

**EVALUASI KEPUTUSAN
PEMBELANJAAN JANGKA PENDEK
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TENUN KUSUMATEX.**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi



Oleh :

Chatarina Dewi Istiningroom

NIM : 962114020

NIRM : 960051121303120017

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA**

2002

Skripsi

**EVALUASI KEPUTUSAN
PEMBELANJAAN JANGKA PENDEK
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TENUN KUSUMATEX**

Oleh :

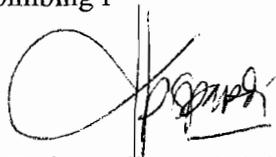
Chatarina Dewi Istiningroom

NIM : 962114020

NIRM : 960051121303120017

Telah disetujui oleh :

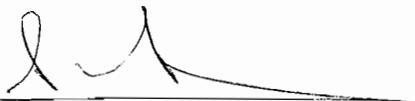
Pembimbing I



Drs. YP. Supardiyono, M. Si., Akt.

Tanggal 7 Februari 2002

Pembimbing II



Drs. E. Sumardjono, M. B. A.

Tanggal 6 Maret 2002

S k r i p s i
EVALUASI KEPUTUSAN PEMBELANJAAN
JANGKA PENDEK
STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TENUN KUSUMATEX

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

Chatarina Dewi Istiningroom

NIM : 962114020

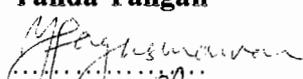
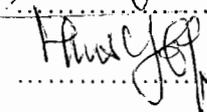
NIRM : 960051121303120017

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji

Pada tanggal 25 April 2002

dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama lengkap	Tanda Tangan
Ketua	Dra. YF. Gien Agustinawansari, M. M., Ak	
Sekretaris	Ir. Drs. Hansiadi Yuli H., M. Si., Ak	
Anggota	Drs. YP. Supardiyono, M. Si., Ak	
Anggota	Drs. E. Sumardjono, M. B. A.	
Anggota	Ir. Drs. Hansiadi Yuli H., M. Si., Ak	

Yogyakarta, 27 April 2002

Fakultas Ekonomi

Universitas Sanata Dharma



Hg. Suseno TW., M. S.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Orang jarang mengalami kegagalan bila ia keras terhadap dirinya

(KONG FU TSE)

Bawalah segala sesuatu dalam doa. Sampaikan kebutuhan saudara kepada Allah dan jangan lupa bersyukur atas jawabannya.

(Filipi 4 : 6)

Skripsi ini kupersembahkan untuk :

Bapak dan Ibu A. Tugimin
Adikku yang kukasihi, Datik
Kekasihku Erwin

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, ... 2002

Penulis



Chatarina Dewi Istiningroom

ABSTRAK

EVALUASI KEPUTUSAN PEMBELANJAAN JANGKA PENDEK STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN TENUN KUSUMATEX

Chatarina Dewi Istiningroom
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2002

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui ketepatan keputusan pembelian jangka pendek yang dilakukan oleh Perusahaan Tenun Kusumatex.

Jenis penelitian adalah studi kasus. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara, teknik observasi dan teknik dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis deskriptif dan teknik analisis komparatif dengan menyajikan keputusan pembelian jangka pendek yang dilakukan oleh perusahaan dan selanjutnya, membandingkan dengan keputusan pembelian jangka pendek menurut kajian teori. Dalam hal ini metode yang dipakai sebagai pembandingan adalah Konsep Modal Optimum dengan pendekatan agresif.

Berdasarkan hasil analisis, diketahui terdapat perbedaan antara keputusan pembelian jangka pendek yang dilakukan oleh Perusahaan Tenun Kusumatex dengan keputusan pembelian jangka pendek menurut kajian teori. Berdasarkan kriteria yang telah dirumuskan, keputusan pembelian jangka pendek pada Perusahaan Tenun Kusumatex relatif kecil, karena memiliki selisih persentase sebesar 0,99%. Untuk keputusan pembelian jangka panjang yang ditetapkan relatif besar, karena memiliki selisih persentase sebesar 6,40%.

ABSTRACT

AN EVALUATION ON THE SHORT TERM FINANCIAL DECISION A CASE STUDY AT KUSUMATEX

Chatarina Dewi Istiningroom
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2002

This research purposed to know appropriateness short term financial decision. This was a case study at Kusumatex.

The methods used for data gathering were interview, observation and documentation. The data analysis were descriptive and comparative analysis by describing the short term financial of the company and then comparing with the theory. The method used for a comparison was Optimum Capital Concept used for Agresive Approach.

Based on the analysis, the study found that there were differences between of the company of Kusumatex and the one of the theory. Based on criteria that had been developed, the short term financial decision at Kusumatex was relatively small, the difference was 0,99%. Whereas the long term financial decision was relatively big, the difference was 6,4%.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat, berkat karunia serta cinta-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas penyusunan skripsi. Skripsi ini ditulis guna melengkapi persyaratan memperoleh gelar kesarjanaan pada Program Studi Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta.

Mulai dari penyusunan sampai dengan selesainya skripsi ini, banyak pihak yang telah membantu penulis. Oleh karena itu, sudah sepantasnya, kalau pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Drs. YP. Supardiyono, M. Si., Ak. selaku Pembantu Dekan I dan Dosen Pembimbing I yang telah memberi saran dan bimbingan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Drs. E. Sumardjono, M.B.A. selaku Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberi masukan, pengetahuan serta koreksinya sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan baik.
3. Bapak Ir. Drs. Hansiadi Yuli H., M. Si., Ak. yang telah memberikan banyak masukan dan saran kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga dapat tersusun dengan baik.
4. Bapak Mudjijono, MH, yang telah memberikan ijin penelitian kepada penulis.

5. Mbak Eny dan seluruh staff dan karyawan Perusahaan Tenun Kusumatex, atas segala waktu dan informasi yang dibutuhkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Akuntansi USD, atas segala bimbingannya di bangku kuliah.
7. Staff sekretariat Fakultas Ekonomi, atas bantuannya dalam pengurusan administrasi.
8. Bapak dan Ibu atas dorongan materiil dan spirituil, dan segala perhatian dan kasih sayang yang tulus selama ini.
9. Adikku Datik yang selalu menghiburku.
10. Kekasihku Erwin yang selalu setia mendampingiku dalam pembuatan skripsi ini, thank's atas supportnya.
11. Sahabat-sahabatku : Lilis, Anna, Evi, Lina, Lana, Septi, Sisil, Ela dan teman-teman Akuntansi A'96, juga teman-temanku Mudika NG'KID yang selalu memberi dukungan.
12. Mbak Yuni terimakasih tumpangan nginapnya.
13. Semua pihak yang telah memberikan bantuannya pada penulis yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam pembuatan skripsi ini, masih banyak kekurangannya maka penulis mengharapkan bantuan para pembaca untuk memberikan kritik dan saran yang membangun. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi siapa saja yang berkenan membacanya.

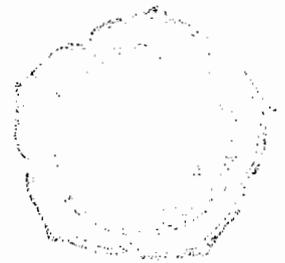
Yogyakarta,.....

Penulis,



Chatarina Dewi Istiningroom

DAFTAR ISI



	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	3
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian	4
E. Manfaat Penelitian.....	4
F. Sistematika Penulisan	4

BAB II. LANDASAN TEORI

A. Modal Kerja.....	6
1. Pengertian Modal Kerja	6
2. Jenis-jenis Modal Kerja	7
3. Jumlah Kebutuhan akan Modal Kerja.....	8
4. Jenis-jenis Pembelanjaan untuk Modal Kerja.....	12
B. Pembelanjaan.....	13
1. Pengertian Pembelanjaan	13
2. Penentuan Komposisi Pembelanjaan	14
3. Pemisahan Pembelanjaan Jangka Pendek dengan Pembelanjaan Jangka Panjang	15

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	18
B. Tempat dan Waktu Penelitian	18
C. Sumber Data.....	18
D. Teknik Pengumpulan Data.....	19
E. Teknik Analisis Data	19

BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan.....	23
B. Lokasi Perusahaan.....	24
C. Struktur Organisasi	26
D. Pembagian Tugas dan Tanggungjawab.....	27
E. Produksi	30

F. Proses Produksi.....	32
G. Personalia.....	39
H. Pemilihan Sumber Modal.....	43
I. Pemasaran.....	44
BAB V. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Keputusan Pembelanjaan Jangka Pendek di Perusahaan	
Tenun Kusumatex	46
B. Keputusan Pembelanjaan Jangka Pendek dengan	
menggunakan Konsep Modal Optimum	
dengan Pendekatan Agresif.....	62
BAB VI. KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN, DAN SARAN	
A. Kesimpulan	73
B. Keterbatasan Penelitian.....	73
C. Saran.....	73
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
IV.1 Volume Produksi dan Penjualan kain grey	31
V. 1 Data Penjualan Perusahaan Tenun Kusumatex	47
V.2 Perhitungan Ramalan Penjualan.....	48
V.3 Data Penjualan Bulanan	52
V.4. Perhitungan Indeks Musim Kusumatex	53
V.5. Ramalan Penjualan Bulanan.....	59
V.6. Kebutuhan Modal Kerja Bulanan.....	61
V.7. Kebutuhan Dana Dan Jangka Waktu Membutuhkannya	62
V.8. Kebutuhan Dana dan Jangka Waktu Membutuhkannya	67
V.9. Pengelompokan Dana Sesuai Penggunaannya.....	68
V.10. Penggunaan Dana atas Dasar Waktu Penggunaannya	68
V.11. Selisih Keputusan Pembelanjaan	72

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembelanjaan suatu perusahaan mempunyai peranan penting bagi suatu perusahaan baik itu yang bergerak di bidang industri ataupun jasa, dan merupakan titik sentral dari seluruh aktivitas perusahaan. Seperti yang kita ketahui, suatu perusahaan itu berdiri karena mempunyai tujuan, salah satunya yaitu memaksimalkan laba. Untuk mencapai tujuan tersebut, pembelanjaan perusahaan merupakan masalah yang sangat menentukan dalam memaksimalkan laba. Masalah pembelanjaan perusahaan tersebut berkaitan erat dengan struktur modal perusahaan, karena pada hakekatnya menyangkut masalah keseimbangan finansial dalam perusahaan. Pembelanjaan itu sendiri secara luas dapat diartikan sebagai berikut : (Bambang Riyanto, 1995:6)

Pembelanjaan adalah keseluruhan aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana yang diperlukan dengan biaya yang minimal dan syarat-syarat yang paling menguntungkan beserta usaha untuk mendapatkan dana tersebut seefisien mungkin.

Untuk penggunaan dana, seorang manajer keuangan harus mengambil keputusan investasi yaitu tentang akan digunakan untuk apa dana yang diperoleh atau dimiliki perusahaan. Menurut (Suad Husnan, 1989:11) investasi ini bisa bersifat jangka pendek (disebut juga modal kerja), bisa juga untuk jangka panjang (disebut juga sebagai *capital investment* atau investasi

modal). Kegiatan mendapatkan dana, dicerminkan dari keputusan pembelanjaan dalam bentuk apa dana tersebut akan ditarik hutang ataukah modal sendiri. Disamping itu dana yang diperoleh dari operasi perusahaan bisa juga menjadi alternatif sumber dana.

Dalam mengatasi permasalahan tersebut manajer diharapkan mampu mengambil suatu keputusan yang tepat bagi perusahaan. Ketepatan manajer dalam mengambil suatu keputusan merupakan salah satu syarat bagi manajemen untuk dapat mengelola perusahaan dengan baik dalam usahanya mencapai tujuan perusahaan. Hal tersebut sesuai dengan pengertian menurut Hani Handoko yang menyatakan bahwa pembuatan keputusan merupakan kegiatan kunci seorang manajer dalam menjalankan kegiatan perusahaan, karena kualitas suatu keputusan yang dibuat manajer akan sangat menentukan efektivitas rencana yang disusun. (Hani Handoko, 1995:129) Untuk mencapai tujuan maupaun sasaran perusahaan, manajer seringkali membuat keputusan yang berkaitan dengan berbagai alternatif tindakan yang mampu meningkatkan laba.

Oleh karena itu, maka dalam pemenuhan kebutuhan modal kerja diperlukan keseimbangan antara likuiditas dan tujuan rentabilitas, dengan mengadakan kombinsai yang optimal antara pemenuhan dengan kredit jangka panjang dan kredit jangka pendek, yang disebutkan sebagai masalah optimum modal. Masalah optimum modal menyangkut masalah pemenuhan kebutuhan dana, mana yang lebih menguntungkan antara pemenuhan dengan kredit jangka pendek atau dengan kredit jangka panjang, atau suatu kombinasi

berapa bagian dana yang dipenuhi dengan kredit jangka pendek dan berapa bagian dana yang dipenuhi dengan kredit jangka panjang. Kombinasi dana di sini tentunya didasarkan pada kombinasi biaya yang paling kecil.

B. Batasan Masalah

Dalam penelitian ini maka penulis memberikan batasan masalah sebagai berikut: (Bambang Riyanto, 1995:57)

1. Modal kerja sebagai keseluruhan dari aktiva lancar atau *gross working capital*.
2. Ketepatan pengelolaan modal kerja dengan pendekatan agresif yaitu apabila kebutuhan modal kerja jangka pendek dipenuhi dengan sumber modal kerja jangka pendek dan kebutuhan modal kerja jangka panjang dipenuhi dengan sumber modal kerja jangka panjang.
3. Penjualan tahun 2001

C. Rumusan Masalah

Apakah keputusan pembelanjaan jangka pendek pada perusahaan tenun KUSUMATEX sudah tepat ?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai adalah untuk mengevaluasi apakah keputusan perusahaan dalam pembelanjaan jangka pendek sudah tepat.

E. Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat menggunakan hasil penelitian ini sebagai masukan dan bahan pertimbangan dalam keputusan manajemen.

b. Bagi Universitas Sanata Dharma

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi tambahan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan pembelanjaan jangka pendek.

c. Bagi Peneliti

Dengan melakukan penelitian ini peneliti mendapatkan tambahan pengetahuan teoritis dan pengalaman praktis, sehingga akan memperluas wawasan berpikir peneliti mengenai pembelanjaan jangka pendek.

