau *indikator* penuntun lainnya) harus mencerminkan pertukaran pemegang saham antara EVA sekarang dan nilai sekarang dan EVA mendatang.

Bahkan ketika perusahaan-perusahaan memilih untuk sepenuhnya mengandalkan pada *insentif* EVA tanpa menggunakan tolok ukur lainnya, penggerak nilai memainkan peranan dalam membantu manajer memahami tindakan sekarang

apa yang meningkatkan EVA sekarang dan mendatang. Berbicara lebih luas, penggerak- penggerak nilai ini jatuh ke dalam dua kategori dasar:

- Komponen dari EVA (penggerak keuangan)
- Indikator penuntun dari EVA (penggerak bukan keuangan)

Praktek terbaik dalam pengukuran *kinerja* adalah menyatukan kepada serangkaian pengukuran yang menyeimbangkan keuangan dan bukan keuangan, yang menuntun dan tertinggal dengan suatu tolak ukur berdasarkan nilai seperti EVA pada pusat sistem pengukuran *kinerja*. Praktik *kompensasi* tetap terbagi, tetapi sebagaimana beberapa perusahaan mengandalkan pada *insentif* garis pandang jangka panjang, sementara lainnya mengikatkan *kompensasi* sekarang terhadap EVA dan *indicator* penuntun.

2.1.5 Pengertian Manajemen.

Menurut James Stoner (1986:9) manajemen adalah :

“ Proses Perencanaan, pengorganisasian, kepemimpinan dan pengendalian upaya anggota organisasi dan menggunakan semua sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.”

Sedang T. Hani Handoko (1995:10) mendefinisikan manajemen sebagai:

“Bekerja dengan orang-orang untuk menentukan, menginterpretasikan dan mencapai tujuan-tujuan organisasi dengan pelaksanaan fungsi-fungsi perencanaan (*Planning*), pengorganisasian (*Organizing*), penyusunan personalia atau pengawasan (*Staffing*), Pengarahan dan Kepemimpinan (*Leading*), dan Pengawasan (*Controlling*).”

Manajemen perusahaan yang baik tentu saja harus memperhatikan pengembangan sumber daya manusia, kepedulian kepada masyarakat dan lingkungan



kepuasan pelanggan, serta program Pemerintah. Upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia dapat melakukan aspek perencanaan sumber daya manusia, pengendalian, penilaian, pengembangan, program pendidikan, dan pelatihan sumber daya manusia.

Dengan memperhatikan hal-hal tersebut di atas, perusahaan diharapkan dapat semakin berkembang dan memberikan kontribusi kepada bangsa dan negara, sehingga mendorong laju pertumbuhan ekonomi di negara tempat perusahaan tersebut berada.

2.1.6 Fungsi Manajemen Keuangan

Dalam melaksanakan fungsi pemenuhan dana, manajer keuangan harus selalu mencari alternatif sumber dana untuk dianalisis dan mengambil keputusan terhadap sumber dana yang di pilih.

Selanjutnya fungsi manajemen keuangan menurut J. Fred Weston (1992:6), tugas pokok manajemen antara lain meliputi keputusan tentang investasi, pembayaran kegiatan usaha dan pembagian *dividen* suatu perusahaan.

Menurut Bambang Riyanto (1995:6), fungsi manajemen keuangan adalah terdiri dari:

1. Fungsi penggunaan atau pengalokasian dana yang dalam pelaksanaannya manajer keuangan harus mengambil keputusan pemilihan alternatif investasi.
2. Fungsi memperoleh dana dan fungsi pendanaan yang dalam pelaksanaannya, manajer keuangan harus mengambil keputusan pemilihan alternatif pendanaan atau keputusan pendanaan.

Menurut Van Horne (1995:10) bahwa manajer keuangan dalam menjalankan fungsinya harus mengambil tiga macam keputusan pembelanjaan, yaitu sebagai berikut:

1. *Investmen Decision*, keputusan tentang berapa jumlah dana yang ditanamkan dalam harta tetap maupun harta lancar.
2. *Financing Decision*, yaitu keputusan tentang perolehan sumber-sumber pembelanjaan jangka panjang dan penjualan saham.
3. *Deviden Decision*, yaitu keputusan yang menyangkut pembagian keuntungan pada pemilik perusahaan secara tepat sesuai dengan tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh hasil atau pendapatan yang sebesar-besarnya bagi pemilik perusahaan.

2.1.7 Analisis Rasio Keuangan.

James C. van Horne (1995:712) mengemukakan bahwa analisis rasio adalah untuk memudahkan penganalisaan dalam mendapatkan gambaran tentang kondisi dan kebijaksanaan pembelanjaan suatu perusahaan, atau dengan kata lain bahwa analisa rasio memudahkan untuk mengetahui keadaan suatu perusahaan apakah telah menggunakan sumber dananya secara efisien atau tidak.

Menurut Agus Harjito (2001:53) secara garis besar ada empat jenis rasio yang dapat digunakan untuk menilai kinerja keuangan perusahaan, yaitu:

1. Rasio likuiditas (*Liquiditas Ratio*) digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya yang harus segera dipenuhi atau kewajiban jangka pendek.

2. Rasio Aktivitas (*Activity Ratio*) digunakan untuk mengukur efisiensi perusahaan dalam menggunakan aset-asetnya.
3. Rasio Leverage Finansial (*Financial Leverage Ratio*) digunakan untuk mengukur seberapa banyak menggunakan dana dari hutang.
4. Rasio Keuntungan (*Profitabilitas Ratio*) menunjukkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari penggunaan modal.

Metode Analisis laporan Keuangan harus melalui informasi yang didasarkan pada analisis keuangan mencakup penilaian keadaan perusahaan baik yang telah lampau, saat sekarang dan ekspektasi masa depan.

S. Munawir (1998:36) mengatakan bahwa

“Ada dua metode analisis yang digunakan oleh setiap penganalisa laporan keuangan, yaitu analisa *horizontal* dan analisa *vertikal*. Analisa *horizontal* adalah analisa dengan mengadakan perbandingan laporan keuangan untuk beberapa periode atau beberapa saat, sehingga akan diketahui perkembangannya. Analisa *Vertikal* yaitu apabila laporan keuangan yang dianalisa hanya meliputi satu periode, yaitu dengan membandingkan antara pos yang satu dengan pos yang lainnya dalam laporan keuangan tersebut, sehingga akan diketahui keadaan keuangan atau hasiloperasi itu saja”.

Metode *Horizontal* ini disebut pula sebagai metode dinamis, analisa vertikal ini disebut juga metode statis, karena kesimpulan yang didapat hanya untuk periode itu saja tanpa mengetahui perkembangannya.

Penggunaan Analisis Rasio yaitu untuk mengevaluasi kondisi keuangan dan kinerja perusahaan analisis keuangan harus melakukan pemeriksaan terhadap kesehatan keuangan perusahaan. Alat yang biasa digunakan dalam pemeriksaan ini

adalah rasio keuangan atau *indeks* yang menghubungkan dua data dengan data lainnya.

Angka-angka rasio keuangan yang diperoleh, dianalisis dengan membandingkan angka rasio tersebut dengan:

1. Standar rasio atau rasio rata-rata dari seluruh industri semacam dimana perusahaan yang data keuangannya sedang dianalisa menjadi anggotanya.
2. Rasio yang telah ditentukan data *budget* perusahaan yang diperlukan.
3. Rasio-rasio yang semacam diwaktu-waktu yang lalu (*ratio historis*) dari perusahaan yang bersangkutan.
4. Rasio keuangan dari perusahaan lain yang sejenis yang merupakan pesaing perusahaan dinilai cukup baik/ berhasil dalam usahanya.

2.1.8. Pengertian Kinerja Keuangan.

Dewasa ini dunia usaha banyak menghadapi masalah dalam pengelolaan usahanya karena rendahnya tingkat manajemen dan *kinerja* perusahaan.

Menurut Ariana (2001:7-8) *kinerja* adalah: "Hasil perkalian antara kemampuan dan motivasi atau yang telah dikenal luas sebagai *out put* atau hasil kerja seseorang atau sekelompok orang"

Sementara Lilis Karlina (2001:6) mengatakan bahwa: "*Kinerja* merupakan suatu bentuk *aktivitas* yang ditampilkan dalam bentuk pekerjaan sehari-hari".

Sedangkan menurut pendapat Anwar Prabu Mangkunegoro (2000:67) bahwa *kinerja* (prestasi kerja) adalah: "Hasil kerja secara *kualitas* dan *kuantitas* yang dicapai oleh seseorang *personil* (karyawan) pada perusahaan dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggungjawab yang diberikan kepadanya".

Definisi perusahaan menurut Basu Swastha (1993:12), bahwa perusahaan adalah:

"Sebagai suatu organisasi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk memuaskan kebutuhan dengan cara yang menguntungkan".

Di Kamus Besar Bahasa Indonesia (1990:998), dikatakan bahwa perusahaan ialah:

"Kegiatan (pekerjaan dan sebagainya) yang diselenggarakan dengan peralatan atau dengan cara teratur dengan tujuan mencari keuntungan (dengan menghasilkan sesuatu, mengolah atau membuat barang-barang, berdagang, memberikan jasa dan sebagainya) Organisasi berbadab hukum yang mengadakan transaksi atau usaha".

Dengan demikian dapat diartikan bahwa *kinerja* perusahaan merupakan hasil kerja perusahaan dari *aktivitas* yang ditampilkan secara *kualitas* dan *kuantitas* yang dicapai dan mengkoordinir hasil kerja yang dicapai oleh perusahaan sehingga memuaskan kebutuhan dengan cara menguntungkan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian *kinerja* adalah faktor kemampuan (*ability*) dan faktor motivasi (*motivastion*). Hal ini sesuai dengan pendapat Keith Davis (1964:484) yang merumuskan bahwa:

o Human performance = Ability + Motivation

o Motivation = Attitude + Situation

o Ability = Knowledge + Skill



a. Faktor Kemampuan.

Kemampuan (*ability*) yang terdiri dari kemampuan potensi dan kemampuan reality (*knowledge + skill*), artinya di mana perusahaan memiliki *personel* mampu dan terampil dalam mengerjakan pekerjaan yang diberikan perusahaan kepada dirinya, maka akan lebih mudah mencapai *kinerja* yang diharapkan.

b. Faktor *Motivation*

Motivasi terbentuk dari sikap (*attitude*) *personel* perusahaan dalam menghadapi situasi (*situation*) kerja dan motivasi merupakan kondisi yang menggerakkan diri *personel* perusahaan yang terarah untuk mencapai tujuan perusahaan (tujuan kerja).

Istilah *Kinerja* berasal dari kata *Job Performance* atau *Actual Formance* (prestasi kerja atau prestasi sesungguhnya yang dicapai oleh seseorang). Pengertian *Kinerja* (prestasi kerja adalah hasil kerja secara *kualitas* dan *kuantitas* yang dicapai oleh seseorang dalam melaksanakan tugas sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya).

Informasi *Kinerja* keuangan sangat bermanfaat untuk menilai kapasitas perusahaan dalam menghasilkan arus dan senantiasa pembelanjaan perusahaan dituntut untuk bekerja lebih *efisien* agar tujuan perusahaan tercapai sesuai yang diharapkan.

Erha, A, yang dikutip oleh Munawir, S (1998:191) mengemukakan bahwa *Kinerja* adalah,

"*Performance* atau unjuk kerja, yang dimaksud *performance* yaitu daya guna, prestasi pelaksanaan kerja".

Pengertian dari *kinerja* keuangan adalah laporan yang meliputi neraca, perhitungan rugi/laba, laporan posisi keuangan dapat mengisahkan secara jelas sifat dan perkembangan pertumbuhan yang dialami perusahaan dari waktu ke waktu. Dalam peningkatan *kinerja* keuangan pada perusahaan dimana manajer keuangan dituntut untuk memiliki pengetahuan yang memadai akan manajemen keuangan, juga dituntut untuk membagi informasi, berkomunikasi dan membekali diri dengan pengetahuan..

Pada hakekatnya penilaian *kinerja* ini merupakan suatu evaluasi terhadap penampilan kerja *personel* dengan membandingkannya dengan *standar* baku penilaian.

Kegiatan penilaian *kinerja* yang dilakukan akan membantu pengambilan keputusan pada pimpinan perusahaan tentang pelaksanaan kerja *personel*. Penilaian prestasi kerja (*kinerja*) adalah merupakan *evaluasi* yang sistematis terhadap pekerjaan yang telah dilakukan oleh *personel* perusahaan dan ditunjukkan untuk pengembangan perusahaan.

Penilaian *kinerja*, mencakup faktor-faktor antara lain:

- a. Pengamatan, yang merupakan proses menilai dan memiliki perilaku yang ditentukan oleh sistem pekerjaan
- b. Ukuran, yang dipakai untuk mengukur prestasi kerja *personel* dibandingkan dengan uraian pekerjaan yang telah ditetapkan untuk *personel* tersebut.

- c. Pengembangan, yang bertujuan untuk memotivasi *personel* perusahaan, mengatasi kekurangannya dan mendorong yang bersangkutan untuk mengembangkan kemampuan dan potensi yang ada pada dirinya.

Adapun tujuan dilakukannya penilaian *kinerja* ini adalah:

1. Penilaian kemampuan *personel* dalam pencapaian tujuan perusahaan. Penilaian terhadap kemampuan *personel* perusahaan merupakan tujuan yang mendasar yang dapat digunakan sebagai informasi untuk penilaian *efektifitas* manajemen perusahaan
2. Pengembangan *personel* dalam peningkatan perusahaan. Sebagai informasi dalam pengambilan keputusan untuk pengembangan *personel* dalam peningkatan perusahaan.

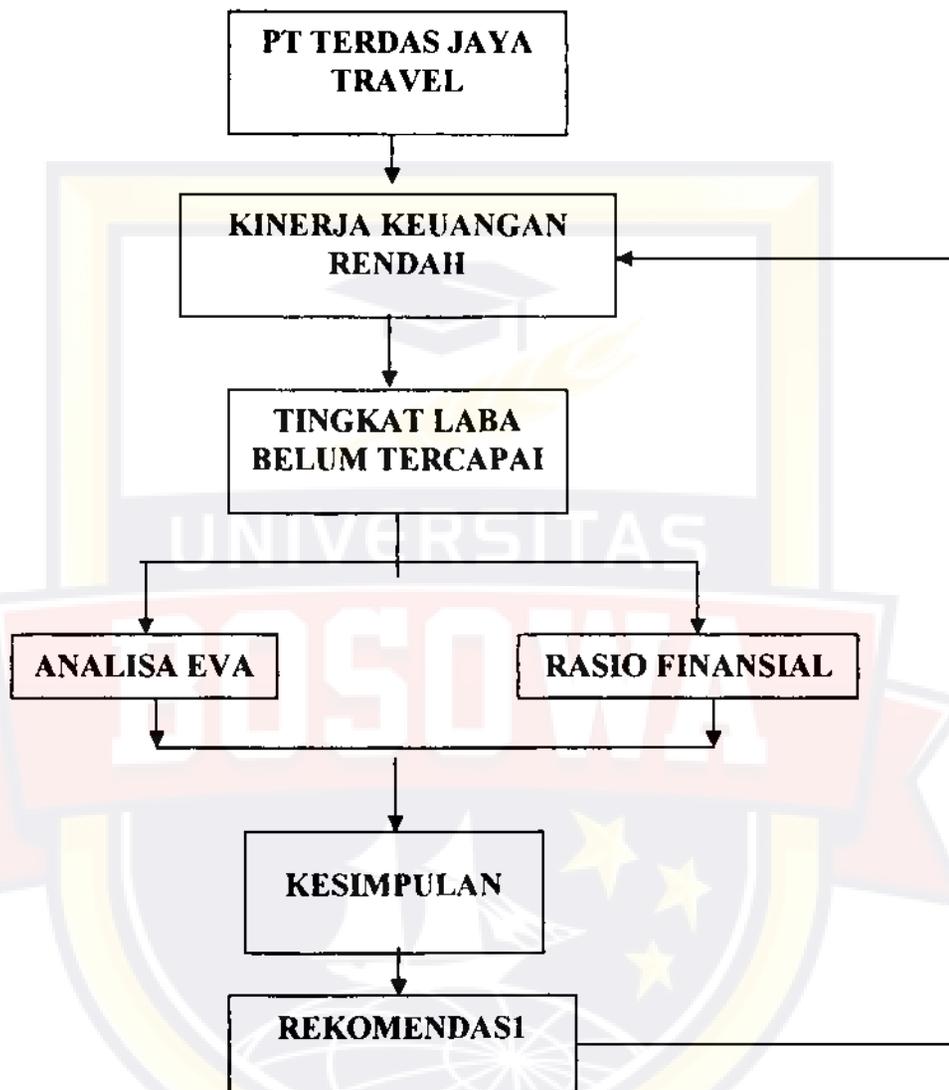
Salah satu penilaian tingkat *kinerja* perusahaan, yaitu aspek *kinerja* perusahaan atau yang lebih dikenal dengan sebutan *kinerja korporasi* yang penilaiannya ditentukan dari hasil penilaian terhadap keuangan dan *kinerja* operasional.

Penilaian tingkat *kinerja* perusahaan diterapkan bagi perusahaan apabila hasil pemeriksaan *auditor* terhadap perhitungan keuangan tahunan perusahaan yang bersangkutan dinyatakan dengan *kualifikasi* wajar tanpa pengecualian atau wajar dengan pengecualian. Untuk perusahaan yang tidak memenuhi persyaratan di atas, atau bila hasil pemeriksaan *auditor* terhadap perhitungan keuangan tahunan perusahaan yang bersangkutan adalah *disclaimer* atau *no opinion*, maka klasifikasi *kinerja korporasi* dikategorikan negatif.

Manfaat analisis kinerja keuangan dengan mengetahui *kinerja* perusahaan yang telah dianalisis, maka:

1. Pemilik perusahaan dapat menilai hasil-hasil yang telah dicapai dan menilai kemungkinan hasil-hasil yang akan dicapai dimasa yang akan datang sehingga bisa menafsir bagian keuntungan yang akan diterima dan perkembangan harga saham yang dimilikinya.
2. Manajer/pimpinan perusahaan akan dapat menyusun rencana yang lebih baik, memperbaiki sistem pengawasannya dan menentukan kebijaksanaan-kebijaksanaan yang lebih tepat.
3. Para *investor* dapat mengetahui kondisi investasinya dan kondisi kerja perusahaan yang dimodalinya, sehingga dapat menentukan langkah yang sebaiknya ditempuh.
4. Para *kreditur* dan bankir dapat mengambil keputusan untuk memberi/menolak permintaan kredit dari suatu perusahaan.
5. Pemerintah dimana perusahaan tersebut berdomisili dapat menentukan besarnya pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan yang nantinya juga diperlukan oleh Badan Pusat Statistik, Dinas Perindustrian dan Tenaga Kerja untuk dasar perencanaan pemerintah.
6. Para buruh tempat perusahaan tersebut bekerja dapat mengetahui kemampuan perusahaan untuk memberi upah dan jaminan sosial yang lebih baik.

2.2. Kerangka Pikir



Berdasarkan gambar diatas dapat dijelaskan bahwa PT. Terdas Jaya Travel adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa angkutan laut dan angkutan udara. Dalam kegiatan operasinya penjualan dan laba yang diperoleh selama ini masih relatif rendah. Sedangkan *investasi* yang ditanamkan perusahaan mengalami peningkatan, sehingga *kinerja* keuangan yang diperoleh perusahaan masih sangat rendah,

rendahnya *kinerja* keuangan disebabkan laba yang direncanakan belum tercapai sehingga perlu dianalisis dengan menggunakan analisis EVA(*Economic Value Added*) dan analisis rasio *finansial* kemudian hasilnya diharapkan meningkatkan *kinerja* keuangan perusahaan

Dari hasil tersebut di atas dapat diberikan suatu rekomendasi kepada perusahaan sebagai salah satu masukan.

2.3 Hipotesis.

Berdasarkan pada masalah pokok yang diajukan oleh penulis dapat disebutkan rumusan hipotesis adalah:

"Diduga, faktor yang menyebabkan rendahnya *kinerja* keuangan PT. Terdas Jaya Travel di Makassar disebabkan tidak efektifnya penggunaan total aktiva".

BAB III.

METODELOGI PENELITIAN

3.1. Daerah dan Waktu Penelitian

Adapun daerah dan tempat penelitian dilakukan di Makassar pada perusahaan penjualan tiket kapal laut dan udara PELNI PT. PT Terdas Jaya Travel yang beralamat di jalan Sawerigading No. 3/24, didirikan pada tahun 1994. Dalam rangka memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian dan penilaian, maka penulis mempergunakan waktu penelitian \pm 60 (enampuluh) hari

3.2. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode pengumpulan data melalui penelitian pustaka dan penelitian lapangan sebagai berikut:

1. Penelitian Kepustakaan (Library Research), yaitu jenis penelitian yang digunakan dimana penulis akan mengumpulkan buku-buku literatur yang ada hubungannya dengan obyek penelitian.
2. Penelitian Lapangan (Field Research), yaitu penulis langsung ke obyek penelitian.