F. Sistematika Penulisan

BAB I Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II Landasan Teori

Bab ini memuat beberapa uraian teoritis dari hasil studi kepustakaan. Teori yang ditulis dalam bab ini merupakan landasan bagi penulis dalam mengolah data.

BAB III Metodologi Penelitian

Bab ini menguraikan tentang jenis penelitian, tempat penelitian dan waktu penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini menguraikan tentang sejarah dan perkembangan perusahaan dan data-data yang sesuai dengan masalah yang akan dibahas berdasar penelitian pada perusahaan.

BAB V Analisis Data dan Pembahasan

Bab ini menguraikan pembahasan terhadap data-data yang diperoleh dengan menggunakan analisis data yang digunakan serta disesuaikan dengan teori yang ada.

BAB VI Penutup

Bab ini berisikan kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan, keterbatasan yang terjadi dalam penelitian dan saran-saran yang diajukan untuk perbaikan dalam pengambilan keputusan pembelanjaan jangka pendek.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Modal Kerja

1. Pengertian Modal Kerja

Abdul Halim (1989:79) memberikan definisi Modal Kerja sebagai berikut :

Modal Kerja adalah aktiva-aktiva jangka pendek yang digunakan untuk kepentingan sehari-hari pada suatu perusahaan.

Ada tiga konsep modal kerja yang umumnya dipergunakan, yaitu (Bambang Riyanto, 1995:57):

- a. konsep kuantitatif
- b. konsep kualitatif
- c. konsep fungsional

Konsep kuantitatif berdasarkan pada kuantitas dari dan yang terdapat dalam unsur-unsur aktiva lancar dimana aktiva ini merupakan aktiva yang sekali berputar kembali lagi dalam bentuk semula atau aktiva dimana dana yang tertanam di dalamnya akan dapat bebas lagi dalam waktu pendek. Dengan demikian modal kerja menurut konsep ini adalah keseluruhan dari aktiva lancar, atau sering disebut modal kerja bruto (*gross working capital*). Pada konsep kualitatif pengertian modal kerja dikaitkan dengan besarnya jumlah utang lancar atau utang yang segera harus dibayar.

Dengan demikian sebagian dari aktiva lancar ini harus disediakan untuk memenuhi kewajiban finansial yang segera harus dilunasi, dimana bagian dari aktiva lancar ini tidak boleh digunakan untuk membiayai operasi perusahaan untuk menjaga likuiditasnya. Maka modal kerja menurut konsep ini adalah sebagian dari aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan tanpa mengganggu likuiditasnya, yaitu merupakan kelebihan aktiva lancar di atas utang lancarnya. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja netto (*net working capital*).

Sedangkan pada konsep fungsional menitikberatkan fungsi dari dana yang dimiliki dalam rangka menghasilkan pendapatan (laba) dari usaha pokok perusahaan. Pada dasarnya dana-dana yang dimiliki oleh suatu perusahaan seluruhnya akan digunakan untuk menghasilkan laba periode ini (*current income*) ada sebagian dana yang akan digunakan untuk memperoleh atau menghasilkan laba di masa yang akan datang.

2. Jenis-jenis Modal Kerja

Mengenai macam-macam modal kerja W. B Taylor menggolongkannya dalam beberapa bagian yaitu (Bambang Riyanto, 1995:54):

a. Modal Kerja Permanen (*Permanent Working Capital*)

Yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk menjalankan fungsinya, ini dapat dibedakan menjadi:

1) Modal Kerja Primer (*Primary Working Capital*)

Modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjamin kontinuitas usahanya.

2) Modal Kerja Normal (*Normal Working Capital*)

Jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menyelenggarakan luas produksi normal.

b. Modal Kerja Variabel (*Variabel Working Capital*)

Modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan, ini dapat dibedakan menjadi :

1) Modal Kerja Musiman (*Seasonable Working Capital*)

Modalnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi musim.

2) Modal Kerja Siklis (*Cyclical Working Capital*)

Modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena keadaan darurat tidak diketahui sebelumnya.

3. Jumlah Kebutuhan akan Modal Kerja

Pada umumnya, modal kerja itu ditentukan oleh beberapa faktor yaitu (Napa dan Muljadi, 1989:60) :

- a. cara penjualan kredit atau tunai
- b. kebijaksanaan mengenai persediaan
- c. kebijaksanaan mengenai saldo kas

atau dengan kata lain jumlah modal kerja itu tergantung dari tingkat operasi perusahaan.

Kebijaksanaan penjualan secara kredit memang mempengaruhi jumlah akan modal kerja, karena apabila perusahaan menjual dengan tunai berarti saat transaksi dilakukan, perusahaan langsung menerima uang tunai yang berikutnya. Jadi bagi perusahaan yang selalu menjual dengan tunai tidak

menerlukan modal kerja yang besar dibandingkan dengan perusahaan yang selalu menjual dengan kredit. Perusahaan yang menjual produknya dengan kredit berarti pada saat transaksi dilakukan harga barang itu belum diterima, sedangkan proses produksi tetap berjalan. Berhubung harga barang-barang yang baru saja dijual masih belum diterima sedangkan pengeluaran-pengeluaran untuk proses produksi berjalan terus, maka perusahaan tersebut memerlukan modal kerja yang besar dibandingkan dengan yang menjual secara tunai.

Demikian pula dengan perusahaan yang EOQ-nya dalam jumlah besar, akan memerlukan modal kerja yang besar pula dibandingkan dengan perusahaan yang EOQ-nya kecil. Perusahaan yang memerlukan *safety stock* yang besar akan memerlukan modal kerja yang besar pula dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki *safety stock* kecil. Pengaruh terhadap saldo kas sama dengan pengaruh EOQ.

Untuk menentukan berapa jumlah kebutuhan akan modal kerja dapat digunakan beberapa metode, yaitu : (Napa Awat dan Muljadi,1989:61)

a. Metode Keterikatan Dana dan Pengeluaran Kas

Dengan metode ini harus terlebih dahulu ditentukan berapa jumlah pengeluaran kas setiap hari dan berapa lama dana itu terikat. Pengeluaran kas per hari itu biasanya untuk pembayaran upah tenaga kerja, dan untuk membayar harga bahan baku. Sedangkan lama dana itu terikat adalah jumlah waktu yang diperlukan saat pelepasan dana untuk pembelian bahan

baku dan pembayaran upah tenaga kerja hingga proses produksi, penjualan produk dan penerimaan kembali piutang dalam bentuk kas.

b. Metode Perputaran Modal Kerja

Dengan metode ini, kebutuhan modal kerja dapat ditentukan dengan cara membagi taksiran penjualan dengan perputaran modal kerja tahun lalu. Perputaran modal kerja tahun lalu itu diperoleh dengan cara membagi penjualan tahun lalu dengan rata-rata modal kerjanya.

Dengan demikian :

$$\text{KMK} = \frac{\text{TP}}{\text{PMK}}$$

Dimana : KMK = kebutuhan modal kerja

TP = taksiran penjualan

PMK = perputaran modal kerja

Dimana :

KMK = kebutuhan modal kerja

TP = taksiran penjualan

PMK = perputaran modal kerja

Perputaran modal kerja dapat pula dicari dengan cara membagi 360 hari dengan jumlah keterikatan dana. Jumlah keterikatan dana dalam modal kerja ini dapat diperoleh dengan cara menjumlah keterikatan dana dalam kas, piutang, dan dalam persediaan. Keterikatan dana dalam modal kerja (KDDMK) adalah :

$$\text{KDDMK} = \text{KDDK} + \text{KDDP} + \text{KDDS}$$

Apabila :

$$KDDK = \frac{360 \times \text{rata-rata kas}}{\text{Penjualan}}$$

$$KDDP = \frac{360 \times \text{rata-rata piutang}}{\text{Penjualan}}$$

$$KDDS = \frac{360 \times \text{rata-rata persediaan}}{\text{Penjualan}}$$

Dengan demikian, perputaran modal kerja (PMK) adalah :

$$PMK = \frac{360}{KDDMK}$$

Dimana :

KDDK = keterikatan dana dalam kas

KDDP = keterikatan dana dalam piutang

KDDS = keterikatan dana dalam persediaan

c. Metode *Cashflow*

Metode ini mendasarkan diri pada aliran kas masuk atau *cash in flow* (CIF) dan aliran kas keluar atau *outflow* (COF). Kelebihan CIF diatas COF disebut aliran kas masuk bersih atau *net cash inflow* (NCIF). Perhitungan NCIF ini dilakukan setiap bulan. Jadi apabila NCIF ternyata negatif, maka modal kerja diperlukan sebanyak negatifnya NCIF itu. Sedangkan apabila NCIF positif maka modal kerja tidak diperlukan. Metode ini tidak lain adalah metodee penentuan modal kerja dengan menggunakan budget kas.

4. Jenis-jenis Pembelanjaan untuk Modal Kerja

Apabila sudah berhasil menetapkan jumlah modal kerja yang betul-betul dibutuhkan, maka perhatian selanjutnya adalah mengenai sumber dana yang akan digunakan untuk membelanjai modal kerja tersebut. Biasanya sumber dana yang digunakan untuk modal kerja ini adalah dalam bentuk hutang jangka pendek, bukan hutang jangka panjang ataupun modal sendiri.

Pembelanjaan untuk modal kerja ini ada dua jenis, yaitu (Napa Awat dan Muljadi, 1989:64) :

- a. Pembelanjaan yang spontan
- b. Pembelanjaan yang tidak spontan

Pembelanjaan yang spontan ini terdiri dari kredit dagang (*trade credit*) dan rekening-rekening accruals. Kredit dagang ini bisa dalam bentuk kredit penjual, tapi juga dalam bentuk kredit pembeli. Suatu perusahaan yang menikmati kredit penjualan apabila perusahaan tersebut membeli bahan baku dari *leveranciers* tapi pada saat bahan baku itu diterima, harganya belum diberikan. Sedangkan kredit pembeli terjadi apabila suatu perusahaan menjual produk jadinya, perusahaan tersebut telah lama sebelumnya sudah menerima harga barang yang baru saja diserahkan. Sedangkan rekening-rekening accruals biasanya dalam bentuk gaji dan pajak yang belum dibayar.

Pembelanjaan tidak spontan bersumber dari pihak kreditur seperti bank, misalnya dalam bentuk kredit rekening koran, *comercial paper*, dan sebagainya. Jenis pembelanjaan ini disebut tidak spontan karena tidak diperoleh secara otomatis dari kenaikan penjualan. Rekening koran biasanya

diberikan oleh bank dengan *plafond* tertentu dimana pengambilannya dilakukan sesuai kebutuhan sebab tingkat bunganya tinggi. Dalam kredit-kredit rekening koran biasanya bank memberikan beberapa syarat atau klausul, seperti :

- a. Klausul pembatalan dimana bank mempunyai hak untuk sewaktu-waktu membatalkan kredit.
- b. Klausul likuiditas darurat dimana bank mempunyai hak untuk mengubah kredit menjadi wesel sehingga bank dengan mudah memperoleh kas dengan segera.
- c. Klausul pemeriksaan dimana bank bisa memeriksa, meneliti dan mengawasi penggunaan kredit yang digunakan perusahaan.
- d. Klausul penerimaan dan pembayaran melalui bank dimana perusahaan harus melakukan semua transaksinya melalui bank.
- e. Klausul jaminan dimana bank berhak meminta jaminan bagi kredit yang diambil perusahaan.

B. Pembelanjaan

1. Pengertian pembelanjaan

Mengenai pengertian pembelanjaan, secara luas Bambang Riyanto(1995:5) mendefinisikan sebagai berikut :

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

2. Penentuan Komposisi Pembelanjaan

Salah satu dari keputusan yang paling penting sehubungan dengan aktiva lancar dan hutang lancar adalah bagaimana hutang lancar akan digunakan untuk pembiayaan aktiva lancar. Ada sejumlah pendekatan yang dapat digunakan dalam menentukan bagaimana pengaturan komposisi pembelanjaan perusahaan. Salah satu faktor penting yang harus diingat adalah bahwa sejumlah pembelanjaan jangka pendek (hutang lancar) adalah terbatas. Adapun faktor-faktor yang membatasi jumlah modal jangka pendek yaitu (Lukman Syamsuddin, 1985:201) :

- a. jumlah hutang dagang dibatasi oleh pembelian bahan-bahan secara kredit
- b. jumlah biaya yang masih harus dibayar (accrual)
- c. jumlah pinjaman yang dianggap pantas oleh para kreditur

Para kreditur modal jangka pendek meminjamkan uangnya “hanya” apabila mereka merasa yakin bahwa uang yang dipinjamkan tersebut akan digunakan untuk membiayai kebutuhan-kebutuhan jangka pendek dan bukannya kebutuhan jangka panjang.

Ada beberapa cara yang dapat dipergunakan dalam menentukan komposisi pembelanjaan perusahaan, akan tetapi pada umumnya yang digunakan ada tiga yaitu :(Lukman Syamsuddin, 1985:203)

- a. Pendekatan Agresif
- b. Pendekatan Konservatif
- c. Pendekatan Rata-rata

Menurut pendekatan agresif, kebutuhan modal jangka pendek harus dibiayai dengan pinjaman jangka pendek, sedangkan kebutuhab-kebutuhan jangka panjang harus dibiayai dengan pinjaman atau modal jangka panjang pula. Dengan demikian kebutuhan yang bervariasi dari waktu ke waktu (kebutuhan variabel) akan dibiayai dengan sumber jangka pendek dan kebutuhan yang bersifat permanen akan dibiayai dengan modal jangka panjang.

Pendekatan konservatif mengatakan bahwa seluruh proyeksi kebutuhan modal jangk pendek akan dipergunakan hanya apabila timbul keadaan yang darurat atau adanya arus kas keluar (*cash outflow*) yang tidak terduga sebelumnya.

Pendekatan rata-rata merupakan pendekatan titik tengah antara pendekatan agresif dan pendekatan konservatif. Sebagian besar perusahaan menggunakan perencanaan pembelanjaan yang terletak pada suatu titik di antara kedua pendekatan tersebut, tetapi bisa saja perusahaan lebih mendekati ke arah salah satu dari kedua pendekatan tersebut, tergantung pada prefeerensi risiko dari masing-masing perusahaan.