3.3. Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua jenis sumber data, yaitu:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh dari bagian keuangan dan akuntansi, jenis data adalah laporan keuangan: neraca, rugi laba dan laporan perubahan modal
2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan berupa dokumen-dokumen serta laporan tertulis

3.4. Metode Analisis

Untuk mengetahui *Hipotesis* yang dicapai sebelumnya, maka penganalisaan yang digunakan sebagai berikut :

1. Analisis Economic Value Added

Penjualan

- Biaya operasi

= Laba operasi (atau pendapatan sebelum bunga dan pajak, *EBIT*)

- Pajak

= Laba operasi sesudah pajak (*NOPAT*)

- Biaya modal (modal yang diinvestasikan x biaya modal)

= *EVA*

2. Rasio Keuangan

a. *Rasio Profitabilitas* = $\frac{\text{Keuntungan bersih setelah pajak} \times 100\%}{\text{Hasil penjualan bersih}}$

Bertujuan untuk mengukur kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba

Dari hasil penjualan.

b. *Rasio Rentabilitas Ekonomis* = $\frac{\text{Keuntungan neto sesudah pajak} \times 100\%}{\text{Jumlah Aktiva}}$

Bertujuan untuk mengukur kemampuan untuk memperoleh laba atau memperoleh aktivanya.

c. *Rasio Biaya Modal Sendiri* = $\frac{\text{Utang jangka panjang}}{\text{Modal sendiri}} \times 100\%$

Bertujuan untuk mengetahui seberapa besar perusahaan di biyai oleh utang

$$d. \text{ Rasio Biaya Penjualan} = \frac{\text{Biaya penjualan}}{\text{Hasil Penjualan bersih}} \times 100\%$$

Bertujuan untuk mengetahui berapa persen biaya yang dikeluarkan dari setiap kali penjualan.

$$e. \text{ Rasio Biaya Administrasi} = \frac{\text{Biaya Administrasi}}{\text{Hasil Penjualan bersih}} \times 100\%$$

Bertujuan untuk mengetahui seberapa besar biaya administrasi yang diperlukan dari setiap kali penjualan.

$$f. \text{ Rasio Biaya Keuangan} = \frac{\text{Biaya Keuangan}}{\text{Hasil Penjualan bersih}} \times 100\%$$

Bertujuan untuk mengukur seberapa efisien perusahaan menggunakan modal atau aktivanya dalam perusahaan.



3. 5. Definisi Operasional

1. (*Economic Value Added / EVA*), nilai tambah ekonomis bahwa pada dasarnya merupakan pengukuran *kinerja investasi* (perusahaan) yang didasarkan pada gagasan keuntungan *ekonomis* (juga disebut penghasilan sisa *frisidual income*).
2. Manajemen keuangan adalah keseluruhan *aktivitas* perusahaan yang bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana yang diperlukan.
3. Rasio keuangan adalah salah satu *altematif* yang sangat membantu bagi seorang analisis keuangan yang dipergunakan sebagai perbandingan agar dapat dilakukan penilaian terhadap keadaan keuangan perusahaan.

4. Biaya modal rata-rata tertimbang yang merupakan keseluruhan jumlah biaya atas modal yang diinvestasi perusahaan atau modal yang dipakai suatu perusahaan untuk mendapatkan pengembalian yang diharapkan.
5. *Efisiensi* digunakan untuk mengukur seberapa *efisien* perusahaan menggunakan *aktivasnya*.
6. Biaya modal adalah merupakan keseluruhan jumlah biaya atas modal yang diinvestasikan perusahaan atau modal yang dipakai perusahaan untuk mendapatkan pengembalian yang diharapkan.
7. Pengembalian pada *aktiva* RONA yang merupakan jumlah uang kas, kebutuhan modal kerja, dan *aktiva* tetap yang didapat dari *margin laba* dan total *aktiva*.
8. (*Return on net asset* - RONA) atau pengembalian atas *ekuitas*, sebagai alat ukur *kinerja* perusahaan
9. Kebaikan dari RONA adalah tidak hanya menangkap peningkatan *produktivitas* yang dicapai pekerja perusahaan, tetapi juga mempertimbangkan *aktiva* yang digunakan oleh pekerja dalam mencapai *output*-nya.
10. *Margin laba* adalah keuntungan yang diperoleh atas operasi penjualan perusahaan dalam suatu periode tertentu.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Berdirinya PT. Terdas Jaya Travel Makassar

CV Terdas Jaya didirikan pada tanggal 8 Februari 1998 yang berkedudukan di Jalan Sawerigading No. 3/24B Makassar, yang awalnya bergerak di bidang kontraktor. Pada tanggal 28 Februari 1994 telah dirubah menjadi PT. Terdas Jaya Travel yang bergerak di bidang jasa yaitu penjualan tiket laut dan tiket udara (PELNI). Yang di Pimpin oleh Saifullah Tande sebagai Komisaris utama yang di dasarkan pada Akte notaris Sitske Limowa, SH yang di hadiri oleh saksi Jasri,SE dan Zulfetri, SE.

PT. Terdas Jaya Travel mendapatkan izin usaha perdagangan (SIUP) Nomor Siup: 366/D:/APW/94 dan mendapat pengesahan dari Direktur Jendral Pariwisata pada tanggal 23 Desember 1994 No121/APW/XII/94

PT.Terdas Jaya Travel saat ini di pimpin oleh Jasri,SE selaku Direktur Utama dan pelaksana harian di dalam melaksanakan operasi perusahaan. Sampai saat ini perusahaan masih tetap memasarkan tiket kapal laut dan udara. Ruang lingkup operasinya khusus di kota Makassar dan Sulawesi Selatan pada umumnya.

4.1.2 Struktur Organisasi PT. Terdas Jaya Travel

Untuk mencapai suatu tujuan dan sasaran yang di inginkan oleh perusahaan/organisasi maka dibutuhkan orang-orang yang ahli sesuai dengan

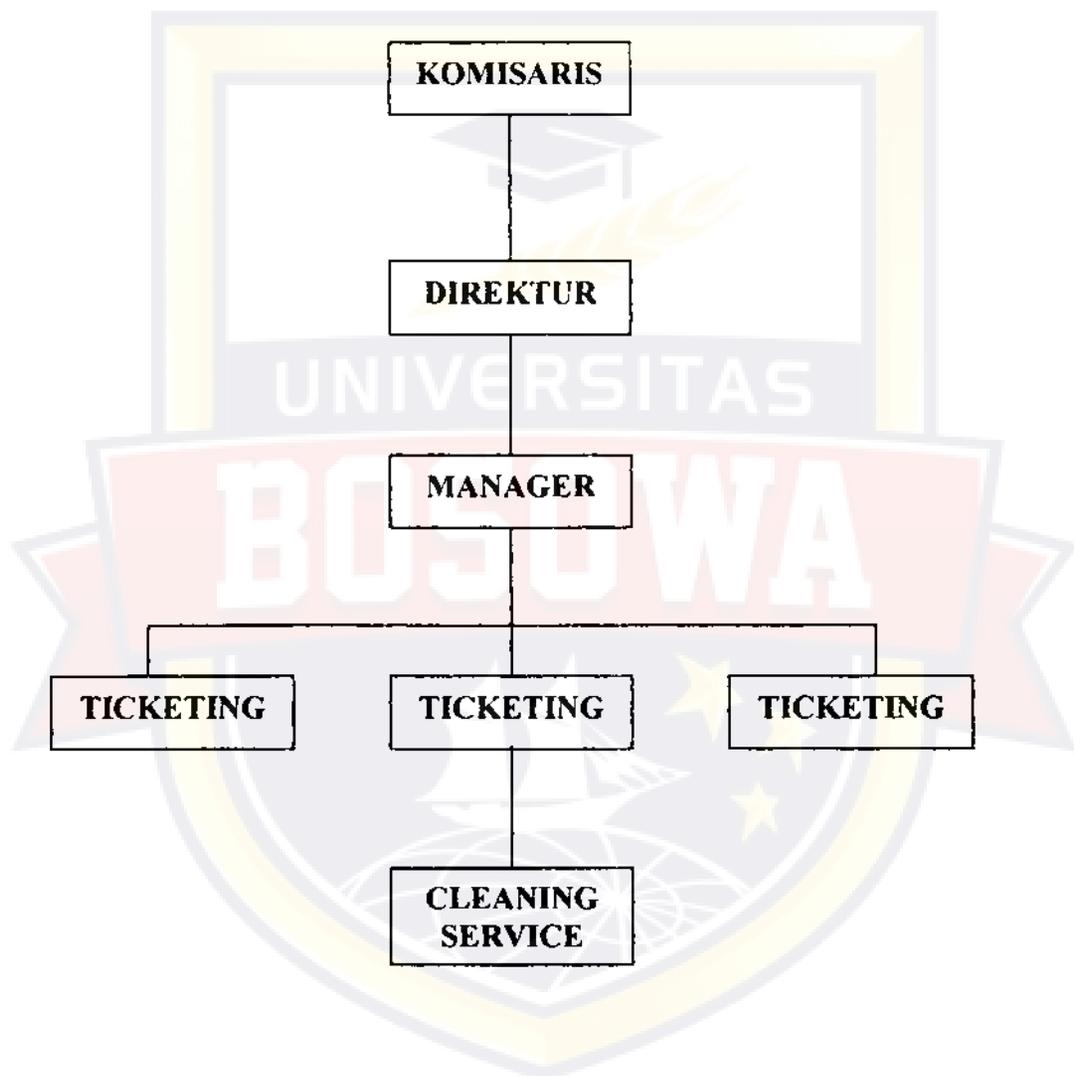
kebutuhan perusahaan untuk menjalankan aktivitas-aktivitas perusahaan guna mencapai tujuan yang di tetapkan.

Dengan adanya pembagian tugas masing-masing pegawai sesuai dengan keahliannya, akan mengembangkan pola hubungan di antara fungsi-fungsi, bagian-bagian maupun orang-orang yang menunjukkan kedudukan tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang berbeda-beda dalam organisasi perusahaan dapat dilihat melalui struktur organisasinya.

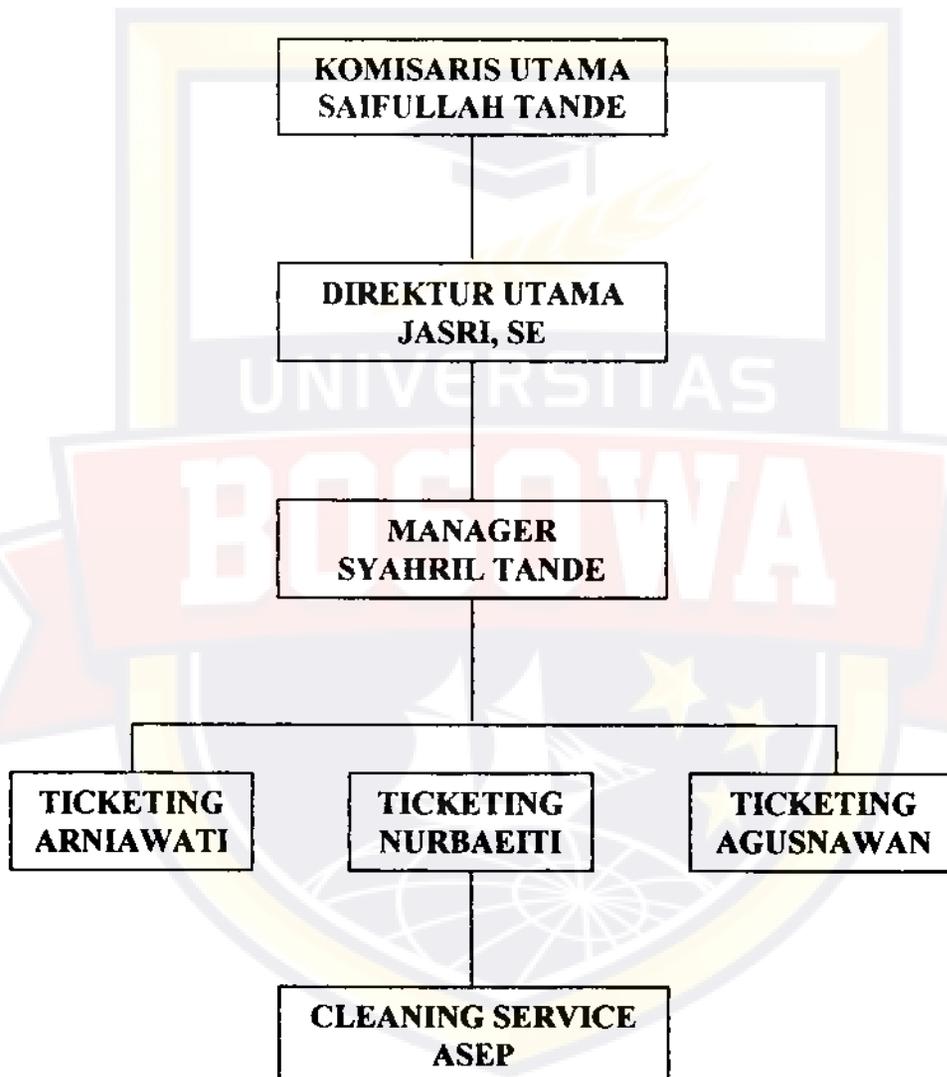
Agar lebih jelas tentang tugas, wewenang, dan tanggung jawab dari setiap bagian, maka di butuhkan suatu struktur organisasi dimana dapat lebih menunjukkan hubungan kerja yang seharusnya di jalankan. Demikian juga dengan perusahaan PT. Terdas Jaya Travel dalam mengkoordinir bagian-bagiannya telah menetapkan struktur organisasinya yang dianut yaitu bentuk organisasi lini dimana hubungan kerjasama untuk bagian maupun antar atasan dan bawahan bersifat komando.

Untuk lebih jelasnya mengenai struktur organisasi pada PT. Terdas Jaya Travel Makassar dapat dilihat skema organisasi sebagai berikut:

Skema 4.1
Struktur Organisasi PT.Terdas Jaya Travel
Di Makassar



Sumber : PT Terdas Jaya Travel Makassar, 2003

Skema 4.2**Struktur Organisasi PT.Terdas Jaya Travel****Di Makassar**

Sumber : PT Terdas Jaya Travel Makassar, 2003

Job Description (Mekanisme kerja)

Adapun mengenai job decription pada PT. Terdas Jaya Travel Makassar adalah sebagai berikut:

1. Komisaris
 - a. Mengangkat dan memberhentikan direksi.
 - b. Megevaluasi pelaksanaan tugas direksi.
 - c. Menetapkan garis-garis kebijakan direksi
 - d. Memutuskan dan menyetujui program kerja direksi.
 - e. Mengawasi tindakan-tindakan yang diputuskan direksi.
2. Direktur Utama
 - a. Menentukan kebijaksanaan di bidang hubungan masyarakat dan personalia.
 - b. Mengatur urusan rumah tangga, kesejahteraan karyawan dan keamanan perusahaan.
 - c. Mengawasi pelaksanaan tugas dan tanggung jawab dibawahnya..
3. Manajer .

Mempunyai tugas dan tanggung jawab terhadap pelaksanaan kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan masalah keungan, administrasi dan pemasaran /penjualan tiket yang akan dipasarkan oleh perusahaan. Selanjutnya manajer bertanggung jawab langsung atas kegiatannya terhadap direktur.

4. Bagian Ticketing

Bagian ini mempunyai tugas dan tanggungjawab atas pelaksanaan kegiatan perusahaan yang berhubungan langsung dengan penjualan dan pemasaran tiket kapal laut dan udara yang dipasarkan kepada masyarakat.

4.1.3 Proses Pemasaran/Penjualan Tiket.

PT. Terdas Jaya Travel Makassar dalam melaksanakan pemasaran dan penjualan tiket kapal laut dan udara telah bekerjasama dengan PT. PELNI. Dalam hal ini PT. PELNI yang mencetak dan menyediakan tiket dan PT. Terdas sebagai pelkasana di dalam memasarkan dan menjual tiket tersebut kepada masyarakat.

Di dalam pelaksanaan operasinya yang diutamakan dalam Kota Makassar dan Sulawesi Selatan pada umumnya, dan pelaksanaan penjualan tiket kapal laut dan udara dapat di lakukan langsung pada kantor pemasaran atau melalui informasi telepon yang kini sudah memiliki informasi secara *on line* bagi penjualan tiket kapal laut dan udara masih secara manual.

Tujuan utamanya dalam menjalankan pemasaran dan penjualan tiket pada PT. Terdas Jaya Travel Makassar adalah memberikan pelayanan atau servis yang baik dibandingkan dengan perusahaan lainnya. Selama operasinya telah banyak memenuhi kebutuhan masyarakat mengenai cara mendapatkan tiket secara cepat, pelayanan yang ramah, dan harga yang murah, sehingga PT. Terdas Jaya Travel suatu perusahaan travel yang cukup dikenal di kota Makassar.



4.2 Deskripsi Data.

Setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan usaha atau operasinya tidak terlepas dari transaksi-transaksi keuangan, baik transaksi *inter* perusahaan itu sendiri maupun transaksi dengan perusahaan pihak lain. Untuk itu maka setiap fungsi dalam perusahaan memerlukan perhatian yang lebih serius, hal ini berarti tidak dapat merendahkan salah satu fungsi dengan fungsi lainnya.

Sejalan dengan penulisan skripsi ini dimana pembahasan dititik beratkan pada *kinerja* perusahaan lebih dikhususkan lagi pada masalah EVA/ *Economic Value Added* (nilai tambah ekonomi) atau di sebut juga laba ekonomis. Sebagaimana diketahui bahwa apapun *aktivitas* yang dilakukan dari fungsi *kinerja* perusahaan adalah bertujuan agar sasaran perusahaan yang akan dicapai dapat terwujud.

Untuk mengevaluasi seluruh kegiatan atau *kinerja* perusahaan yang telah dilaksanakan sebagai bagian dari *aktivitas* pengawasan, maka hubungan ini dapat terlaksana bila didukung oleh data yang akurat.

Dengan demikian informasi yang baik akan merupakan masukan bagi keperluan analisis lebih lanjut, sehingga dalam pengambilan keputusan tidak terjadi hal-hal yang justru dapat berakibat yang tidak diinginkan oleh perusahaan, khususnya dalam fungsi EVA/ *Economic Value Added*, maka data keuangan perusahaan yang akurat sangat dibutuhkan agar dalam pengambilan keputusan, baik sebagai tindakan perbaikan maupun untuk menentukan strategi kerja perusahaan dikemudian hari benar-benar *efektif*. Demikian pula dalam penulisan skripsi ini dibutuhkan data keuangan perusahaan akan digunakan sebagai bahan bagi keputusan analisis lebih

lanjut. Untuk itu data keuangan PT.Terdas Jaya Travel Makassar yaitu Neraca dan Laporan Rugi Laba Perusahaan selama 4 (empat) tahun yang dimulai dari tahun 1999 sampai dengan tahun 2002 dan akan disajikan dalam tabel berikut ini:



TABEL 4.1. NERACA PT. TERDAS JAYA TRAVEL PER 31 DESEMBER 1999

AKTIVA		PASSIVA	
I. Aktiva Lancar		IV. Utang Lancar	
- Kas	Rp 106.232.677,00	- Utang Jangka Panjang	Rp _____
- Piutang Dagang	Rp 31.420.500,00		Rp 0
- Pph ps 25	Rp _____		
- Jumlah Aktiva Lancar	Rp 137.653.177,00	V. Modal	
II. Aktiva Tetap		- Modal Saham	
- Peralatan	Rp 52.180.000,00	Ditempatkan	Rp 45.981.000,00
- Kendaraan	Rp 42.750.000,00	- Laba S/d Tahun 1998	Rp 42.736.000,00
- ATK	Rp 11.500.000,00	- Laba Tahun 1999	
- Nilai Perolehan	Rp 106.430.000,00	Sesudah Pajak	Rp 145.940.377,00
- Akm Penyusutan	Rp (85.425.270,00)		
- Nilai Buku	Rp 21.004.730,00		
III. Aktiva Lain-Lain			
- Deposito ke Merpati	Rp 10.000.000,00		
- Deposito ke Pelni	Rp 15.000.000,00		
- Piutang Lain-Lain	Rp 51.000.000,00		
	Rp 76.000.000,00		
Total Aktiva	Rp. 234.657.907,00	Total Passiva	Rp. 234.657.907,00

TABEL 4.2. NERACA PT TERDAS JAYA TRAVEL PER 31 DESEMBER 2000

AKTIVA		PASSIVA	
I. Aktiva Lancar		IV. Utang Lancar	
- Kas	Rp 108.131.655,00	- Utang Jangka Panjang	Rp _____ 0
- Piutang Dagang	Rp <u>32.553.500,00</u>	V. Modal	
- Pph ps 25		- Modal Saham	Rp 45.981.530,00
- Jumlah Aktiva Lancar	Rp.140.684.155,00	- Ditempatkan	
II. Aktiva Tetap		- Laba S/d Tahun 2000	Rp 44.936.700,00
- Peralatan	Rp 52.180.000,00	- Laba Tahun 2000	
- Kendaraan	Rp 43.900.000,00	- Sesudah pajak	Rp <u>145.955.925,00</u>
- ATK	Rp <u>12.100.000,00</u>		
Nilai Perolehan	Rp 108.190.000,00		
- Akm Penyusutan	(87.000.000,00)		
- Nilai Buku	Rp.21.190.000,00		
III. Aktiva Lain-Lain			
- Deposito ke	Rp 10.000.000,00		
- Deposito ke Merpati	Rp 15.000.000,00		
- Deposito ke Pelni	Rp <u>52.000.000,00</u>		
- Piutang Lain-Lain	Rp.77.000.000,00		
Total Aktiva	Rp.38.874.155,00	Total Passiva	Rp.38.874.155,00

TABEL 4.3. NERACA PT TERDAS JAYA TRAVEL PER 31 DESEMBER 2001

AKTIVA		PASSIVA	
I. Aktiva Lancar		IV. Utang Lancar	
- Kas	Rp 109.137.666,00	- Utang Jangka Panjang	Rp 0
- Piutang Dagang	Rp 33.554.502,00		
- PPh ps 25	Rp 0	V. Modal	
- Jumlah Aktiva Lancar	Rp. 142.691.164,00	- Modal Saham Ditempatkan	Rp 450981.530,00
		- Laba S/d Tahun 2001	Rp 51.170.000,00
		- Laba Tahun 2001 sesudah Pajak	Rp 146.321.634,00
II. Aktiva Tetap			
- Peralatan	Rp 52.180.000,00		
- Kendaraan	Rp 44.010.000,00		
- ATK	Rp 14.120.000,00		
- Nilai Perolehan	Rp 110.310.000,00		
- Akm Penyusutan	Rp (88.000.000,00)		
- Nilai Buku	Rp. 22.310.000,00		
III. Aktiva Lain-Lain			
- Deposito ke Merpati	Rp 10.000.000,00		
- Deposito ke Pelni	Rp 15.000.000,00		
- Piutang Lain-Lain	Rp 53.472.000,00		
	Rp. 78.472.000,00		
Total Aktiva	Rp. 43.473.164,00	Total Passiva	Rp. 43.473.164,00