3. Pemisahan Pembelanjaan Jangka Pendek dengan Pembelanjaan Jangka Panjang

Untuk menentukan berapa yang akan dipenuhi dengan kredit jangka pendek dan berapa yang akan dipenuhi dengan kredit jangka panjang digunakan konsep modal optimum. Tetapi terlebih dahulu menghitung berapa

kebutuhan dana yang perlu ditambah, baru dipisahkan antara kredit jangka pendek dengan kredit jangka panjang.

a. Kebutuhan Tambahan Dana

Jumlah kebutuhan tambahan dana karena adanya kenaikan penjualan didasarkan pada, yaitu (Napa Awat dan Muljadi, 1989:65) :

- 1) kenaikan aktiva secara spontan sebagai akibat adanya kenaikan penjualan
- 2) kenaikan hutang secara spontan sebagai akibat adanya kenaikan penjualan
- 3) kebijaksanaan *retention ratio* yakni jumlah laba yang ditahan

Apabila :

A = jumlah aktiva

CL = jumlah hutang lancar

SR = penerimaan penjualan

Δ SR = tambahan penerimaan penjualan

m = *net profit margin* yaitu pendapatan setelah pajak dibagi dengan penjualan

b = *retention ratio* yaitu bagian dari laba setelah pajak yang ditahan di dalam perusahaan

Maka jumlah dana yang perlu ditambah adalah :

$$\Delta D = \frac{(A - CL)(\Delta SR)}{SR} - bm (SR + \Delta SR)$$

b. Memisahkan Kredit Jangka Pendek dan Kredit Jangka Panjang

Untuk melakukan pemisahan mana dana yang akan ditarik dengan menggunakan kredit jangka pendek dan mana yang akan ditarik dengan kredit jangka panjang digunakan konsep modal optimum. Masalah modal optimum ini diperoleh setelah memperhatikan tingkat bunga kredit jangka pendek dan tingkat bunga kredit jangka panjang. Penentuan modal optimum ini dapat dilakukan dengan menghitung waktu kritis, dimana (Napa Awat dan Muljadi, 1989:69) :

$$\text{Jangka waktu kritis} = \frac{(365)(P1 - Pc)}{(Pk - Pc)} \text{ hari}$$

Dimana :

P1 = tingkat bunga kredit jangka panjang

Pc = tingkat bunga bank

Pk = tingkat bunga kredit jangka pendek

dengan asumsi bahwa tingkat bunga kredit jangka pendek lebih besar dari tingkat bunga kredit jangka panjang. Caranya ialah apabila suatu kredit dengan waktu lebih lama dari waktu kritis maka lebih menguntungkan untuk mengambil kredit jangka panjang. Sebaliknya apabila perusahaan membutuhkan kredit yang membutuhkan waktu kurang dari jangka waktu kritis, sebaiknya mengambil kredit jangka pendek.

4. Kelebihan dan Kekurangan Pembelanjaan dengan Jangka Pendek

Menurut (John Suprihanto, 1988:54) pembelanjaan jangka pendek dengan pendekatan agresif memiliki kelebihan dan juga kekurangan seperti berikut ini :

a. Kelebihan :

1)Fleksible, kebutuhan modal jangka pendek bersifat musiman.

Perusahaan tidak ingin membuat komitmen jangka panjang, oleh karena bila kredit jangka pendek tidak dipergunakan dapat dikembalikan. Tidak demikian dengan kredit jangka panjang yang mengikat perusahaan untuk jangka panjang.

2)Biaya relatif murah.

Biaya untuk mendapatkan kredit jangka pendek murah dan prosedurnya tidak sulit. Bandingkan kredit jangka panjang melalui obligasi atau hipotek.

b. Keterbatasan :

1)Modal yang diperoleh sebagai pinjaman jangka pendek hanya dapat digunakan untuk membiayai modal kerja.

2)Modal yang diperoleh sebagai pinjaman jangka panjang dapat dipakai untuk modal kerja atau investasi.

Apabila modal yang diperoleh dari pinjaman jangka pendek digunakan untuk membiayai investasi, maka akan sangat membahayakan karena disamping bunganya sangat tinggi, pada saat harus mengembalikan pinjaman, investasi belum menghasilkan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian adalah studi kasus dengan cara mengadakan penelitian di lapangan. Peneliti akan mengambil beberapa elemen yang ada dalam perusahaan yang berkaitan dengan topik penelitian. Setelah itu data dievaluasi dan disimpulkan. Kesimpulan ini hanya terbatas untuk perusahaan yang bersangkutan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di perusahaan Tenun KUSUMATEX yang berlokasi di jalan Tirtodipuran No. 8 Yogyakarta.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Juni – Juli 2001

C. Sumber Data

1. Data primer

Data primer yaitu data yang secara langsung dikumpulkan atau diperoleh dari obyek penelitian, jadi data diolah sendiri oleh perusahaan.

Data primer meliputi :

- volume penjualan tahun 1997 – 2000
- laporan keuangan tahun 1999 – 2000

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang pengumpulannya dilakukan oleh pihak lain yang diperoleh melalui dokumen atau arsip yang ada pada perusahaan yang berhubungan dengan obyek penelitian.

Data sekunder meliputi :

- sejarah perusahaan
- struktur organisasi
- proses produksi
- personalia
- pemasaran
- pemilihan sumber modal

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Teknik Wawancara

Teknik wawancara adalah metode pengumpulan data dengan cara mengadakan tanya jawab langsung dengan pimpinan dan karyawan perusahaan yang berkaitan dengan pokok-pokok terkait. Untuk mempermudah wawancara maka penulis menggunakan pedoman daftar pertanyaan seperti terlampir.

2. Teknik Observasi

Teknik observasi merupakan pengamatan langsung terhadap obyek permasalahan.

3. Teknik Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan cara penyalinan atau pengutipan data-data yang ada melalui catatan atau arsip perusahaan yang berkaitan dengan obyek permasalahan.

E. Teknik Analisis Data

1. Teknik Deskriptif

Yaitu menyajikan data dari hasil penelitian mengenai elemen-elemen yang berkaitan dengan keputusan pembelanjaan jangka pendek.

2. Teknik Analisis Komparatif

Yaitu memahami data dan membandingkan antara data temuan dengan teori yang ada untuk mengetahui tepat tidaknya keputusan dalam pembelanjaan jangka pendek.

Langkah-langkah yang ditempuh untuk menjawab permasalahan yang ada adalah sebagai berikut :

- a. Analisis kebutuhan akan modal kerja dengan metode perputaran modal kerja, (Napa Awat dan Muljadi,1989:63).

Analisis ini digunakan untuk menganalisis jumlah dana yang akan diperlukan untuk modal kerja.

Rumus :

$$\text{KMK} = \frac{\text{TP}}{\text{PMK}}$$

Dimana :

KMK = Kebutuhan Modal Kerja

TP = Taksiran Penjualan

PMK = Perputaran Modal Kerja

Langkah-langkah untuk menghitung PMK adalah :

- 1) menghitung keterikatan dana dalam kas (KDDK)

$$\text{KDDK} = \frac{(360 \times \text{rata-rata kas})}{\text{Penjualan}}$$

- 2) menghitung keterikatan dana dalam piutang (KDDP)

$$\text{KDDP} = \frac{(360 \times \text{rata-rata piutang})}{\text{Penjualan}}$$

- 3) menghitung keterikatan dana dalam persediaan (KDDS)

$$\text{KDDS} = \frac{(360 \times \text{rata-rata persediaan})}{\text{Penjualan}}$$

- 4) menghitung keterikatan dana dalam modal kerja (KDDMK)

$$\text{KDDMK} = \text{KDDK} + \text{KDDP} + \text{KDDS}$$

- 5) menghitung perputaran modal kerja (PMK)

$$\text{PMK} = \frac{360}{\text{KDDMK}}$$

- b. Analisis keputusan pembelanjaan jangka pendek dengan memisahkan pembelanjaan jangka pendek dengan pembelanjaan jangka panjang.

Langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

- 1) menghitung besarnya kebutuhan tambahan dana (ΔD)

$$\Delta D = \frac{(A - CL)(\Delta SR)}{SR} - bm (SR + \Delta SR)$$

Dimana :

ΔD = kebutuhan tambahan dana

A = jumlah aktiva

CL = jumlah hutang lancar

SR = penerimaan penjualan

ΔSR = tambahan penerimaan penjualan

m = *net profit margin*

b = *retention ratio*

- 2) Memisahkan kredit jangka pendek dan kredit jangka panjang dengan konsep modal optimum yang dapat dilakukan dengan menghitung waktu kritis, dengan rumus :

$$= \frac{365(P1 - Pc)}{(Pk - Pc)} \text{ hari}$$

dimana :

P_1 = tingkat bunga kredit jangka panjang

P_c = tingkat bunga bank

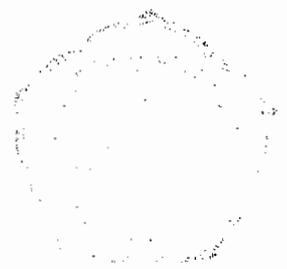
P_k = tingkat bunga kredit jangka pendek

- 3) Memutuskan pembelanjaan dengan kredit jangka pendek atau jangka panjang.

Untuk dapat memutuskan pembelanjaan dengan kredit jangka pendek menggunakan konsep modal optimum sebagai berikut :

- Tingkat bunga kredit jangka pendek lebih besar dari pada tingkat bunga kredit jangka panjang
 - Jangka waktu kredit lebih lama dari jangka waktu kritis maka lebih menguntungkan untuk mengambil kredit jangka panjang.
- Sebaliknya jangka waktu kredit kurang dari jangka waktu kritis sebaiknya mengambil kredit jangka pendek.

- 4) Menganalisis dan mengevaluasi keputusan dengan menggunakan pendekatan agresif kemudian membandingkannya dengan data temuan yang ada. Pendekatan agresif yaitu kebutuhan modal jangka pendek harus dibiayai dengan kredit jangka pendek, sedangkan kebutuhan-kebutuhan jangka panjang harus dibiayai dengan kredit atau modal jangka panjang pula.



BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan

Perusahaan tekstil KUSUMATEX Yogyakarta didirikan pada tahun 1953 oleh Bapak Ashari dengan ijin usaha No. 394/012/d/32114/II/1963. Perusahaan ini sebelum diberi nama "KUSUMATEX" bernama perusahaan tenun "CINDELARAS" dan dalam bentuk perusahaan perseorangan . Perusahaan berdiri di atas tanah seluas kurang lebih 2000 m dan terletak di kawasan Yogyakarta bagian selatan, tepatnya di jalan Tirtodipuran no. 8 Yogyakarta.

Pada awalnya, perusahaan ini beroperasi dengan alat tenun yang masih sangat sederhana terbuat dari kayu dan disebut alat tenun bukan mesin dan jumlahnya masih sedikit sekali, sehingga hasilnya pun masih sedikit . Kemudian dari tahun ke tahun perkembangannya mulai membaik , sehingga pada tahun 1975 perusahaan mampu memperbaharui peralatan tenun menjadi alat tenun mesin sebanyak 15 unit. Setelah perusahaan memiliki alat tenun mesin produksinya mengalami peningkatan dan mampu memenuhi permintaan konsumen. Untuk memenuhi permintaan pasar selang satu tahun kemudian mesin ditambah sebanyak 25 unit, sehingga jumlah keseluruhannya menjadi 40 unit ATM (alat tenun mesin). Dengan didukung alat tenun tersebut, perusahaan mengalami peningkatan dalam hasil produksinya dan keadaan ini dapat dipertahankan oleh perusahaan sampai tahun 1982. Akibat

dari perekonomian yang lesu, perusahaan mengalami kesulitan finansial, serta tidak didukungnya kemampuan pimpinan dalam mengelola perusahaan, maka perusahaan mengalami kemunduran. Kemacetan demi kemacetan terus menimpa perusahaan ini, sehingga pada tahun 1983 perusahaan mengalami kemacetan total dan perusahaan dijual kepada Bapak Muwardi.

Oleh pemilik baru tersebut nama perusahaan diganti menjadi perusahaan tekstil "KUSUMATEX" Yogyakarta dengan bentuk perusahaan masih sama yaitu perusahaan perseorangan. Di tangan pemilik baru tersebut perusahaan mengalami perkembangan yang cukup pesat dengan menggunakan alat tenun mesin sebanyak 40 unit dengan tenaga kerja sebanyak 70 orang. Setelah melaksanakan produksi selama satu tahun perusahaan mengalami peningkatan produksi yang sangat cepat. Permintaan akan barang semakin bertambah, sehingga perusahaan menambah jumlah mesin tenun menjadi 60 unit. Hingga saat ini perusahaan mempunyai 72 unit alat tenun mesin dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 135 orang.

B. Lokasi Perusahaan

Perusahaan tenun KUSUMATEX terletak di jalan Tirtodipuran no. 8 kelurahan Mangkuyudan, kecamatan Mantrijeron, kotamadya Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Tempat kedudukan perusahaan tekstil KUSUMATEX Yogyakarta tersebut di pandang oleh perusahaan sangat baik dan menguntungkan. Pemilihan lokasi tersebut didasarkan atas pertimbangan sebagai berikut:

1. Dekat dengan bahan baku dan bahan pembantu.

Bahan baku yang diperlukan oleh perusahaan mudah diperoleh. Dengan tersedianya bahan baku tersebut, maka proses produksi dapat berjalan dengan lancar.

2. Pemasaran

Perusahaan tekstil Kusumatex Yogyakarta letaknya sangat strategis, hal ini memudahkan konsumen untuk mengetahui atau menghubungi perusahaan, sehingga penjualan hasil produksi tersebut dapat berjalan lancar atau mudah dilakukan. Konsumen dari perusahaan ini adalah pengusaha pakaian jadi/pengusaha batik.

3. Tenaga Kerja

Perusahaan tekstil Kusumatex Yogyakarta terletak di daerah pinggiran Yogyakarta dimana daerah perkampungannya sangat padat penduduknya. Keadaan ini sangat menguntungkan perusahaan karena akan menampung banyak tenaga kerja yang terdapat di daerah tersebut. Keuntungan lainnya juga akan diperoleh tenaga kerja yang relatif murah, tetapi yang terpenting di sini tenaga kerja yang produktif.

4. Transportasi

Perusahaan tekstil ini terletak di tepi jalan raya sehingga memudahkan dalam transportasi, yaitu menghubungkan pabrik dengan pasar, bahan baku dan tenaga kerja baik dari dalam kota maupun luar kota.