Sumber : PT TERDAS JAYA TRAVEL Makassar

TABEL 14. NERACA PT. TERDAS JAWA TRAVEL PER 31 DESEMBER 2002

AKTIVA		PASSIVA	
I. Aktiva Lancar		IV. Utang Lancar	
- Kas	Rp 110.873.613,00	- Utang Jangka Panjang	Rp 0
- Piutang Dagang	Rp 34.954.502,00		
- PPh ps 25	Rp 0		
- Jumlah Aktiva Lancar	Rp.145.828.115,00	V. Modal	
II. Aktiva Tetap		- Modal Saham Diterbitkan	Rp 45.981.530,00
- Peralatan	Rp 52.180.000,00	- Laba Sid Tahun 2002	Rp 56.210.000,00
- Kendaraan	Rp 45.313.000,00	- Laba Tahun 2002 Sesudah Pajak	Rp 147.087.585,00
- ATK	Rp 15.931.000,00		
Nilai Perolehan	113.421.000,00		
- Akm Penyusutan	Rp (89.120.000,00)		
- Nilai Buku	Rp.24.301.000,00		
III. Aktiva Lain-Lain			
- Deposito ke Merpati	Rp 10.000.000,00		
- Deposito ke Pelni	Rp 15.000.000,00		
- Piutang Lain-Lain	Rp 54.150.000,00		
Total Aktiva	Rp 249.279.115,00	Total Passiva	Rp.249.279.115,00

Sumber : PT TERDAS JAWA TRAVEL, Makassar

**TABEL 4.5 LAPORAN RUGI LABA PT TERDAS JAYA TRAVEL
PER 31 DESEMBER 1999**

I. PENDAPATAN		
- Pendapatan Tiket	Rp	12.697.265.130,00
II. HARGA POKOK PENJUALAN		
- Laba Kotor	Rp	<u>(12.277.677,00)</u>
	Rp	419.588.120,00
III. BIAYA-BIAYA		
- Biaya Gaji	Rp	84.000.000,00
- Biaya Administrasi	Rp	18.268.200,00
- Biaya Listrik	Rp	3.750.000,00
- Biaya Telefon	Rp	69.000.000,00
- Biaya Transportasi	Rp	9.700.000,00
- Biaya Pemasaran	Rp	47.539.000,00
- Biaya Pemeliharaan	Rp	22.810.000,00
- Biaya Penyusutan	Rp	10.307.000,00
- Biaya Umum lainnya	Rp	5.500.000,00
Jumlah Biaya Operasional	Rp	<u>271.874.000,00</u>
Laba Sebelum Pajak	Rp	147.714.120,00
Pajak Penghasilan	Rp	<u>1.773.743,00</u>
Laba tahun 1999 sesudah pajak	Rp	145.940.377,00

Sumber : PT TERDAS JAYA TRAVEL Makassar

**TABEL 4.6. LAPORAN RUGI LABA PT.TERDAS JAYA TRAVEL
PER 31 DESEMBER 2000**

I. PENDAPATAN		
- Pendapatan Tiket Udara / Laut	Rp	12.699.342.331,00
II. HARGA POKOK PENJUALAN		Rp (12.278.679.011,00)
- Laba Kotor	Rp	420.663.320,00
III. BIAYA-BIAYA		
- Biaya Gaji	Rp	84.122.000,00
- Biaya Administrasi	Rp	18.500.000,00
- Biaya Listrik	Rp	3.790.000,00
- Biaya Telefon	Rp	70.000.000,00
- Biaya Transportasi	Rp	9.810.000,00
- Biaya Pemasaran	Rp	47.549.000,00
- Biaya Pemeliharaan	Rp	22.821.000,00
- Biaya Penyusutan	Rp	10.307.000,00
- Biaya Umum	Rp	6.100.000,00
Lainnya		
	Rp	272.999.000,00
Jumlah Biaya Operasional		
	Rp	<u>147.664.320,00</u>
Laba Sebelum Pajak	Rp	1.708.395,00
Pajak Penghasilan		
Laba tahun 2000 Setelah Pajak	Rp	145.955.955,00

Sumber : PT TERDAS JAYA TRAVEL Makassar

**TABEL 4.7. LAPORAN RUGI LABA PT TERDAS JAYA TRAVEL
PER 31 DESEMBER 2001**

I. PENDAPATAN

- Pendapatan Tiket udara dan Laut Rp 12.701.322.471,00

II. HARGA POKOK PENJUALAN

Rp (12.279.974,00)

- Laba Kotor Rp 421.348.325,00

III. BIAYA-BIAYA

- Biaya Gaji Rp 84.128.000,00

- Biaya Administrasi Rp 18.501.000,00

- Biaya Listrik Rp 3.800.000,00

- Biaya Telefon Rp 70.000.000,00

- Biaya Transportasi Rp 9.890.000,00

- Biaya Pemasaran Rp 47.600.000,00

- Biaya Pemeliharaan Rp 22.822.000,00

- Biaya Penyusutan Rp 10.309.000,00

- Biaya Umum lainnya Rp 6.111.000,00

Jumlah Biaya Operasional Rp 273.155.000,00

Laba Sebelum Pajak Rp **148.193.325,00**

Pajak Penghasilan Rp 1.871.691,00

Laba tahun 2000 sesudah pajak Rp **146.321.634,00**

**TABEL 4.8. LAPORAN RUGI LABA PT TERDAS JAYA TRAVEL
PER 31 DESEMBER 2002**

I. PENDAPATAN

- Pendapatan Tiket udara dan laut Rp 12.704.372.477,00

II. HARGA POKOK PENJUALAN

Rp (12.284.006.878,00)

- Laba Kotor Rp 422.365.599,00

III. BIAYA-BIAYA

- Biaya Gaji Rp 84.125.000,00

- Biaya Administrasi Rp 18.503.000,00

- Biaya Listrik Rp 3.790.000,00

- Biaya Telefon Rp 70.000.000,00

- Biaya Transportasi Rp 9.761.000,00

- Biaya Pemasaran Rp 47.603.000,00

- Biaya Pemeliharaan Rp 22.823.000,00

- Biaya Penyusutan Rp 10.300.000,00

- Biaya Umum lainnya Rp 6.114.000,00

Jumlah Biaya Operasional Rp 274.119.000,00

Laba Sebelum Pajak Rp **142.246.599,00**

Pajak Perseroan Rp 1.159.014,00

Laba tahun 2001 sesudah pajak Rp **147.087.585,00**

4.3 Analisa Data

Berdasarkan data pada tabel diatas dihubungkan dengan rumusan masalah dan hipotesis yang diajukan sebelumnya, maka kerangka operasional yang digunakan dalam pembahasan ini, yakni:

Pertama; analisis EVA (nilai tambah ekonomis) atau disebut juga laba ekonomis yang bertujuan untuk mengukur seberapa besar tingkat *kinerja* perusahaan atas modal atau *aktiva* yang digunakan oleh perusahaan, semakin besar hasil yang diperoleh, semakin baik dan sebaliknya.

Kedua; analisis rasio keuangan yang bertujuan sebagai salah satu alternatif yang sangat membantu bagi seorang analis keuangan yang dipergunakan sebagai perbandingan agar dapat dilakukan penilaian terhadap keadaan keuangan perusahaan.

4.3.1 Analisis EVA / Economic Value Added

EVA merupakan hasil bersih dari sejumlah besar kebijaksanaan dan keputusan yang dipilih oleh seorang pimpinan perusahaan. Begitupun analisis berguna untuk mengambil keputusan, ada beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan pada setiap gambaran perekonomian perusahaan yang dikemukakan berdasarkan pada data masa lampau walaupun *trend* perlu diperhatikan.

Dua laporan yang harus digunakan dalam analisis Eva yakni neraca dan laporan rugi laba. Pendekatan dasar dalam analisis laporan keuangan PT. Terdas Jaja Travel Makassar adalah penggunaan EVA (nilai tambah Ekonomis), menilai prestasi kerja perusahaan dalam 4 (empat) tahun, kemudian dihitung dan dilakukan atas peningkatan dan kemunduran *kinerja* perusahaan sepanjang waktu. Selanjutnya

akan dianalisis akibat dari peningkatan dan pertumbuhan perusahaan berdasarkan analisis EVA

Secara teori pada bab terdahulu telah diuraikan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi EVA (nilai tambah ekonomis) atau disebut juga laba ekonomis yaitu ketika pengembalian yang diperoleh dari *aktiva* bersih melebihi biaya modal yang diinvestasikan, maka EVA positif atau meningkat. Ada beberapa cara yang dapat ditempuh dalam usaha meningkatkan EVA adalah sebagai berikut:

1. Mengusahakan kenaikan laba operasi bersih setelah pajak dari pada kenaikan biaya modal.
2. Mengusahakan penurunan laba operasi bersih setelah pajak dengan harapan disertai dengan penurunan biaya modal.
3. Mengusahakan pengembalian atas *aktiva* bersih lebih besar dari pada biaya yang digunakan.

Perhitungan EVA

EVA dihitung sebagai pengukuran *kinerja* dengan rumus sebagai berikut:

Penjualan

- Biaya operasi

= Laba operasi (atau pendapatan sebelumnya dan pajak, EBIT)

- Pajak

= Laba operasi bersih sesudah pajak (NOPAT)

- Biaya Modal (modal yang diinvestasikan biaya modal)

= EVA

a. Menghitung EVA tahun 1999:

Penjualan	419.588.120.00
Biaya operasi	(419.588.120.00)
<hr/>	
Laba operasi	147.714.120.00
Pajak	(1.773.743.00)
<hr/>	
Laba operasi bersih sesudah pajak	145.940.377.00
Biaya modal	(0)
<hr/>	
EVA	145.940.377.00

b. Menghitung EVA tahun 2000

Penjualan	420.663.320.00
Biaya Operasi	(272.999.000.00)
<hr/>	
Laba operasi	147.664.320.00
Pajak	(1.708.395.00)
<hr/>	
Laba operasi bersih sesudah pajak	145.955.925.00
Biaya Modal	(0)
<hr/>	
EVA	145.955.925.00

c. Menghitung EVA tahun 2001:

Penjualan	421.348.325.00
Biaya operasi	(273.155.000.00)
<hr/>	
Laba operasi	148.193.325.00
Pajak	(1.871.691.00)
<hr/>	
Laba operasi bersih sesudah pajak	146.321.634.00
Biaya modal	(0)
<hr/>	
EVA	146.321.634.00

d. Menghitung EVA tahun 2002:

Penjualan	422.365.599.00
Biaya operasi	(274.119.000.00)
<hr/>	
Laba operasi	148.246.599.00
Pajak	(1.159.014.00)
<hr/>	
Laba operasi bersih sesudah pajak	147.087.585.00
Biaya modal	(0)
<hr/>	
EVA	147.087.585.00

Untuk lebih jelasnya berikut ini akan disajikan dalam bentuk tabel untuk memperlihatkan perkembangan EVA.