Selain pertimbangan-pertimbangan strategis di atas masih ada pertimbangan lain yaitu faktor sosial diantaranya :

- a. Membuka lapangan pekerjaan bagi orang-orang yang berada di daerah sekitarnya.
- b. Membantu memenuhi kebutuhan masyarakat terutama dalam masalah industri dan khususnya masalah sandang seperti kain.
- c. Membantu pemerintah dalam usaha meningkatkan pendapatan nasional.

C. Struktur Organisasi

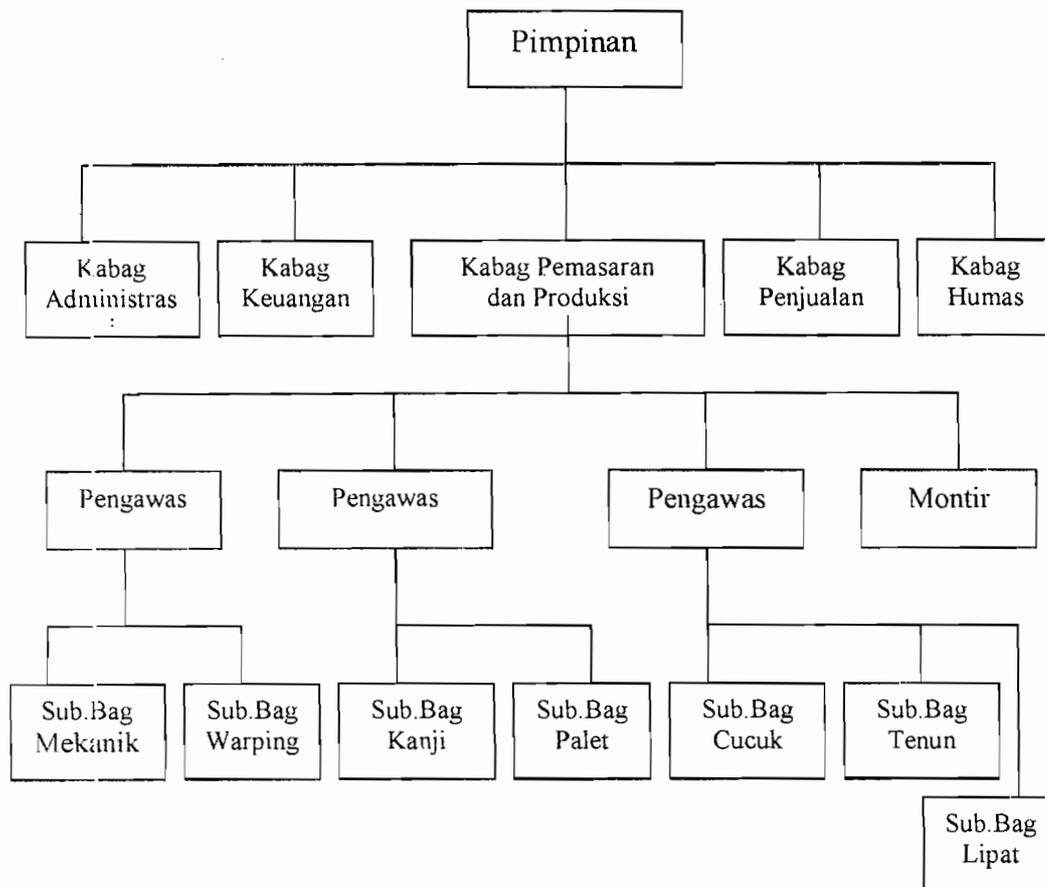
Organisasi dipergunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan yang dikehendaki. Organisasi adalah kerjasama orang-orang atau sekelompok orang dengan menggunakan dana, alat, dan teknologi serta mau terikat dengan peraturan-peraturan dan lingkungan tertentu. Struktur organisasi berfungsi sebagai bagan yang mengatur, memberi wewenang, tanggung jawab, dan menghubungkan tiap bagian departemen.

Perusahaan tenun Kusumatex Yogyakarta merupakan perusahaan perseorangan, jadi pemilik perusahaan sekaligus sebagai pimpinan perusahaan. Bentuk struktur organisasi perusahaan ini adalah struktur organisasi *line* (garis) dimana kekuasaan dan tanggung jawab ada pada satu pimpinan sehingga segala perintah dari pimpinan tertinggi mengalir melalui garis lurus kepada bawahan yang paling rendah.

Adapun bagan struktur organisasai perusahaan Tenun Kusumatex Yogyakarta adalah sebagai berikut :

Gambar 4.1.

Struktur Organisasi Perusahaan Tenun Kusumatex
Yogyakarta



Sumber : Perusahaan Tenun Kusumatex Yogyakarta

D. Pembagian Tugas dan Tanggungjawab

Untuk lebih jelasnya di bawah ini diuraikan tentang wewenang , tugas, dan tanggungjawab masing-masing bagian secara garis besar yaitu :

1. Pimpinan Perusahaan

Pimpinan perusahaan dipegang oleh pemilik sebagai tampuk pimpinan dalam menjalankan perusahaan.

Tugas-tugasnya adalah :

- a. Bertanggungjawab atas maju mundurnya perusahaan.
- b. Mengawasi jalannya perusahaan serta perkembangannya.

2. Kepala Bagian Administrasi

Bagian ini bertugas menyelenggarakan segala sesuatu yang ada hubungannya dengan administrasi perusahaan yaitu yang berhubungan dengan surat menyurat baik ke dalam perusahaan maupun ke luar perusahaan. Serta mendokumentasikan kegiatan perusahaan dan melakukan.

3. Kepala Bagian Keuangan

Bagian ini bertugas mencatat penerimaan dan pengeluaran uang serta membuat laporan dari segala transaksi keuangan yang terjadi dan menjaga fleksibilitas keuangan dalam memenuhi kebutuhan dana perusahaan.

4. Kepala Bagian Produksi merangkap Bagian Pemasaran

Bagian ini bertugas :

- a. Merencanakan, melaksanakan, dan mengawasi jalannya produksi yang mencakup jumlah yang dihasilkan dan kualitas hasil produksi tersebut . Adapun dalam pelaksanaannya bagian produksi dibantu oleh tiga orang pengawas masing-masing adalah pengawas I, pengawas II, pengawas III, dan beberapa montir dan asisten montir.
- b. Mengatur dan mengawasi jalannya proses produksi dari bahan baku sampai menjadi produk akhir sesuai dengan spesialisasi produknya.
- c. Bertanggungjawab atas segala sesuatu yang menyangkut pembuatan produk dan kualitas hasil produksinya.

d. Mencari daerah-daerah pemasaran baru untuk memasarkan hasil produksi kepada para konsumen

5. Kepala Bagian Penjualan

Bagian penjualan ini bertugas untuk mengurus pembukuan penjualan produk atau memasarkan hasil produksinya.

6. Kepala Bagian Humas

Bagian humas bertugas untuk menyelenggarakan hubungan antara perusahaan dengan karyawan.

7. Pengawas

Pengawas ini bertugas menangani segala proses produksi dan mengawasi setiap operator mesin yang menjalankan proses produksi.

8. Sub Bagian Mekanik

Bertanggung jawab terhadap kelancaran jalannya mesin serta merawat dan memperbaikinya. Tugas ini dikerjakan oleh Montir/Mekanik.

9. Sub Bagian *Warping*

Bagian ini bertugas menjalankan *warping* sebagai tahap awal persiapan dalam proses produksi (menggulung benang dalam kelos).

10. Sub Bagian Kanji

Bagian ini bertugas mengkanji benang lusi yang berupa kelanjutan ke dalam mesin palet.

11. Sub Bagian Palet

Bagian ini bertugas menjalankan mesin palet dan menyiapkan ikatan-ikatan benang yang kemudian akan diproses dengan mesin tenun bersama-sama dengan benang hasil dari mesin cucuk.

12. Sub Bagian Cucuk

Bagian ini bertugas mempersiapkan benang yang akan diproses dalam mesin tenun yaitu memisahkan utas-utas benang pada *boom warping* dengan menggunakan alat cucuk.

13. Sub Bagian Tenun

Bagian ini bertugas memisahkan atau mengawasi kerja mesin dan mengganti palet-palet kecil (kelinting) yang dipasang melintang pada mesin tenun apabila palet-palet kecil itu habis benangnya.

14. Sub Bagian Lipat

Bagian ini dikerjakan oleh tenaga pelaksana yang bertugas untuk melipat kain-kain yang telah selesai dari pemrosesan dan memasukkannya ke gudang

E. Produksi

1. Hasil Produksi

Perusahaan Tenun Kusumatex Yogyakarta dalam menjalankan aktivitas usahanya menghasilkan dua jenis grey. Adapun jenis kain grey tersebut terdiri dari grey biru dan grey prima. Jumlah produksi dan penjualan kain grey baik itu grey biru dan grey prima dari tahun 1996 sampai tahun 2000 adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1.

Volume produksi dan penjualan kain grey Perusahaan Tenun
Kusumatex Yogyakarta
Tahun 1996-2000

Tahun	Grey Biru	Grey Prima	Total Volume Produksi (m)	Total Volume Penjualan (Rp)
1996	75.093,25	910.394,25	985.487,50	1.118.784.539,25
1997	190.150,00	1.164.418,50	1.354.568,50	1.568.184.498,25
1998	-	1.397.214,50	1.397.214,50	1.906.080.020,90
1999	212.111,25	1.472.125,00	1.684.236,25	1.858.403.120,61
2000	324.547,25	1.781.910,50	2.106.457,75	2.949.040.850,00

Sumber :Perusahaan Tenun Kusumatex

2. Bahan Baku dan Pengadaan Bahan

Perusahaan Tenun Kusumatex Yogyakarta seperti telah disebutkan sebelumnya menghasilkan grey biru dan grey prima. Kedua macam produk tersebut cara produksinya sama, baik mengenai peralatan maupun tenaga kerjanya akan tetapi memiliki perbedaan pada bahan baku yang digunakan. Adapun bahan-bahan yang digunakan dalam menghasilkan kain grey tersebut adalah sebagai berikut :

a. Bahan Baku

Bahan baku yang dipergunakan dalam pembuatan kain grey pada perusahaan Tenun Kusumatex adalah benang sintestis. Dengan jenis benang yang dipergunakan adalah benang jenis polyster 30s dan tetoron

rayon 40s. Jenis benang dengan nomor benang 30s digunakan untuk pembuatan kain grey biru, sedangkan benang dengan nomor benang 40s digunakan untuk pembuatan kain grey prima dengan kualitas kain yang lebih halus.

b. Bahan Pembantu

Bahan pembantu untuk kedua jenis kain grey tersebut adalah sama, yaitu : kanji, PVA, Tep col, dan beberapa bahan lain. Bahan pembantu tersebut digunakan dalam proses pengkanjian pada proses produksi. Pengadaan bahan baku yang digunakan oleh perusahaan adalah dengan mendatangkan dari perusahaan permintalan di berbagai daerah yaitu :

- 1) Patal Senayan, Jakarta
- 2) Patal Textratex, Tangerang
- 3) Patal Tyfountex, Solo
- 4) Patal Jentra, Semarang untuk sekarang memiliki pemasok tunggal : PT Dan Liris, Sukoharjo

F. Proses Produksi

Proses produksi yang dilakukan perusahaan Tenun Kusumatex adalah pertenenan, dimana benang yang berupa kelos kecil diproses sehingga menghasilkan kain grey yang siap dipasarkan sebagai barang jadi. Kemudian nantinya akan diproses kembali oleh perusahaan laian sebagai kain bahan baku. Pelaksanaan pertenenan tersebut melalui proses sebagai berikut :

1. Proses Pengelosan (*Warping*)

Maksud dari pengelosan adalah untuk menyatukan beberapa benang dan menggulung ke dalam *beam* lusi yang akan dipasang pada mesin tenun dengan gulungan sejajar. Benang tenun yang digulung biasanya masih dalam ikatan *cone* atau kerucut. Kemudian digulung kembali dalam kelos-kelos *warping* yang biasa disebut dengan *boom warping*.

Efisiensi pada *warping* dalam pertenunan dapat meningkat dengan kualitas kain menjadi lebih baik apabila *bobbin* dari permintalan digulung kembali dalam bentuk *cone* yang dikehendaki, sehingga akan diperoleh *bobbin* yang sama besarnya, bersih dan bebas dari kesalahan yang terjadi dalam proses permintalan.

2. Proses Pengkanjian (*Sizing*)

Maksud dari proses pengkanjian adalah meningkatkan daya tenun benang-benang yang akan digunakan sebagai benang lusi. Proses pengkanjian memberikan kekuatan tarik yang baik dan juga sebagai bahan pemberat. Pada dasarnya proses pengkanjian dapat meningkatkan daya tenun berupa peningkatan kekuatan tarik benang akibat serat yang saling mengikat. Selain itu juga dapat menutupi bulu-bulu lusi sehingga pada saat pembentukan mulut menjadi bersih dan karena sifat licin benang bertambang, akan mengurangi kuantitas putusnya benang. Selain itu daya tahan gesekan akan semakin kuat karena bulu benang tertutup oleh larutan kanji. Kain menjadi tidak rusak karena dalam kanji terdapat bahan anti jamur. Dalam kanji juga terdapat bahan pelemas (*softening agents*),

sehingga benang yang dihasilkan adalah benang yang luwes, yaitu mempunyai serat lemas tetapi kuat. Proses pengkanjian pada perusahaan tenun Kusumatex masih dilakukan di luar perusahaan, karena keterbatasan tempat dan modal. Proses pengkanjian melalui beberapa tahap sebagai berikut :

a. Proses Penguluran

Penguluran lusi terjadi disebabkan adanya gerakan aktif dari rol pemeran dan rol penggulung atau *delivery toll*. Gerakan ini mengakibatkan beam ikut tertarik. Besar kecilnya gulungan benang pada beam dan kecepatan beam akan menentukan besar kecilnya tegangan benang. Selain itu, tegangan benang juga dipengaruhi oleh kecepatan penggulangan benang dan rol pemeran. Besar kecilnya tegangan benang akan menentukan persentase mulur benang lusi yang akan diproses. Jumlah beam dalam pengkanjian tergantung dari konstruksi kain yang akan dibuat. Semakin berat konstruksinya akan semakin banyak beam yang digunakan. Penempatan beam harus rata supaya tebal lapisan benang menjadi rata dan bagian pinggir tidak saling bergesekan.

b. Proses Pengkanjian

Proses Pengkanjian merupakan proses benang dilewatkan pada bak larutan kanji atau *size box* yang di dalamnya terdapat rol perendam dan rol pelemas. Tingginya suhu larutan kanji tergantung dari jenis benang yang akan diproses. Larutan kanji akan mudah

masuk pada serat pada suhu sekitar 90°C , dimana pada suhu tersebut lapisan lilin yang terdapat pada serat akan larut. Suhu tersebut harus dijaga agar selalu tetap, karena suhu yang terlalu tinggi akan mengakibatkan larutan kanji menjadi pekat dan kadar kanji yang masuk dalam benang menjadi lebih sedikit, sedangkan kadar kanji pada bagian luar akan semakin tebal.

c. Proses pengeringan

Benang dari proses pengkanjian kemudian dikeringkan dengan menggunakan alat pengering berbentuk silinder, yang di dalamnya memiliki ruang udara yang cukup panas. Penggunaan mesin tersebut dimaksudkan agar pengeringan akan lebih cepat dan merata pada permukaan benang.

d. Proses pemisahan

Dalam proses pengeringan kadang terjadi benang saling melekat satu sama lain, yang dapat menghambat proses pertununan. Oleh karena itu, benang yang telah dikeringkan kemudian dipisahkan agar tidak saling melekat. Pencegahan agar pengkanjian tidak terlalu tebal dilakukan dengan penggunaan rol pemisah benang kering, sehingga sebagian kanji dan kotoran lepas, dan menimbulkan bulu-bulu pada benang. Pengkanjian yang terlalu tebal mengakibatkan benang lusi mudah putus. Mesin kanji dilengkapi dengan sisir yang berfungsi untuk menyebarkan benang lusi sama dengan lalatan tenun agar gulungan menjadi rata.

e. Proses Penggulungan

Penggulungan benang dilakukan pada lalatan lusi dengan lebar yang telah direncanakan. Panjang benang yang digulung pada setiap menitnya sama yang diatur dengan kecepatan variabel pada piringan cakara.