Tabel 4.9 Analisa EVA PT. Terdas Jaya Travel Makassar 1999-2002

Uraian	TAHUN			
	1999	2000	2001	2002
Penjualan	419.588.120.00	420.663.320.00	421.348.325.00	422.365.599.00
Biaya operasi	(271.874.000.00)	(272.999.000.00)	(273.155.000.00)	(274.119.000.00)
Laba operasi	147.714.120.00	(147.664.320.00)	148.193.325.00	148.246.599.00
Pajak	(1.773.743.00)	(1.708.395.00)	(1.871.691.00)	(1.159.014.00)
Laba ops bersih	145.940.377.00	145.955.925.00	146.321.634.00	147.087.585.00
Biaya modal	(0)	(0)	(0)	(0)
E V A	145.940.377.00	145.955.925.00	146.321.634.00	147.087.585.00

Sumber: Hasil Data Diolah tahun 2004

Rasio tersebut diatas menunjukkan bahwa *Economic Value Added* (nilai tambah Ekonomis) perusahaan. Pada tahun 1999 perusahaan ini mencapai EVA yang relatif kecil sebesar Rp. 145.940.377.00, sedangkan pada tahun 2000 EVA yang dicapai sebesar Rp. 145.955.925.00 berarti terjadi peningkatan menjadi Rp. 153.155.00, peningkatan ini terjadi karena kenaikan volume penjualan dari Rp. 419.588.120.00 pada tahun 1999, naik menjadi Rp. 420.663.320.00 pada tahun 2000. faktor lain yang menyebabkan EVA meningkat adalah laba bersih sesudah pajak

tahun 1999 tercapai sebesar Rp. 145.940.377.00, naik menjadi Rp. 145.955.925.500 pada tahun 2000.

Pada tahun 2000 perusahaan mencapai EVA sebesar Rp. 145.955.925.00 sedang pada tahun encapai sebesar vRP. 146.321.634.00, ini berarti terjadi peningkatan sebesar RP365.709.00. Peningkatan ini terjadi karena menurunnya laba operasu bersih setelah pajak (NOPAT) pada tahun 2000 sebesar Rp.145.955.925.00 pada tahun 2001 mencapai sebesar Rp. 146.321.634.00

Pada tahun 2001 perusahaan ini mencapai EVA sebesar Rp.146.321.634.00 sedang pada tahu 2002 EVA yang dicapai sebesar Rp.147.087.585.00 ini berarti terjadi peningkatan sebesarRp.765.951.00,peningkatan ini terjadi karena volume penjualan sebesar Rp. 421.348.325.00 pada tahun 2001 naik menjadi Rp.422.365.599.00 pada tahun 2002. ini berarti terjadi peningkatan sebesar Rp.1.017.274.00. Faktor lain yang menyebabkan laba sesudah pajak dimana pada tahun 2001 Rp.146.321.634.00 naik menjadi Rp.147.087.585.00 pada tahun 2002, ini berarti kenaikan sebesar Rp.765.951.00. jadi dapat dikatajkan peningkatan EVA disebabkan karena kenaikan penjualan leih besar dari kenaikan harga pokok penjualan dan opsional dan sebaliknya.

4.3.2 Rasio Keuangan

Rasio finansial adalah salah satu alternatif yang sangat membantu analisis keuangan yang dipergunakan sebagai perbandingan agar dapat dilakukan penilaian terhadap keadaan keuangan perusahaan.

1. Analisis Rasio Profitabilitas, dengan rumus yaitu:

$$\text{Rasio Profitabilitas} = \frac{\text{Keuntungan Bersih sesudah Pajak}}{\text{Hasil Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

a. Rasio Profitabilitas tahun 1999:

$$= \frac{145.940.377.00}{419.588.120.00} \times 100\%$$

$$= 34,78\%$$

b. Rasio Profitabilitas, tahun 2000:

$$= \frac{145.955.925.00}{420.663.320.00} \times 100\%$$

$$= 34.69\%$$

c. Rasio Profitabilitas, tahun 2001:

$$= \frac{146.321.634.00}{421.348.325.00} \times 100\%$$

$$= 34,72\%$$

d. Rasio Profitabilitas, tahun 2002:

$$= \frac{147.087.585.00}{422.365.599.00} \times 100\%$$

$$= 34.82\%$$

Untuk lebih jelasnya, berikut ini akan disajikan dalam bentuk tabel untuk memperlihatkan perkembangan Rasio *Profitabilitas*

TABEL 4.10. Rasio Profitabilitas PT. Teredas Jaya Travel Di Makassar Tahun 1999-2002.

Tahun	Keuntungan bersih sesudah pajak (Rp)	Hasil Penjualan Bersih (Rp)	Profitabilitas %
1999	145.940.377.00	419.588.120.00	34,78%
2000	145.955.925.00	420.663.320.00	34,69%
2001	146.321.634.00	421.348.325.00	34,72%
2002	147.087.585.00	422.365.599.00	34,82%

Sumber: Hasil Data diolah 2003.

Rasio tersebut diatas menunjukkan keuntungan bersih per rupiah penjualan pada tahun 1999 perusahaan mencapai *Profitabilitas* sebesar 34,78% sedang pada tahun 2000 *Profitabilitas* mencapai 34,69% . ini berarti penurunan *Profitabilitas* sebesar 0,08%, Penurunan ini terjadi karena kenaikan volume penjualan dari Rp. 419.588.120.00 meningkat menjadi Rp. 420.663.320.00. Faktor lain yang menyebabkan penurunan *Profitabilitas* karena meningkatnya biaya Operasi pada tahun 1999 sebesar Rp. 271.874.400.00. meningkat menjadi Rp. 272.874.000.00 pada tahun 2000 ini berarti menurunnya *Profitabilitas* adalah bahwa laba sesudah pajak mengalami peningkatan yang sangat kecil yakni pada tahun 1999 sebesar Rp. 145.940.377.00 dan pada tahun 2000 sebesar Rp. 145.9545.925.00

Pada tahun 2000 perusahaan mencapai *Profitabilitas* sebesar Rp. 34,69%, sedang pada tahun 2001 mencapai 34,72% ini berarti terjadi peningkatan sebesar

0,03% Peningkatan ini terjadi karena kenaikan volume penjualan dari Rp. 420.663.320.00 pada tahun 2000 naik menjadi Rp. 421.348.325.00 pada tahun 2001. Faktor lain yang menyebabkan *Profitabilitas* meningkat pada keuntungan bersih sesudah pajak tahun 2000 tercapai sebesar Rp. 145.955.925.00 naik menjadi Rp. 146.321.634.00. pada tahun 2001. ini berarti kenaikan sebesar 0,36%.

Pada tahun 2001 perusahaan ini mencapai *Profitabilitas* sebesar Rp.34,72% sedang pada tahun 2002 *Profitabilitas* yang dicapai sebesar 34,82% ini berarti terjadi Peningkatan sebesar 0,9% . Peningkatan ini terjadi karena volume penjualan sebesar Rp. 421.348.125.00 pada tahun 2001 naik menjadi Rp. 422.365.599.00 pada tahun 2002. Faktor lain yang menyebabkan meningkatnya adalah keuntungan bersih sesudah pajak dimana pada tahun 2001 tercapai sebesar Rp. 146.321.634.00 naik menjadi 147.087.585.00 pada tahun 2002. jadi dapat dikatakan *Profitabilitas* disebabkan karena meningkatnya biaya penjualan.

2. Analisis Rasio *Rentabilitas Ekonomis*, dengan rumus yaitu:

$$\text{- Rasio Rentabilitas Ekonomis} = \frac{\text{Keuntungan neto sesudah Pajak}}{\text{Jumlah Aktiva}} \times 100\%$$

a. Rasio *Rentabilitas Ekonomis* tahun 1999:

$$= \frac{145.940.377.00}{234.657.907.00} \times 100\%$$

$$= 62,19\%$$

b. Rasio *Rentabilitas Ekonomis* tahun 2000:

$$= \frac{145.955.925.00}{238.874.155.00} \times 100\%$$

$$= 61,10\%$$

c. Rasio *Rentabilitas Ekonomis* tahun 2001:

$$= \frac{146.321.634.00}{243.473.585.00} \times 100\%$$

$$= 60,10\%$$

d. Rasio *Rentabilitas Ekonomis* 2002:

$$= \frac{147.087.585.00}{249.279.115.00} \times 100\%$$

$$= 59,00\%$$

Untuk lebih jelasnya dapat disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 4.11 Rasio Rentabilitas Ekonomis PT.Terdas Jaya Travel Makassar Tahun 1999-2002

Tahun	Keuntungan <i>Neto</i> sesudah Pajak (Rp)	Jumlah <i>Aktiva</i> (Rp)	<i>Rentabilitas Ekonomis</i>
1999	145.940.377.00	234.657.907.00	62,19%
2000	145.955.925.00	238.874.155.00	61,10%
2001	146.321.634.00	243.473.164.00	60,10%
2002	147.279.115.00	249.279.155.00	59,00%

Sumber: Hasil Data Diolah Tahun 2003

Dari tabel di atas dilihat pada tahun 1999 *Rentabilitas Ekonomis* yang dicapai sebesar 62,19% artinya bahwa setiap 100% jumlah *aktiva* akan menghasilkan

keuntungan *neto* sebesar 62,19% Selanjutnya pada tahun 2000 *Rentabilitas Ekonomis* menurun menjadi 61,10% menurunnya *Rentabilitas* Perusahaan disebabkan karena kurang efektifnya penggunaan total *aktiva* perusahaan (*Asset to Over/ATO*). Sedangkan di sisi lain jumlah penjualannya cenderung mengalami peningkatan

Pada tahun 2001 *Rentabilitas Ekonomis* yang diperoleh menurun dari 61,10% menjadi 60,10%. Berarti turun sebesar 0,1%. Penurunana ini disebabkan oleh keuntungan *neto* mengalami peningkatan sebesar Rp. 145.955.925.00 menjadi Rp. 146.321.634.00 ini berarti tidak sebanding dengan kenaikan *aktiva*

Pda tahun 2002 *Rentabilitas Ekonomis* atas jumlah *aktiva* mengalami penurunan dari 60,10% tahun 2001 menjadi 59,00% pada tahun 2002, Kentungan *neto* sesudah pajak mengalami peningkatan dari Rp. 146.321.634.00 tahun 2001 menjadi Rp. 147.087.115.00 pada tahun 2002, sehingga menyebabkan *Rentabilitas Ekonomis* atas *aktiva* mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya

3. Analisis Rasio Biaya Modal Sendiri, dengan rumus yaitu:

$$\text{- Rasio Biaya Modal Sendiri} = \frac{\text{Utang Jangka Panjang}}{\text{Modal Sendiri}} \times 100\%$$

a. Rasio Biaya Modal Sendiri tahun 1999:

$$= \frac{0}{234.657.907.00} \times 100\%$$

$$= 0\%$$

b. Rasio Biaya Modal Sendiri tahun 2000:

$$= \frac{0}{238.274.115.00} \times 100\%$$

$$= 0\%$$

c. Rasio Biaya Modal Sendiri tahun 2001:

$$= \frac{0}{243.473.164.00} \times 100\%$$

$$= 0\%$$

d. Rasio Biaya Modal Sendiri 2002:

$$= \frac{0}{249.279.115.00} \times 100\%$$

$$= 0\%$$

Untuk lebih jelasnya dapat disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

TABEL 4.12 Rasio Biaya Modal Sendiri PT. Terdas Jaya Travel Makassar Tahun 1999-2002

Tahun	Utang Jangka Panjang (Rp)	Modal Sendiri (Rp)	Biaya Modal Sendiri %
1999	0	234.657.907.00	0%
2000	0	238.874.155.00	0%
2001	0	243.473.164.00	0%
2001	0	249.279.115.00	0%

Sumber: Data Diolah Pada Tahun 2003

Dari tabel tersebut diatas pada tahun 1999 rasio modal sendiri yang dicapai Rp 0% dari utang jangka panjang sebesar Rp.0 (nol) pada 1999 dari modal sendiri sebesar Rp 234.657.907.00 pada tahun 1999. selanjutnya pada tahun 2000 biaya modal sendiri tetap yaitu Rp 0 (nol) ini disebabkan karena tidak adanya

utang jangka panjang Rp 0 (nol) tahun 2000. sedangkan modal sendiri mengalami peningkatan yang cukup besar yaitu dari Rp 234.657.907.00 menjadi Rp 238.874.155.00

Pada tahun 2001 biaya modal sendiri tetep diangka 0 (nol) berarti tidak terjadi peningkatan sedikit pun .