3. Proses Pencucukan (*Reaching*)

Proses pencucukan merupakan pemasukan benang lusi dari beam ke dalam lubang *dropper*, lubang gun dan lubang sisir. Pemasangan benang untuk arah memanjang dilakukan sebelum gulungan benang pada beam lusi dipasang, pencucukan dilakukan dengan bantuan tenaga manual operator. Pemasangan benang untuk arah pakan atau melintang diperlukan benang pakan yang berasal dari palet dari hasil proses pemaletan.

4. Proses Pemaletan (*Pirn Winder*)

Proses pemaletan merupakan penggulungan benang dari *bobbin* kerucut atau silinder ke dalam *bobbin* pakan atau palet agar palet dapat dipasang pada alat peluncuran atau teropong. Pada dasarnya gerakan mesin palet dibedakan menjadi gerakan pokok sebagai berikut :

- a. gerakan penggulungan benang
- b. gerakan bolak balik pengantar benang
- c. gerakan meluncurkan pengantar benang dari pangkal ke ujung palet
- d. gerakan pengantar benang yang besarnya sama dengan diameter gulungan benang

Gulungan benang pada palet harus padat agar lapisan benang tersebut terurai sesuai dengan jalannya teropong. Gulungan yang terlalu besar mengakibatkan gulungan sulit masuk ke dalam teropong, dan apabila terlalu kecil menjadikan periode penggantian pakan semakin cepat.

5. Proses Pertenunan (*Kniting*)

Dalam proses pertenunan palet dipasang pada teropong, kemudian benang dari palet berfungsi sebagai benang pakan. Kain tenun dihasilkan dari penggabungan silang dari benang lusi dan benang pakan, teratur dengan membentuk sudut 90° . Proses pembuatan silang ini disebut pertenunan. Proses pertenunan melalui tahapan sebagai berikut :

a. Proses pembukaan mulut lusi

Merupakan pembukaan gulungan benang, sehingga terbentuk celah yang disebut lusi.

b. Proses peluncuran pakan

Merupakan pemasukan benang pakan menmbus mulut lusi, sehingga kedua benang saling menyilang dan membentuk anyaman.

c. Proses penyetekan

Merupakan penangkapan benang pakan yang telah diluncurkan pada benang pakan sebelumnya setelah dianyam dengan benang lusi.

d. Proses penguluran lusi

Merupakan penguluran benang lusi dari gulungan sedikit demi sedikit sesuai kebutuhan dalam pembentukan mulut lusi dan proses penganyaman yang dilakukan berikutnya.

- e. Proses penggulungan kain
 - Merupakan penggulungan kain yang disesuaikan dengan anyaman yang sudah jadi. Dari proses ini, gulungan kain siap diproses kembali pada bagian akhir (*finishing*).
- 6. Proses Akhir (*Finishing*)
 - Pada proses ini, bulu-bulu pada kain grey yang dihasilkan dicukur dan dilakukan reparasi atau pemulihan kerusakanyang terjadi. Proses akhir melalui beberapa tahapan sebagai berikut :
 - a. Proses pencukuran (*shearing*)
 - Merupakan pencukuran bulu-bulugrey dan menghaluskan grey agar kualitas dapat dipertahankan sesuai dengan standar, dan mudah dalam melakukan pemeriksaan.
 - b. Proses pemeriksaan (*inspecting*)
 - Merupakan proses pemeriksaan standar kain dan penggulungan serta melakukan pemisahan kain cacat dan perbaikan kain dengan menggunakan alat manual seperti gunting, pisau dan jarum.
 - c. Proses pengepakan (*packing*)
 - Merupakan pengepakan kain yang sudah diperiksa sesuai dengan kelas standar yang telah ditentukan dan siap untuk disimpan.
 - d. Penyimpanan (*storage*)
 - Merupakan kegiatan penyimpanan yang ditempatkan dalam gudang barang jadi dan siap untuk dipasarkan.

G. Personalia

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang penting untuk mendukung kegiatan atau aktivitas produksi perusahaan. Perusahaan Tenun Kusumatex sebagai perusahaan manufaktur yang mengolah bahan baku menjadi barang jadi membutuhkan adanya tenaga kerja untuk mengolah produk tersebut.

Jumlah tenaga kerja yang ada dalam perusahaan ini ada 136 orang dengan rincian sebagai berikut ;

- | | |
|-------------------------------|------------|
| 1. Pimpinan Perusahaan | : 1 orang |
| 2. Kabag Administrasi | : 1 orang |
| 3. Kabag Keuangan | : 1 orang |
| 4. Kabag Produksi & Pemasaran | : 1 orang |
| 5. Kabag Penjualan | : 1 orang |
| 6. Kabag Humas | : 1 orang |
| 7. Karyawan : | |
| a. Bagian Administrasi | : 6 orang |
| b. Bagian Keuangan | : 6 orang |
| c. Bagian Penjualan | : 10 orang |
| d. Bagian Humas | : 4 orang |
| e. Bagian Produksi : | |
| - bagian mekanik | : 6 orang |
| - bagian warping | : 12 orang |
| - bagian kanji | : 12 orang |

- bagian palet : 12 orang
- bagian cucuk : 6 orang
- bagian tenun : 48 orang
- bagian lipat : 8 orang

Perusahaan Tenun Kusumatex Yogyakarta mengeluarkan peraturan-peraturan yang harus ditaati oleh para karyawannya yaitu sebagai berikut :

1. Jam Kerja Karyawan

- a. Waktu kerja tidak boleh lebih dari 7 jam sehari atau 40 jam dalam satu minggu.
- b. Untuk karyawan bagian produksi ditetapkan menjadi 3 shift dan waktu kerja efektif, setiap shiftnya 7 jam

Pembagian shift adalah sebagai berikut :

- Shift I

Jam kerja : pukul 07.00 – 15.00 WIB

Istirahat : pukul 12.00 – 13.00 WIB

- Shift II

Jam kerja : pukul 15.00 – 23.00 WIB

Istirahat : pukul 20.00 – 21.00 WIB

- Shift III

Jam kerja : pukul 23.00 – 07.00 WIB

Istirahat : pukul 04.00 – 05.00 WIB

Sedangkan untuk karyawan bagian perkantoran, jam kerjanya dari jam 08.00 sampai jam 16.00 dengan istirahat satu jam.

- c. Kelebihan jam kerja dari waktu kerja yang ditentukan di atas dihitung sebagai kerja lembur.
- d. Hari istirahat mingguan adalah hari minggu, kecuali bagi buruh yang karena pekerjaannya ditentukan lain.
- e. Pada hari raya resmi yang ditetapkan oleh pemerintah semua buruh tidak dipekerjakan.
- f. Bilamana pada hari istirahat minnguan atau hari raya resmi buruh dipekerjakan maka waktu kerjanya tidak melebihi 7 jam.
- g. Pekerjaan pada hari istirahat minnguan atau hari raya resmi adalah kerja lembur yang sifatnya sukarela.

2. Pengupahan

Perusahaan ini menggunakan beberapa sistem pengupahan dalam memberikan gaji pada karyawan yaitu :

- a. sistem upah harian : dibayarkan dua minggu sekali
- b. sistem upah borongan : dibayarkan dua minngu sekali
- c. sistem upah bulanan : dibayarkan satu bulan sekali
- d. sistem upah lembur : bagi karyawan yang melakukan kerja lembur diberikan upah lembur yang dihitung pada setiap jam lemburnya.

Sistem upah harian dan upah borongan diberikan pada karyawan bagian produksi, pertukangan, dan pembersihan. Apabila karyawan dapat mengerjakan melebihi standar yang telah ditetapkan maka akan mendapat upah tambahan. Sistem upah bulanan diberikan pada karyawan tetap.

3. Kesejahteraan Tenaga Kerja

Dalam usaha kesejahteraan tenaga kerja, perusahaan Tenun Kusumatex memberikan tunjangan atau jaminan sosial kepada setiap karyawannya dengan tujuan agar kesejahteraan karyawannya dapat terjamin. Adapun tunjangan atau jaminan sosial yang diberikan adalah sebagai berikut :

a. Upah Lembur

Bagi karyawan yang melakukan kerja lembur diberikan upah lembur yang dihitung setiap jam lemburnya.

b. Uang Makan

Tiap karyawan mendapat uang makan setiap masuk kerja. Besarnya uang makan yang diberikan adalah Rp 2000,00 per hari dan disesuaikan jika harga-harga naik.

c. Bonus Kehadiran

Bagi karyawan yang dalam dua minggu masuk kerja terus menerus diberikan bonus kehadiran yang besarnya antara Rp 5000,00 sampai dengan Rp 7500,00.

d. Rekreasi

Setiap tahunnya diadakan rekreasi dengan biaya ditanggung oleh perusahaan.

e. Tunjangan Hari Raya

Setiap hari raya, karyawan menerima tunjangan yang besarnya ditentukan berdasarkan kemampuan perusahaan.

f. Biaya Pengobatan

Bagi karyawan yang mengalami kecelakaan atau sakit dalam menjalankan tugasnya, biaya pengobatan akan ditanggung oleh perusahaan.

g. Perlengkapan Kerja

Perusahaan mengusahakan perlindungan kerja bagi karyawan dengan menyediakan perlengkapan kerja untuk keamanan, antara lain menyediakan penutup kepala, penutup hidung dan sarung tangan.

h. Asuransi Tenaga Kerja

Perusahaan Tenun Kusumatex Yogyakarta mengasuransikan karyawannya sesuai dengan peraturan pemerintah tentang perasuransian karyawan, seperti Asuransi Sosial Tenaga Kerja (ASTEK).

H. Pemilihan Sumber Modal

Modal adalah salah satu faktor penunjang dalam proses produksi, dan sangat menentukan pelaksanaan proses produksi. Modal dalam suatu perusahaan dapat berasal dari modal sendiri dan modal pinjaman atau kombinasi modal sendiri dan modal pinjaman.

Modal pada Perusahaan Tenun Kusumatex Yogyakarta berasal dari modal sendiri dan modal pinjaman. Dalam hal ini perusahaan melakukan pinjaman dalam bentuk kredit kepada Bank BCA, Bank Niaga dan Bank BPD.

I. Pemasaran

1. Daerah Pemasaran

Adapun daerah pemasaran Perusahaan Tenun Kusumatex adalah Yogyakarta, Solo dan daerah sekitarnya.

2. Harga

Dalam menetapkan harga jual berpedoman pada harga pokok ditambah dengan laba yang diinginkan. Selain itu perusahaan juga memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual, yaitu pesaing dan harga pasar.

3. Saluran Distribusi dan Promosi

Untuk menyalurkan hasil produksinya, Perusahaan Tenun Kusumatex melakukan saluran distribusi langsung dari perusahaan kepada konsumen akhir, yaitu para pengrajin batik yang ada di Yogyakarta, Solo dan daerah sekitarnya.

Kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan yaitu dengan memberikan kalender setiap awal tahun kepada konsumen dan karyawan. Pemberian kalender ini dimaksudkan agar pelanggan yang sudah ada dapat menyebarluaskan informasi mengenai Perusahaan Tenun Kusumatex.

4. Persaingan

Persaingan yang dihadapi oleh Perusahaan Tenun Kusumatex terhadap perusahaan lain yang sejenis baik dalam kualitas, harga maupun pelayanan cukup ketat. Pesaing-pesaing tersebut antara lain Samitex, Gentana, Wondotex, dan Kasigitex. Untuk mempertahankan pangsa pasar

yang sudah ada perusahaan selalu berusaha menjaga kualitas produk, pemberian pelayanan-pelayanan tertentu seperti pengangkutan hasil produksi ke konsumen. Hal ini dilakukan untuk dapat meningkatkan penjualan hasil produksinya dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Seperti yang telah dikemukakan dalam bab sebelumnya, teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik deskriptif dan teknik analisis komparatif. Teknik deskriptif digunakan untuk menyajikan data yang ada mengenai elemen-elemen yang berhubungan dengan keputusan pembelanjaan jangka pendek di perusahaan Tenun Kusumatex. Sedangkan teknik analisis komparatif digunakan untuk membandingkan hasil temuan di lapangan dengan teori yang ada.

A. Keputusan Pembelanjaan Jangka Pendek di Perusahaan Tenun Kusumatex Yogyakarta

Perusahaan Tenun Kusumatex merupakan suatu perusahaan tenun yang memproduksi kain grey. Ada dua jenis kain grey yang diproduksi yaitu grey biru dan grey prima.