Pada tahun 2002 biaya modal sendiri tidak mengalami perubahan, sedangkan utang jangka panjang juga tidak mengalami peningkatan .

4. Analisis rasio biaya penjualan, dengan rumus yaitu :

$$\text{- Rasio Biaya Penjualan} = \frac{\text{Biaya Penjualan}}{\text{Hasil Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

a. Rasio Biaya Penjualan tahun 1999:

$$= \frac{47.539.000.00}{12.697.265.130} \times 100\%$$

$$= 0,37 \%$$

b. Rasio Biaya Penjualan tahun 2000:

$$= \frac{47.549.000.00}{12.699.342.331} \times 100\%$$

$$= 0,37 \%$$

c. Rasio Biaya Penjualan tahun 2001:

$$= \frac{47.600.000.00}{12.701.322.471} \times 100\%$$

$$= 0,37 \%$$



d. Rasio Biaya Penjualan tahun 2002:

$$= \frac{47.603.000.00}{12.704.372.477} \times 100\%$$

$$= 0,37\%$$

Untuk lebih jelasnya, berikut ini akan disajikan dalam bentuk tabel untuk memperlihatkan perkembangan rasio biaya penjualan.

TABEL 4.13 Rasio Biaya Penjualan PT. Terdas Jaya Travel Makassar Tahun 1999-2002

Tahun	Biaya Penjualan (Rp)	Hasil Penjualan Bersih (Rp)	Rasio Biaya Penjualan %
1999	47.539.000.00	12.697.265.130.00	0,37
2000	47.549.000.00	12.699.342.331.00	0,37
2001	47.600.000.00	12.701.322.417.00	0,37
2002	47.603.000.00	12.704.372.477.00	0,37

Sumber: Hasil data Diolah 2003

Dari tabel tersebut diatas dapat diperoleh gambaran bahwa rasio biaya penjualan setiap tahunnya tidak mengalami peningkatan dimana pada tahun 1999 biaya penjualan sebesar 0,37% tetap pada tahun 2000 sebesar 0,37%. Sedangkan hasil penjualan bersih mengalami peningkatan sebesar Rp.12.697.265.130. tahun 1999. dan meningkat sebesar Rp.12.699.342.311.00 pada tahun 2000.

Untuk tahun 2000 biaya penjualan sebesar Rp.47.549.000.00 atau 0,37% dan mengalami peningkatan pada tahun 2001 sebesar Rp. 47.600.000.00 atau 0,37%. Meningkatnya biaya ini disebabkan karena pada tahun 2000 sebesar Rp.12.699.342.331.00 meningkat pada tahun 2001 sebesar Rp.12.701.322.417.00.

Sedangkan pada tahun 2002 biaya penjualan sebesar Rp. 47.603.000.00 dari tahun sebelumnya atau mengalami peningkatan sebesar 0,37%. Meningkatnya biaya penjualan disebabkan juga karena meningkatnya hasil penjualan bersih dari tahun 2001 sebesar Rp. 47.600.000.00 menjadi Rp. 47.603.000.00 pada tahun 2002.

5. Analisis Rasio Biaya Administrasi, dengan rumus yaitu :

$$\text{- Rasio Biaya Administrasi} = \frac{\text{Biaya Administrasi}}{\text{Hasil Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

a. Rasio Biaya Administrasi Untuk tahun 1999:

$$= \frac{18.268.200.00}{12.697.265.130} \times 100\%$$

$$= 1,43\%$$

b. Rasio Biaya Administrasi untuk tahun 2000 :

$$= \frac{18.500.000.00}{12.699.342.331} \times 100\%$$

$$= 1,45\%$$

c. Rasio biaya Administrasi untuk tahun 2001:

$$= \frac{18.501.000.00}{12.701.322.471} \times 100\%$$

$$= 1,45\%$$

d. Rasio Biaya Administrasi untuk tahun 2002:

$$= \frac{18.503.000.00}{12.704.372.477} \times 100\%$$

$$= 1,45\%$$

Untuk lebih jelasnya dapat disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

TABEL 4.14 Rasio Biaya Administrasi PT.Terdas Jaya Travel Makassar Tahun 1999-2002

Tahun	Biaya Admistrasi (Rp)	Hasil Penjualan Bersih (Rp)	Rasio Biaya Administrasi %
1999	18.268.200.00	12.697.265.130	1,43%
2000	18.500.000.00	12.699.342.331	1,45%
2001	18.501.000.00	12.701.322.471.	1,45%
2002	18.503.000.00	12.704.372.477	1,45%

Sumber: Hasil Data Diolah pada tahun 2003

Dari tabel tersebut diatas dapat diketahui bahwa pada tahun 1999 biaya Administrasi sebesar Rp. 18.268.200.00 mengalami peningkatan sebesar Rp. 18.500.000.00. pada tahun 2000 ini berarti peningkatan sebesar Rp. 231.800. Peningkatan biaya administrasi ini didukung dengan hasil penjualan bersih, dimana pada tahun 1999 sebesar 1,43% mengalami peningkatan pada tahun 2000 sebesar 1,45%

Pada tahun 2000 biaya administrasi menjadi Rp. 18.500.000.00 mengalami peningkatan pada tahun 2001 sebesar Rp. 18.501.000.00. Peningkatan ini disebabkan karena faktor hasil penjualan mengalami sedikit peningkatan dari Rp. 12.699.342.331 pada tahun 2000 meningkat menjadi Rp. 12.701.322.471 pada tahun 2001 tapi dengan peningkatan rasio biaya admistrasi pada tahun 2000 sebesar 1,45% tetap 1,45% pada tahun 2001.

Biaya Administrasi pada tahun 2001 sebesar Rp. 18.501.000.00 mengalami peningkatan pada tahun 2002 sebesar Rp. 18.503.000.00, Peningkatan ini terjadi

karena hasil penjualan bersih mengalami peningkatan dari Rp. 12.701.322.471 pada tahun 2001 menjadi Rp. 12.704.372.477 pada tahun 2002

6. Analisis Rasio Biaya Keuangan, dengan rumus yaitu:

$$\text{- Rasio Biaya Keuangan} = \frac{\text{Biaya Keuangan}}{\text{Hasil Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

a. Rasio Biaya Keuangan untuk tahun 1999:

$$= \frac{0}{12.697.265.130} \times 100\%$$

$$= 0\%$$

b. Rasio Biaya Keuangan untuk tahun 2000:

$$= \frac{0}{12.699.342.331.00} \times 100\%$$

$$= 0\%$$

c. Rasio Keuangan untuk tahun 2001:

$$= \frac{0}{12.701.322.471.00} \times 100\%$$

$$= 0\%$$

d. Rasio Biaya Keuangan untuk tahun 2002:

$$= \frac{0}{12.704.372.477.00} \times 100\%$$

$$= 0\%$$

Untuk lebih jelasnya dapat disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

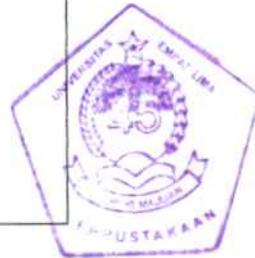
TABEL 4.15 Rasio Biaya Keuangan PT. Terdas Jaya Travel Makassar Tahun 1999-2002

Tahun	Biaya Keuangan (Rp)	Hasil Pejualan Bersih (Rp)	Rasio Biaya Keuanagan %
1999	0	12.697.265.130.00	0
2000	0	12.699.342.331.00	0
2001	0	12.701.3220471.00	0
2002	0	12.704.372.477.00	0

Sumber: Data diolah Pada tahun, 2003

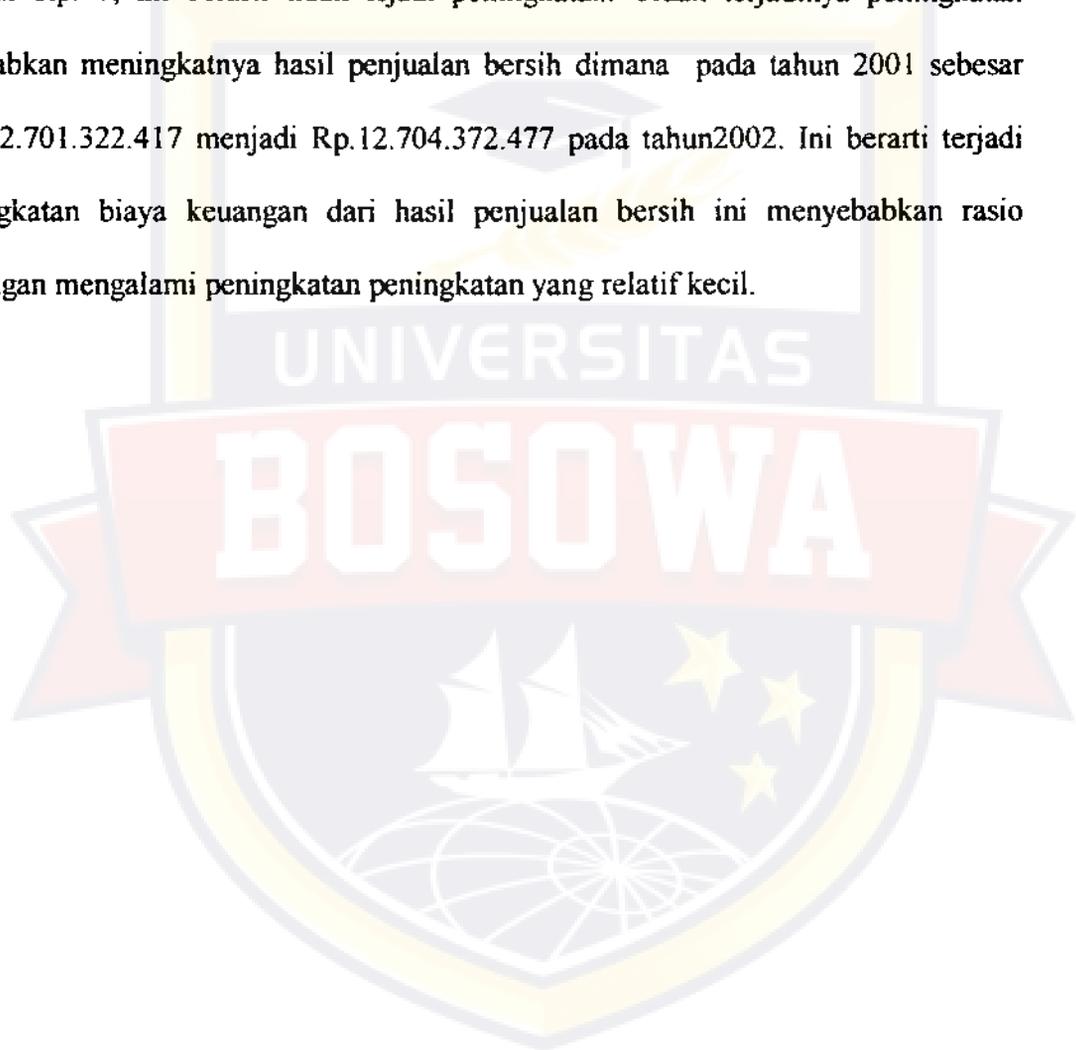
Dari tabel tersebut diatas dapat diketahui bahwa rasio biaya keuangan PT. Terdas Jaya Travel Makassar pada tahun 1999 sebesar 0% dimana biaya keuangan sebesar Rp. 0, sedangkan biaya keuangan tahun 2000 sebesar 0%. Ini berarti tidak terjadi peningkatan yang diakibatkan tidak adanya biaya keuangan yakni pada tahun 1999 sebesar 0 tetap sebesar 0 pada tahun 2000. Faktor lain yang menyebabkan rasio biaya keuangan tetap dalah disebabkan oleh meningkatnya hasil penjualan bersih yakni pada tahun 1999 sebesar Rp. 12.697.265.130 meningkat menjadi Rp. 12.699.342.331 pada tahun 2000. ini berarti kenaikan sebesar Rp.2.077.201. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kenaikan biaya keuangan tetap dari kenaikan hasil penjualan bersih.