Adapun langkah-langkah penentuan pembelanjaan jangka pendek di perusahaan tenun "Kusumatex" adalah sebagai berikut :

1. Menentukan besarnya taksiran penjualan tahun 2001

Untuk menentukan taksiran penjualan tahun 2001, maka diperlukan ramalan penjualan tahun 2001, caranya yaitu:

*** Membuat Ramalan Penjualan Tahunan**

Dalam membuat ramalan penjualan tahun 2001 diperlukan data penjualan pada tahun-tahun sebelumnya. Data tersebut dapat dilihat pada tabel V.1 di bawah ini.

Tabel V.1
Data Penjualan Perusahaan Tenun Kusumatex
Periode 1997 – 2000

Tahun	Penjualan (Rp)
1997	1.568.184.498,25
1998	1.906.080.020,90
1999	1.858.403.120,61
2000	2.949.040.850,00

Sumber data : Perusahaan Tenun Kusumatex

Dengan data tersebut di atas, maka akan dibuat suatu ramalan penjualan untuk tahun 2001. Ramalan penjualan di sini berdasarkan data penjualan tahun yang lalu atau historis, hal ini merupakan cara penelitian yang pasif dalam kondisi dan potensi pasar untuk tahun anggaran yang bersangkutan. Untuk menghitung ramalan penjualan, teknik yang digunakan adalah teknik garis trend secara matematis yaitu *trend regresion* atau *least square*. Maka dari data di atas dapat disusun ramalan penjualan tahun 2001. Adapun perhitungannya dapat dilihat pada tabel V.2 berikut ini.

Tabel V.2
Perhitungan Ramalan Penjualan (Rp)
Perusahaan Tenun Kusumatex
2001

Tahun	Y	X	XY	X ²
1997	1.568.184.4989	0	0	0
1998	1.906.080.021	1	1.906.080.021	1
1999	1.858.403.121	2	3.716.806.242	4
2000	2.949.040.850	3	8.847.122.550	9
Jumlah	8.281.708.491	6	14.470.008.813	14

Seperti penjelasan sebelumnya bahwa rumus atau persamaan yang akan digunakan dalam menentukan bilangan pokok pada tingkat penggunaan adalah : (Indriyono,1991:54)

$$y = a + bx$$

Dimana a dan b dapat dicari dengan rumus sebagai berikut :

$$a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$



Keterangan :

y = besarnya penjualan

a = komponen yang tetap dari penjualan tiap tahun

b = tingkat perkembangan dari penjualan tiap tahun

x = angka tahun

n = jumlah tahun dari data historis

Sehingga nilai a dan b dapat dicari yaitu :

$$a = \frac{(8.281.708.491)(14) - (6)(14.470.008.813)}{4(14) - (6)^2}$$

$$= \frac{115.943.918.864 - 86.820.022.878}{20}$$

$$= \frac{29.123.895.986}{20}$$

$$= 1.456.194.799,3$$

$$b = \frac{4(14.470.008.813) - (6)(8.281.708.491)}{4(14) - (6)^2}$$

$$= \frac{57.880.035.252 - 49.690.250.946}{20}$$

$$= \frac{8.189.984.306}{20}$$

$$= 409.499.215,3$$

Sehingga akan diperoleh persamaan :

$$y = a + bx$$

$$y = 1.456.194.799,3 + (409.499.215,3)x$$

Nilai a sebesar 1.456.194.799,3 menunjukkan perusahaan yang tidak dipengaruhi oleh periode waktu, sedangkan angka 409.499.215,3 merupakan penjualan yang dipengaruhi oleh periode waktu. Setiap periode waktu naik 1, maka penjualan menurun sebesar 409.499.215,3. Bila periode waktu turun 1 maka penjualan naik sebesar 409.499.215,3. Untuk tahun 2001 nilai x sebesar 4, maka besarnya penjualan tahun 2001 adalah :

$$\begin{aligned} y &= a + bx \\ &= 1.456.199.799,3 + (409.499.215,3)4 \\ &= 3.094.191.770,3 \end{aligned}$$

Dengan demikian besarnya penjualan untuk tahun 2001 adalah sebesar Rp 3.094.191.770,30.

2. Menentukan Besarnya Kebutuhan Modal Kerja

a) Menentukan besarnya kebutuhan modal kerja tahun 2001

Untuk menentukan besarnya kebutuhan modal kerja tahun 2001 digunakan cara sebagai berikut :

$$= \frac{\text{Taksiran Penjualan}}{\text{Perputaran Modal Kerja}}$$

Untuk menentukan kebutuhan modal kerja digunakan data aktiva lancar perusahaan berikut ini :

	<u>1999</u>	<u>2000</u>
Kas	Rp 108.082.297,42	Rp 580.339.642,75
Persediaan	<u>540.919.378,90</u>	<u>152.195.846,87</u>
Jumlah	Rp 644.002.458,32	Rp 732.335.489,62

Taksiran penjualan tahun 2001 adalah sebesar Rp 3.094.191.770,30 sedangkan penjualan pada tahun 2000 adalah sebesar Rp 2.949.040.850,50. Dengan demikian, perputaran Modal Kerja (PMK) 2000 adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{PMK} &= \frac{2.949.040.850,50}{\frac{1}{2}(644.002.458,32 + 732.335.489,62)} \\
 &= \frac{2.949.490.337,50}{688.168.973,97} \\
 &= 4
 \end{aligned}$$

Sehingga kebutuhan modal kerja (KMK) tahun 2001 adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{KMK} &= \frac{\text{Rp } 3.094.191.770,30}{4} \\
 &= \text{Rp } 773.547.942,59
 \end{aligned}$$

Dengan demikian kebutuhan modal kerja untuk tahun 2001 adalah sebesar Rp 773.547.942,59.

b) Menentukan kebutuhan modal kerja bulanan

Untuk menentukan besarnya kebutuhan modal kerja bulanan perusahaan mendasarkan pada besarnya penjualan bulanan tahun 2001, untuk itu dibuatlah ramalan penjualan bulanan untuk tahun 2001. Sedangkan untuk menghitung ramalan penjualan secara bulanan untuk

tahun 2001 diperlukan data-data penjualan bulanan tahun-tahun sebelumnya. Perusahaan menggunakan indeks musim untuk menghitung dan mencari besarnya ramalan penjualan bulanan untuk tahun 2001. Data tersebut dapat dilihat pada tabel V. 3 di bawah ini :

Tabel V.3
Data Penjualan Bulanan
Periode 1997 – 2000

BULAN	PENJUALAN (Rp)			
	1997	1998	1999	2000
Januari	132.035.312,50	115.347.545,47	122.311.942,53	155.398.975,00
Februari	138.422.606,25	119.086.545,47	150.586.850,38	142.065.000,00
Maret	132.730.318,75	173.748.272,74	150.565.165,00	204.0550875,00
April	152.322.975,00	111.973.409,10	121.829.730,00	177.877.350,00
Mei	126.448.762,50	70.344.818,17	173.809.895,00	204.251.625,00
Juni	128.486.531,25	135.453.693,17	141.656.137,00	214.651.012,50
Juli	160.256.630,00	150.593.477,28	96.368.332,50	186.626.650,00
Agustus	142.542.500,00	227.421.363,64	165.175.560,00	210.090.650,00
September	147.398.995,00	342.794.568,19	178.129.462,50	486.389.550,00
Oktober	130.525.072,25	132.664.250,00	140.088.630,00	296.8950550,00
November	146.386.965,00	146.965.750,00	156.419.010,00	287.893.550,00
Desember	148.427.780,00	135.445.000,00	192.528.809,00	345.216.850,00
Jumlah	1.568.184.498,25	1.906.080.020,90	1.858.403.120,61	2.949.040.850,00

Dengan data tersebut dapat dipakai untuk membuat ramalan penjualan bulanan dengan menggunakan indeks musim. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel V.4 berikut ini.

Tabel V.4
Perhitungan Indeks Musim “Kusumatex”
2001

Bulan	Penjualan				Rata-rata (x)	y	xy	Y ²	Trend	Variasi Musim	Indeks Musim
	1997	1998	1999	2000							
Januari	132035312,50	115347545,47	122311942,53	155398975,00	131273443,9	-11	-1444007883	121	0	131273443,9	99,19%
Februari	138422606,25	119086545,47	150586850,38	142065000,00	137540250,6	-9	-1237862255	81	7209969,68	130330280,9	98,48%
Maret	132730318,75	173748272,74	150565165,00	204055875,00	165274907,9	-7	-1156924355	49	14418939,36	150854968,5	113,99%
April	152322975,00	111973409,10	121829730,00	177877350,00	141000866,0	-5	-705004330	25	21629909,04	119370957,0	90,20%
Mei	126448762,50	70344818,17	173809895,00	204251625,00	143713775,2	-3	-431141325,6	9	28839878,27	114873896,5	86,80%
Juni	128486531,25	135453693,17	141656137,00	214651012,50	155061643,5	-1	-155061843,5	1	36049848,40	119011995,1	89,93%
Juli	160256630,00	150593477,28	96368332,50	186626650,00	148461272,5	1	148461272,5	1	43259818,08	105201454,4	79,49%
Agustus	142542500,00	227421363,64	165175560,00	210090650,00	186307518,4	3	558922555,2	9	50469787,76	135837730,6	102,64%
September	147398995,00	342794568,19	178129462,50	486389550,00	288678143,9	5	1443390720	25	57679757,44	230998386,5	174,55%
Oktober	130525072,25	132664250,00	140088630,00	296895550,00	175043375,6	7	1225303629	49	64889727,12	110153648,5	83,24%
November	146386965,00	146965750,00	156419010,00	287893550,00	184291318,8	9	1658621869	81	70209969,68	114081349,1	86,20%
Desember	148427780,00	135445000,00	192528809,00	345216850,00	205404609,8	11	2259450708	121	79309666,48	126094943,3	95,28%
Jumlah	1568184498525	1900080020,90	1858403120,61	2949040850,00	2062051326	0	2164148682	572	473968271,80	1588083054	1199,99%

Keterangan :

- a. Dengan mencari rata-rata bulanan dapat dilakukan dengan menjumlahkan rata-rata penjualan bulanan tahun 1997-2000. Kemudian hasil penjualan data bulanan tersebut dibagi dengan banyaknya tahun.

$$\frac{1997 + 1998 + 1999 + 2000}{4}$$

Sehingga hasil rata-rata untuk bulan :

$$\begin{aligned} \text{Januari} &= (132.035.312,50 + 115.347.545,47 + 122.311.942,53 + 155.398.975,00) : 4 \\ &= 131.273.443,90 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Februari} &= (138.422.606,25 + 119.086.545,47 + 150.586.850,38 + 142.065.000,00) : 4 \\ &= 137540.250,60 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Maret} &= (132.730.318,75 + 173.748.272,74 + 150.565.165,00 + 204.055.875,00) : 4 \\ &= 165.274.907,90 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{April} &= (152.322.975,00 + 111.973.409,10 + 121.829.730,00 + 177.877.350,00) : 4 \\ &= 141.000.866,00 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Mei} &= (126.448.762,50 + 70.344.818,17 + 173.809.895,00 + 204.251.625,00) : 4 \\ &= 143.713.775,20 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Juni} &= (128.486.531,25 + 135.453.693,17 + 141.656.137,00 + 214.651.012,50) : 4 \\ &= 155.061.843,5 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Juli} &= (160.256.630,00 + 150.593.477,28 + 96.368.332,50 + 186.626.650,00) : 4 \\ &= 148.461.272,50 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Agustus} &= (142.542.500,00 + 227.421.363,64 + 165.175.560,00 + 210.090.650,00) : 4 \\ &= 186.307.518,40 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{September} &= (147.398.995,00 + 342.794.568,19 + 178.129.462,50 + 486.389.550,00) : 4 \\ &= 288678.143,90 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Oktober} &= (130.525.072,25+132.664.250,00+140.088.630,00+296.895.550,00):4 \\ &= 175.043.375,60\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{November} &= (146.386.965,00+146.965750,00+156.419.010,00+287.893.550,00):4 \\ &= 184.292.318,80\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Desember} &= (148.427.780,00+135.445.000,00+192.528.809,00+345.216.850,00):4 \\ &= 205.404609,80\end{aligned}$$

b. Mencari Trend Bulanan

Untuk mencari pertambahan trend bulanan atau trend setiap bulannya adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned}b &= \frac{\Sigma x}{\Sigma y^2} \\ &= \frac{2.062.051.326}{572} \\ &= 3.604.984,84\end{aligned}$$

Keterangan :

b = pertambahan trend setiap bulan

Σx = jumlah penjualan rata-rata

Σy^2 = jumlah kuadrat terkecil dari 12 data

Karena b merupakan pertambahan trend setiap bulanan, sehingga pertambahan trend untuk satu bulannya adalah $2 \times \text{Rp } 3.604.984,84 = \text{Rp } 7.209.969,68$. Apabila bulan Januari dianggap sebagai bulan dasar, maka jumlah pertambahan trendnya = 0. Sedangkan pertambahan trend pada bulan-bulan selanjutnya adalah :

$$\text{Februari} \quad : 7.209.969,68 \times 1 = 7.209.969,68$$

Maret	:	$7.209.969,68 \times 2 = 14.419.939,36$
April	:	$7.209.969,68 \times 3 = 21.629.909,04$
Mei	:	$7.209.969,68 \times 4 = 28.839.878,72$
Juni	:	$7.209.969,68 \times 5 = 36.049.848,40$
Juli	:	$7.209.969,68 \times 6 = 43.259.818,08$
Agustus	:	$7.209.969,68 \times 7 = 50.469.787,76$
September	:	$7.209.969,68 \times 8 = 57.679.757,44$
Oktober	:	$7.209.969,68 \times 9 = 64.889.727,12$
November	:	$7.209.969,68 \times 10 = 70.209.969,68$
Desember	:	$7.209.969,68 \times 11 = 79.309.666,48$

c. Mencari Variasi Musim

Cara yang dilakukan untuk menentukan besar kecilnya variasi musim yaitu dengan mengurangkan penjualan rata-rata dengan pertambahan trendnya. Karena pada bulan Januari pertambahan trend = 0, maka variasi musimnya sama dengan penjualan rata-rata. Untuk bulan berikutnya dapat dilihat pada perhitungan berikut ini :

Februari	:	$137.540.250,60 - 7.209.969,68 = 130.330.280,90$
Maret	:	$165.274.907,90 - 14.419.939,36 = 150.854.968,50$
April	:	$141.000.866,00 - 21.629.909,04 = 119.370.957,00$
Mei	:	$143.713.775,20 - 28.839.878,72 = 114.873.896,50$
Juni	:	$155.061.843,50 - 36.049.848,40 = 119.011.995,10$
Juli	:	$148.461.272,50 - 43.259.818,08 = 105.201.454,40$
Agustus	:	$186.307.518,40 - 50.469.787,76 = 135.837.730,60$

September: $288.678.143,90 - 57.679.757,44 = 230.998.386,50$

Oktober : $175.043.375,60 - 64.889.727,12 = 110.153.648,50$

November: $184.291.318,80 - 70.209.969,68 = 114.081.349,10$

Desember : $205.404.609,80 - 79.309.666,48 = 126.094.943,30$

d. Menentukan Indeks Musim

Untuk menentukan indeks musim dapat dicari dengan membagi rata-rata bulanan dengan rata-rata variasi musim dalam setiap bulannya.

$$= \frac{\Sigma \text{ variasi musim}}{12} = \frac{1.588.083.054,00}{12} = 132.340.254,50$$

Sehingga indeks musim untuk setiap bulannya adalah :

Januari : $(131.273.443,90 : 132.340.254,50) \times 100\% = 99,19\%$

Februari : $(130.330.280,90 : 132.340.254,50) \times 100\% = 98,48\%$

Maret : $(150.854.968,50 : 132.340.254,50) \times 100\% = 113,99\%$

April : $(119.370.957,00 : 132.340.254,50) \times 100\% = 90,20\%$

Mei : $(114.873.896,50 : 132.340.254,50) \times 100\% = 86,80\%$

Juni : $(119.011.995,10 : 132.340.254,50) \times 100\% = 89,93\%$

Juli : $(105.201.454,40 : 132.340.254,50) \times 100\% = 79,49\%$

Agustus : $(135.837.730,60 : 132.340.254,50) \times 100\% = 102,64\%$

September : $(230.998.386,50 : 132.340.254,50) \times 100\% = 174,55\%$

Oktober : $(110.153.648,50 : 132.340.254,50) \times 100\% = 83,24\%$

November : $(114.081.349,10 : 132.340.254,50) \times 100\% = 86,20\%$

Desember : $(126.094.943,30 : 132.340.254,50) \times 100\% = 95,28\%$

Setelah hasil perhitungan indeks musim setiap bulannya sudah diketahui, maka ramalan penjualan bulanan untuk tahun 2001 dicari dengan mengalikan ramalan penjualan tahunan yang telah dibagi dengan 12 yaitu : $(3.094.191.770,30 : 12 = 257.849.314,20)$ dengan indeks musim bulannya. Dengan demikian besarnya ramalan penjualan setiap bulannya untuk tahun 2001 adalah :

Januari	: $257.849.314,20 \times 99,19\% = 255.760.734,80$
Februari	: $257.849.314,20 \times 98,48\% = 253.930.004,60$
Maret	: $257.849.314,20 \times 113,99\% = 293.922.433,30$
April	: $257.849.314,20 \times 90,20\% = 232.580.081,40$
Mei	: $257.849.314,20 \times 86,80\% = 223.813.204,70$
Juni	: $257.849.314,20 \times 89,93\% = 231.883.888,30$
Juli	: $257.849.314,20 \times 79,49\% = 204.964.419,90$
Agustus	: $257.849.314,20 \times 102,64\% = 264.656.536,10$
September	: $257.849.314,20 \times 174,55\% = 450.075.977,90$
Oktober	: $257.849.314,20 \times 83,24\% = 214.633.769,10$
November	: $257.849.314,20 \times 86,20\% = 222.266.108,80$
Desember	: $257.849.314,20 \times 95,28\% = 245.678.826,60$

Dengan perhitungan di atas untuk selanjutnya dapat dibuat ramalan penjualan untuk tahun 2001 secara bulanan yaitu dengan menyusun tabel hasil perhitungan di atas ke dalam tabel sebagai berikut :

Tabel V.5
 Ramalan penjualan Bulanan
 Perusahaan Tenun Kusumatex
 2001

Bulan	Penjualan (Rp)
Januari	255.760.734,80
Februari	253.930.004,60
Maret	293.922.433,30
April	232.580.081,40
Mei	223.813.204,70
Juni	231.883.888,30
Juli	204.964.419,90
Agustus	264.656.536,10
September	450.075.977,90
Oktober	214.633.769,10
November	222.266.108,80
Desember	245.678.826,60
Jumlah	3.094.191.770,30

e. Menentukan Kebutuhan Modal Kerja Bulanan

Untuk menentukan kebutuhan modal kerja bulanan dicari dengan mengalikan persentase kebutuhan modal kerja dengan penjualan tiap

bulannya. Dimana persentase kebutuhan modal kerja tersebut dicari dengan membagi kebutuhan modal kerja tahunan dengan taksiran penjualan tahunan yaitu $(773.547.942,59 : 3.094.191.770,30) \times 100\% = 25\%$. Dengan demikian kebutuhan modal kerja untuk setiap bulannya untuk tahun 2001 adalah :

Januari	: 255.760.734,80 x 25 %	= 63.940.183,70
Februari	: 253.930.004,60 x 25%	= 63.482.501,15
Maret	: 293.922.433,30 x 25%	= 73.486.608,33
April	: 232.580.081,40 x 25%	= 58.145.426,35
Mei	: 223.813.204,70 x 25%	= 55.953.341,18
Juni	: 231.883.888,30 x 25%	= 57.970.972,08
Juli	: 204.964.419,90 x 25%	= 51.241.104,98
Agustus	: 264.656.536,10 x 25%	= 66.164.134,23
September	: 450.075.977,90 x 25%	= 112.518.994,50
Oktober	: 214.633.769,10 x 25%	= 53.658.442,28
November	: 222.266.108,80 x 25%	= 55.566.527,20
Desember	: 245.678.826,60 x 25%	= 61.419.706,65

Dengan perhitungan di atas maka dapatlah dibuat kebutuhan modal kerja bulanan untuk tahun 2001 dengan menyusun tabel hasil perhitungan di atas ke dalam tabel sebagai berikut :

Tabel V.6
Kebutuhan Modal Kerja Bulanan
2001

Bulan	Jumlah Dana (Rp)
Januari	63.940.183,70
Februari	63.482.501,15
Maret	73.486.608,33
April	58.145.426,35
Mei	55.953.341,18
Juni	57.970.972,08
Juli	51.241.104,98
Agustus	66.164.134,23
September	112.518.994,50
Oktober	53.658.442,28
November	55.566.527,20
Desember	61.419.706,65
Jumlah	773.547.942,59

3. Memisahkan kredit jangka pendek dengan kredit jangka panjang

Untuk menentukan berapa dana yang akan dipenuhi dengan kredit jangka pendek dan berapa yang akan dipenuhi dengan kredit jangka panjang, adalah dengan mengelompokkan dana menurut waktu kebutuhannya. Berdasarkan perhitungan perputaran modal kerja perusahaan, yaitu 4 kali

maka dapat ditentukan lama dana tersebut terikat atau periode perputaran modal kerjanya adalah $12:4=3$ bulan. Dengan demikian dapat ditentukan kebutuhan dana berdasarkan periode terikatnya seperti nampak dalam tabel di bawah ini :

Tabel V.7

Kebutuhan Dana dan Jangka Waktu Membutuhkannya (2001)

Kelompok Kebutuhan	Jangka Waktu Membutuhkan	Jumlah Yang Dibutuhkan	Periode Perputaran
A	1 Januari – 31 Maret	Rp 200.909.299,20	3 bulan
B	1 April – 30 Juni	Rp 172.069.693,60	3 bulan
C	1 Juli – 30 September	Rp 229.924.273,50	3 bulan
D	1 Okto – 31 Desember	Rp 170.644.676,30	3 bulan

Dengan demikian didapatkan batasan dana sebesar Rp 193.386.985,65 = Rp 773.547.942,59 : 4. Dimana untuk kelompok dana kurang dari Rp 193.386.985,65 sebaiknya menggunakan kredit jangka pendek dan untuk kelompok dana lebih dari Rp 193.386.985,65 sebaiknya menggunakan kredit jangka panjang, sehingga :

a) Yang harus dipenuhi dengan kredit jangka panjang adalah :

Kelompok dana A sebesar Rp 200.909.299,20

Kelompok dana C sebesar 229.924.273,50

Rp 430.833.572,70

b) Yang harus dipenuhi dengan kredit jangka pendek adalah :

Kelompok dana B sebesar Rp 172.069.693,60

Kelompok dana D sebesar 170.644.676,30

Rp 342.714.369,90

B. Keputusan Pembelanjaan Jangka Pendek dengan menggunakan Konsep Modal Optimum dengan Pendekatan Agresif

Berdasarkan data-data yang ada, penulis ingin mengetahui keputusan pembelanjaan jangka pendek, dengan menggunakan konsep Modal Optimum melalui pendekatan agresif. Dengan pendekatan agresif, kebutuhan modal kerja jangka pendek dipenuhi dengan sumber modal kerja jangka pendek dan kebutuhan modal kerja jangka panjang dipenuhi dengan sumber modal kerja jangka panjang. Langkah-langkah yang digunakan untuk memutuskan pembelanjaan jangka pendek berdasarkan konsep modal optimum dengan pendekatan agresif adalah sebagai berikut :

1. Menghitung Kebutuhan akan Modal Kerja

Untuk mengetahui besarnya kebutuhan akan modal kerja digunakan metode perputaran modal kerja. Dalam metode perputaran modal kerja, kebutuhan modal kerja ditentukan dengan cara membagi taksiran penjualan dengan perputaran modal kerja tahun lalu. Perputaran modal kerja tahun lalu itu diperoleh dengan cara membagi penjualan tahun lalu dengan rata-rata modal kerjanya.

Perusahaan Tenun "Kusumatex"

Neraca

31 Desember 1999 - 2000

Keterangan	1999	2000
Aktiva Lancar :		
Kas	Rp 108.082.979,42	Rp 580.339.642,75
Persediaan	540.919.378,90	152.195.846,87
Jumlah aktiva lancar	Rp 649.002.458,32	Rp 732.535.489,62
Aktiva tetap	Rp 41.502.191,43	97.995.905,43
Aktiva lain-lain	352.727.403,00	352.727.403,00
Jumlah Aktiva	Rp 1.043.231.952,75	Rp 1.183.258.798,05
Hutang Lancar :		
Hutang Dagang	Rp 156.000.000,00	0
Hutang Pajak dan Upah	9.298.129,00	Rp 31.237.191,00
Jumlah Hutang Lancar	Rp 165.298.129,00	Rp 31.237.191,00
Hutang Jangka Panjang	Rp 339.442.641,00	Rp 516.178.169,00
Modal Sendiri	538.491.182,75	635.843.438,05
Jumlah Hutang dan		
Modal Sendiri	Rp 1.403.231.952,75	Rp 1.183.258.798,05

Perusahaan Tenun "Kusumatex"

Laporan Rugi Laba

31 Desember 2000

Penjualan	Rp 2.760.490.337,50
Harga Pokok Penjualan	2.647.452.694,10
Laba Kotor	Rp 113.037.643,40
Biaya operasional	87.863.604,50
Laba sebelum pajak	Rp 25.174.038,90
Pajak	3.793.509,73
Laba bersih	Rp 21.380.529,19

Informasi lain yaitu : (1) *net profit margin* 0,77%

(2) *retention ratio* 30%

Berdasarkan dari data di atas maka dapat dihitung kebutuhan modal kerja dengan cara menghitung perputaran komponen-komponen aktiva lancar sebagai berikut :

Keterikatan dana dalam kas (KDDK) :

$$\frac{360 \times \text{rata-rata kas}}{\text{penjualan}} = \frac{360 \times 344.211.311,1}{2.949.040.850,00} = 42,02 \text{ hari}$$

Keterikatan dana dalam persediaan (KDDS) :

$$\frac{360 \times \text{rata-rata persediaan}}{\text{penjualan}} = \frac{360 \times 346.557.612,9}{2.949.040.850,00} = 42,31 \text{ hari}$$

Keterikatan dana dalam modal kerja (KDDMK) adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{KDDMK} &= \text{KDDK} + \text{KDDS} \\
 &= 42,02 + 42,31 \\
 &= 84,33 \text{ hari}
 \end{aligned}$$

Dengan demikian, perputaran modal kerja (PMK) adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{PMK} &= 360 : \text{KDDMK} \\
 &= 360 : 84,33 \\
 &= 4,27 \approx 4
 \end{aligned}$$

Sedangkan taksiran penjualan (TP) tahun 2001 adalah sebesar Rp 3.094.191,30 maka kebutuhan modal kerja (KMK) tahun 2001 adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{KMK} &= \text{TP} : \text{PMK} \\
 &= \text{Rp } 3.094.191,30 : 4 \\
 &= \text{Rp } 773.547.942,59
 \end{aligned}$$

Berdasarkan informasi di atas ternyata tambahan penjualan adalah sebesar Rp 145.150.920,30 = Rp 3.094.191.770,30 – Rp 2.949.040.850,00.

Maka tambahan dana dari luar yang dibutuhkan adalah :

$$\begin{aligned}
 \Delta D &= \frac{(A - CL)(\Delta SR)}{SR} - \text{bm} (SR + \Delta SR) \\
 &= \frac{(1.152.021.607,05)(145.150.920,30)}{2.949.040.850,00} - (0,3)(0,77\%)3.094.191.770,3 \\
 &= 56.702.163,51 - 7.147.582,99 \\
 &= 49.554.580,52
 \end{aligned}$$

Tambahan dana di atas dapat dijelaskan secara akuntansi sebagai berikut:

- tingkat kenaikan aktiva setiap kenaikan penjualan Rp 1,00 adalah
 $A/SR = 1.183.258.798,05/2.949.040.850 = 0,40124$
- tingkat kenaikan hutang sebagai akibat kenaikan penjualan Rp 1,00 adalah
 $CL/SR = 31.237.191/2.949.040.850 = 0,01060$

Dengan demikian :

Jumlah kenaikan aktiva secara spontan
 sebagai akibat kenaikan penjualan adalah

$$0,40124 \times \text{Rp } 145.150.920,30 = \text{Rp } 58.240.355,26$$

Jumlah kenaikan hutang secara spontan
 sebagai akibat kenaikan penjualan adalah

$$0,01060 \times \text{Rp } 145.150.920,30 = \text{Rp } 1.538.191,75$$

$$\text{Jumlah dana yang diperlukan} = \text{Rp } 56.702.163,51$$

Net Profit Margin (EAT/SR) = 0,77%

Pendapatan setelah pajak adalah

$$0,77\% \times \text{Rp } 3.094.191.770,30 = \text{Rp } 23.825.276,63$$

$$\text{Laba ditahan} = 30\% \times \text{Rp } 23.825.276,63 = \text{Rp } 7.147.582,99$$

$$= \text{Rp } 49.554.590,52$$

2. Memisahkan kredit jangka pendek dan kredit jangka panjang

Untuk dapat memisahkan mana dana yang akan ditarik dengan kredit jangka pendek dan mana yang akan ditarik dengan kredit jangka panjang, digunakan konsep modal optimum. Penentuan modal optimum ini dapat dilakukan dengan menggunakan waktu kritis.