Rasio Biaya Keuangan pada tahun 2000 sebesar Rp 0 tetap menjadi Rp. 0 pada tahun 2001. Faktor ini disebabkan karena penjualan bersih mengalami peningkatan dari Rp.12.699.342.331 pada tahun 2000 naik menjadi



Rp.12.701.322.417.00 pada tahun 2001, ini berarti peningkatan sebesar Rp. 7.623,074.

Untuk tahun 2001 rasio biaya keuangan sebesar Rp. 0 dan pada tahun 2002 sebesar Rp. 0, ini berarti tidak terjadi peningkatan. Tidak terjadinya peningkatan disebabkan meningkatnya hasil penjualan bersih dimana pada tahun 2001 sebesar Rp. 12.701.322.417 menjadi Rp.12.704.372.477 pada tahun 2002. Ini berarti terjadi peningkatan biaya keuangan dari hasil penjualan bersih ini menyebabkan rasio keuangan mengalami peningkatan yang relatif kecil.



BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan pada rumusan masalah tersebut di atas, maka penulis menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

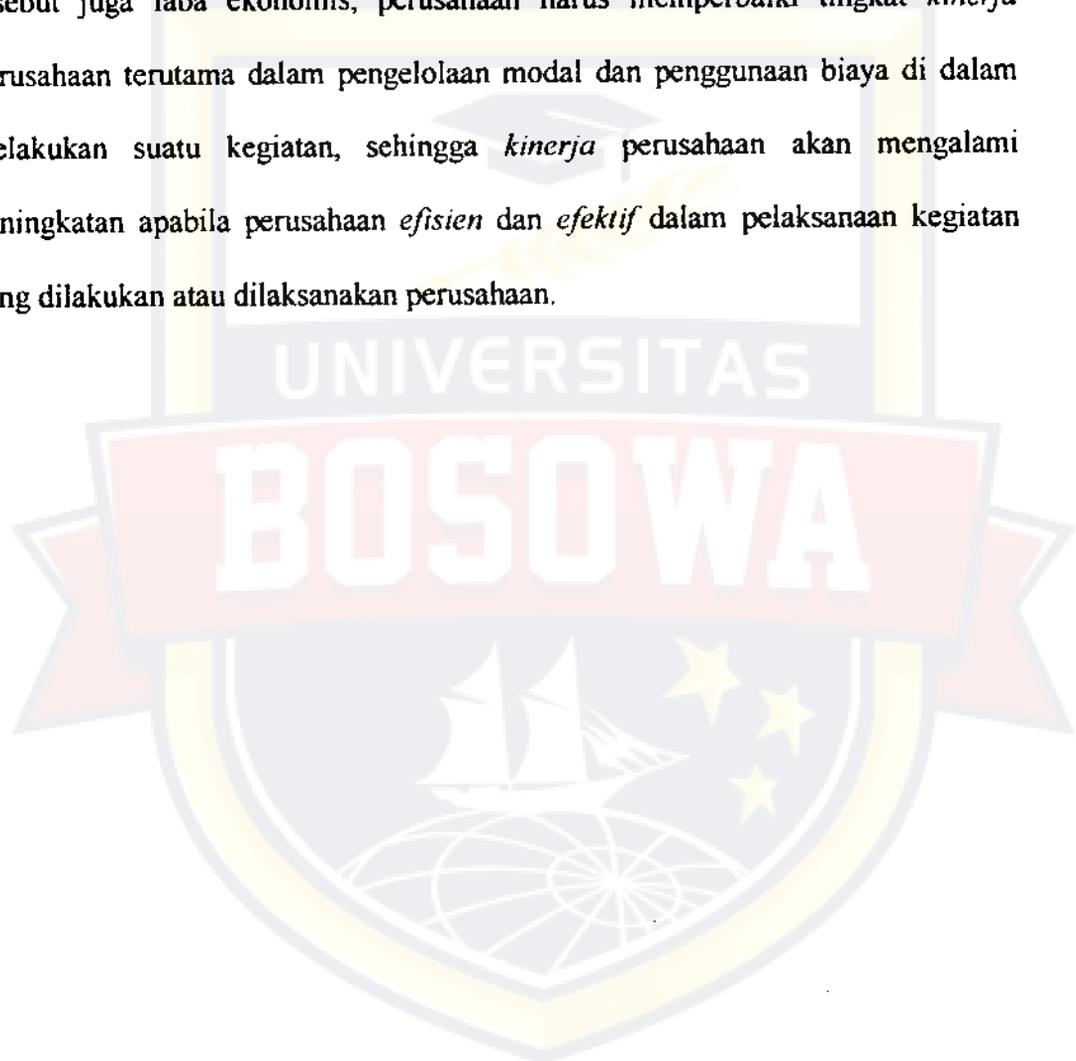
1. *EVA /Economic Value Added* (nilai tambah ekonomis) yang dicapai PT. Terdas Jaya Travel Makassar menunjukkan bahwa tingkat *kinerja* perusahaan sangat rendah dilihat dari EVA atau laba ekonomis yang dihasilkan disertai dengan penggunaan dana, modal, dan biaya operasi belum efisien karena terjadi peningkatan setiap tahunnya. Hal ini dapat dilihat dari analisis beberapa rasio antara lain: perhitungan EVA, rasio keuangan meliputi: rasio *profitabilitas*, rasio *rentabilitas* ekonomi, rasio biaya modal sendiri, rasio biaya penjualan, rasio biaya administrasi, rasio biaya keuangan.
2. *Kinerja* perusahaan yang rendah mengakibatkan tingkat *EVA/Economic Value Added* (nilai tambah ekonomis) atau disebut juga laba ekonomis yang dicapai sangat rendah dimana dimana penggunaan biaya operasi yang cukup besar dilihat dari laba yang dihasilkan atau EVA yang dihasilkan.

5.2 Saran-saran

1. Agar perusahaan PT. Terdas Jaya Travel Makassar sebaiknya melakukan pengelolaan biaya secara cermat dan menekan tingkat biaya yang digunakan sehingga dapat meningkatkan *EVA/Economic Value Added* (nilai tambah ekonomis) atau disebut juga laba ekonomis. Mengusahakan peningkatan

penjualan yang relatif lebih besar dibandingkan dengan biaya operasional maupun peningkatan operating *assets*, agar *profit margin* meningkat.

2. Untuk meningkatkan *EVA/Economic Value Added* (nilai tambah ekonomis) atau disebut juga laba ekonomis, perusahaan harus memperbaiki tingkat *kinerja* perusahaan terutama dalam pengelolaan modal dan penggunaan biaya di dalam melakukan suatu kegiatan, sehingga *kinerja* perusahaan akan mengalami peningkatan apabila perusahaan *efisien* dan *efektif* dalam pelaksanaan kegiatan yang dilakukan atau dilaksanakan perusahaan.



DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, Syarifuddin, 1989. *Alat-Alat Analisis Dalam Pembelanjaan*. Edisi Revisi, Cetakan Kedua, Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta
- Harahap, Safri Sofyan, 1999. *Analisis Kritis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama, Cetakan Kedua. Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Harjito, Agus, 2001. *Manajemen Keuangan*. Edisi Pertama, Penerbit Ekonisia, Yogyakarta.
- Horne, James C. Van, 1995. *Financial Munajemen anct Policy Ed. Pretlise*, Hall Intemational Inc India.
- Kotler, Philip & Amstrong, Gary, 1994. *Dasar-dasar Pemasaran Jilid I*, Intermedia, Jakarta. Lilis Karmila, 2001. *Studi Kinerja Tenaga Kesehatan Terhadap Pembinaan Kader Posyandu di Puskesmas Anfara Kec. Tumalanrcu*
- Muchlis, Muhammad, 2000. *Manajemen Keuangan Modern*. Cetakan Kedua, Penerbit PT. Bumi Aksara, Jakarta.
- Niti Semito, Alex, S, 1991. *Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Revisi Kedua, Cetakan Kedua, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Nur Ariana, 2001. *Studi Kinerja Tenaga Kesehatan pada Panti Sosial Tresna Werdhu (PSTW) Gau Mahaji Kab. Gowa*.
- Prabu Mangkunegara, Anwar, 2000. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*, Divisi Biro Umum, Penerbit Remaja Rosda Karya, Bandung
- Riyanto, Bambang, 1995. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Edisi Keempat, Penerbit BPFE Yogyakarta.
- Syamsuddin, Lukman, 1998. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Edisi Baru, Cetakan Keempat, Penerbit Ghalia Indonesia, Jakarta.
- S. Munawir, 1991. *Analisa Laporan Keuangan*. Cetakan Kedua, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Wastha, Basu & Sokotjo, W, Ibnu, 1993. *Pengantar Bisnis Modern*. Edisi Ketiga, Penerbit Liberty, Yogyakarta.
- Wenston, J. Fred, 1992. *Manajemen Keuangan*. Edisi Kedelapan (Edisi Revisi), Penerbit Binaraga Aksara, Jakarta.
- Young- S. Davied, 2001. *EVA dan Manajemen Berdasarkan Nilai*. Edisi Pertama, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