Tetapi sebelum ditentukan waktu kritis terlebih dahulu dikelompokkan dana menurut waktu membutuhkannya. Berdasarkan perputaran modal kerja dan periode terikatnya modal kerja adalah sama dengan Perusahaan Tenun Kusumatex, maka pengelompokan dana menurut waktu membutuhkannya nampak dalam tabel V.8 berikut :

Tabel V.8

Kebutuhan dana dan jangka waktu membutuhkannya

Kelompok kebutuhan	Jangka waktu membutuhkan	Jumlah yang dibutuhkan
A	1 Januari – 31 Maret	Rp 200.909.299,20
B	1 April – 30 Juni	Rp 172.069.693,60
C	1 Juli – 30 September	Rp 229.924.273,50
D	1 Oktober – 31 Desember	Rp 170.644.676,30

Sumber data : Perusahaan Tenun Kusumatex

Sedangkan untuk menghitung waktu krisis adalah sebagai berikut :

$P1 = 24\%$ (tingkat bunga kredit jangka panjang)

$Pk = 28\%$ (tingkat bunga kredit jangka pendek)

$Pc = 18\%$ (tingkat bunga simpanan di bank)

Sehingga waktu krisis adalah : $365 (24 - 18) / (28 - 18) = 219$ hari

Selanjutnya pengelompokan dana tersebut sesuai penggunaannya tampak pada tabel V.9 sebagai berikut :

Tabel V.9

Pengelompokan dana sesuai penggunaannya (Rp)

	1 Jan s/d 31 Maret	1 April s/d 30 Juni	1 Juli s/d 30 September	1 Okto s/d 31 Des
Kebutuhan	200.909.299,2	172.069.693,6	229.924.273,5	170.644.676,3
Dana I	170.644.676,3	170.644.676,3	170.644.676,3	170.644.676,3
Dana II	30.264.622,9 1.425.017,3	1.425.017,3	59.279.597,2 1.425.017,3	0
Dana III	28.839.605,6 28.839.605,6	0	57.854.579,9 28.839.605,6	
Dana IV	0		29.014.974,3 29.014.974,3 0	

Atas dasar perhitungan di atas, maka dapat ditemukan masing-masing kelompok dana tersebut, yang kemudian dicocokkan dengan jangka waktu kritis seperti nampak dalam tabel V.10 berikut:

Tabel V. 10

Penggunaan dana atas dasar waktu penggunaannya

Kelompok dana	Jumlah dana (Rp)	Periode membutuhkan	Jumlah hari
I	170.644.676,3	1 Jan s/d 31 Des	365
II	1.425.017,3	1 Jan s/d 30 Sept	273
III	28.839.605,6	1/1 – 31/3 s/d 1/7 – 30/9	182
IV	29.014.974,3	1 Juli s/d 30 Sept	185

Berhubung jangka waktu kritis adalah 219 hari, maka :

(a) yang harus dipenuhi dengan kredit jangka panjang adalah

kelompok dana I sebesar	Rp 170.644.676,30
kelompok dana II sebesar	<u>1.425.017,30</u>
Jumlah kredit jangka panjang adalah	Rp 172.069.693,60

(b) yang harus dipenuhi dengan kredit jangka pendek adalah

kelompok dana III sebesar	Rp 28.839.605,60
Kelompok dana IV sebesar	<u>29.014.974,30</u>
Jumlah kredit jangka pendek	Rp 57.854.579,90

Kelompok dana III dan IV ini dipenuhi dengan kredit jangka pendek karena modal tersebut dibutuhkan kurang dari 219 hari. Sedangkan modal optimum adalah sebesar Rp 172.069.693,60 yakni bagian dari modal yang apabila dipenuhi dengan kredit jangka panjang biayanya lebih murah daripada apabila dipenuhi dengan kredit jangka pendek. Apabila kelompok dana I dan II itu dipenuhi dengan kredit jangka pendek, maka biayanya akan lebih mahal dibandingkan apabila dipenuhi dengan kredit jangka panjang. Demikian pula untuk kelompok dana III dan IV apabila dipenuhi dengan kredit jangka panjang maka biayanya akan lebih mahal dibandingkan apabila dipenuhi dengan kredit jangka pendek. Buktinya dapat ditelusuri melalui perhitungan berikut :

(a) Apabila kelompok I dan II dipenuhi dengan kredit jangka pendek, maka jumlah pembayaran bunganya adalah :

$$\text{Kelompok I} = 28\% \times \text{Rp } 170.644.676,30 = \text{Rp } 47.780.509,36$$

$$\begin{aligned} \text{Kelompok II} &= (273/365) \times 28\% \times \text{Rp } 1.425.017,30 = \text{Rp } 298.433,76 \\ &= \text{Rp } 48.078.943,12 \end{aligned}$$

(b) Sedangkan apabila kelompok I an II itu dipenuhi dengan kredit jangka panjang, biayanya lebih kecil dari jumlah di atas, sebab :

$$\text{Kelompok I} = 24\% \times \text{Rp } 170.644.676,30 = \text{Rp } 40.954.722,31$$

$$\text{Kelompok II} = 24\% \times \text{Rp } 1.425.017,3 = \text{Rp } 342.004,15$$

Kelebihannya disimpan di bank dengan

bunga 18% setahun selama 365-273

= 92 hari sehingga bunganya

$$= 92/365 \times 18\% \times \text{Rp } 1.425.017,30 = \text{Rp } 64.652,84$$

$$\text{Rp } 277.351,31$$

Jumlah pembayaran bunga dengan kredit jangka panjang Rp41.232.073,62

Terrnyata apabila kelompok I dan II itu dibiayai dengan kredit jangka panjang, biayanya lebih murah dibandingkan apabila dipenuhi dengan kredit jangka pendek.

Demikian pula untuk kelompok III dan IV, bahwa :

(a) Jika dipenuhi dengan kredit jangka panjang, maka beban bunganya adalah

$$\text{Kelompok III} = 24\% \times \text{Rp } 28.839.605,6 = \text{Rp}6.921.505,34$$

disimpan di bank 365 –182 = 183 hari

diperoleh bunga 183/365 x 18%

$$\times \text{Rp } 28.839.605,60 = \text{Rp } 2.602.675,64$$

biaya bunga untuk kelompok III Rp 4.318.829,70

$$\text{Kelompok IV} = 24\% \times \text{Rp } 29.014.974,3 = \text{Rp } 6.963.593,83$$

disimpan di bank 365- 183 = 182 hari

diperoleh bunga 182/365 x 18%

x Rp 29.014.974,30	= Rp 2.604.193,31
biaya bunga untuk kelompok IV	<u>Rp 4.359.400,52</u>
Jumlah beban bunga jika dengan kredit jangka pendek	<u><u>Rp 8.678.230,22</u></u>

(b) Sedangkan apabila kelompok III dan IV itu dipenuhi dengan kredit jangka pendek, maka beban bunganya adalah :

$$\text{Kelompok III} = (182/365) \times 28\% \times \text{Rp } 28.839.605,6 = \text{Rp } 4.026.483,02$$

$$\text{Kelompok IV} = (183/365) \times 28\% \times \text{Rp } 29.014.974,3 = \text{Rp } 4.073.225,43$$

Jumlah beban bunga Kelompok III dan IV apabila

$$\text{dipenuhi dengan kredit jangka pendek} = \text{Rp } 8.099.708,45$$

Ternyata apabila dipenuhi dengan kredit jangka pendek, biaya bunga modal III dan IV itu lebih murah dibandingkan dengan apabila dipenuhi dengan kredit jangka panjang.

Selanjutnya untuk mengetahui tepat atau tidaknya keputusan pembelanjaan jangka pendek oleh perusahaan tenun “Kusumatex” terlebih dahulu harus dicari selisih keputusan pembelanjaan jangka pendek dan jangka panjang. Caranya yaitu dengan membandingkan keputusan pembelanjaan di perusahaan tenun “Kusumatex” dengan keputusan pembelanjaan menurut kajian teori. Perbandingan selisih tersebut dapat dilihat pada tabel V.11 dibawah ini :

Tabel V.11
Selisih keputusan pembelanjaan
Tahun 2001

Jenis Pembelanjaan	Teori (Rp)	Perusahaan (Rp)	Rp	%
Kredit Jangka Pendek	172.069.693,63	342.714.369,90	170.644.676,30	0,99
Kredit Jangka Panjang	57.854.579,90	430.833.572,70	372.978.992,80	6,40

Perhitungan persentase selisih adalah sebagai berikut :

Selisih persentase pembelanjaan dengan kredit jangka pendek :

$$= \frac{170.644.676,30}{172.069.693,60} \times 100\% = 0,99\%$$

Selisih persentase pembelanjaan dengan kredit jangka panjang :

$$= \frac{372.978.992,80}{57.854.579,90} \times 100\% = 6,40\%$$

Untuk keputusan pembelanjaan dengan kredit jangka pendek pada Perusahaan Tenun Kusumatex relatif kecil, karena memiliki selisih persentase sebesar 0,99%. Sedangkan untuk keputusan pembelanjaan dengan kredit jangka panjang pada Perusahaan Tenun Kusumatex relatif besar, karena memiliki selisih persentase sebesar 6,40%.



BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan, dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat perbedaan keputusan pembelanjaan jangka pendek antara perusahaan tenun “Kusumatex” dengan perhitungan berdasarkan konsep Modal Optimum dengan pendekatan agresif. Sesuai dengan kriteria yang digunakan, keputusan pembelanjaan jangka pendek yang dilakukan oleh perusahaan tenun “Kusumatex” relatif kecil, karena memiliki selisih persentase pembelanjaan sebesar 0,99%. Sedangkan untuk keputusan pembelanjaan jangka panjang relatif besar karena memiliki selisih persentase sebesar 6,40%.

B. Keterbatasan Penelitian

Kesimpulan di atas diambil berdasarkan analisis data dan pembahasan dengan asumsi bahwa, data yang diperoleh adalah benar adanya, meskipun peneliti kurang dapat melacak kebenaran pokok bahasan, tenaga, pikiran, dan kemampuan peneliti, sehingga dalam skripsi peneliti tidak dapat menyajikan data secara lengkap dan pembahasan secara detail.

C. Saran

Berdasarkan data dan analisis data dapat disarankan keputusan pembelian jangka pendek yang dilakukan perusahaan tenun “Kusumatex” selama ini tetap dijalankan. Akan tetapi peneliti menyarankan agar keputusan pembelian jangka pendek berdasarkan pendekatan agresif dengan konsep modal optimum dijadikan bahan pertimbangan untuk merencanakan pembelian perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim & Sarwoko, (1989) *Manajemen Keuangan Buku I*, Yogyakarta : BPF E GAMA
- Bambang Riyanto, (1995) *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*, Yogyakarta : Universitas Gajah Mada
- Bismoko J. & Supratiknya A., (1998) *Pedoman Penulisan Skripsi dan Laporan Akhir Universitas Sanata Dharma*, Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma
- Hani Handoko, (1995) *Manajemen*, Yogyakarta : BPF E
- John Suprihanto, (1987) *Manajemen Modal Kerja*, Yogyakarta : BPF E
- Lukman Syamsudin, (1985) *Manajemen Keuangan Perusahaan (Modal Kerja dan Capital Budgeting)*, Yogyakarta : PT Hanindita
- Munawir S., (1983) *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta : Liberti
- Napa Awat I & Muljadi PS., (1989) *Manajemen Modal Kerja*, Yogyakarta : Liberti
- Sarwoko & Abdul Halim, (1989) *Manajemen Keuangan (Dasar-dasar Pembelian Perusahaan)*, Yogyakarta : BPF E
- Suad Husnan, (1989) *Pembelian Perusahaan Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Yogyakarta : Liberti
- Syfaruddin Alwi, (1989) *Alat-alat Analisa dalam Pembelian*, Yogyakarta : Andi Offset
- Van Horne, James C., (1983) *Manajemen dan Kebijakan Keuangan Perusahaan*, Jakarta : Intermedia
- Wasis, (1991) *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Semarang : Satya Wacana
- Weston, Fred J., Eugene Brigham F., (1993) *Analisa Laporan (Dasar-dasar Manajemen Keuangan)*, (alih bahasa : A. Q Khalid Ed.7), Jakarta : Erlangga

LAMPIRAN

DAFTAR PERTANYAAN

1. Siapa yang mendirikan perusahaan ini ? (tahun berapa, oleh siapa)
2. Mengapa mendirikan perusahaan ini ?
3. Mengapa memilih mendirikan perusahaan ini ?
4. Berapa luas tanah untuk pendirian perusahaan ini ?
5. Bagaimana struktur organisasinya ?
6. Apa tugas dari masing-masing bagian ?
7. Apakah perusahaan dapat memenuhi setiap permintaan dari pelanggan dengan jumlah dan waktu yang tepat ?
8. Apakah bahan baku yang diterima dari pemasok dapat langsung diproses sesuai dengan pesanan dari pelanggan ?
9. Bagaimana tahap-tahap pemrosesan bahan menjadi barang jadi ?
10. Berapa banyak jumlah pemasok perusahaan ?
11. Apakah di perusahaan selalu ada persediaan ?
12. Apakah dengan adanya persediaan, menimbulkan suatu biaya bagi perusahaan ?
13. Bagaimana cara memasarkan produk ?
14. Untuk memproduksi bahan, jumlah yang diproduksi berdasarkan apa ?
15. Berapa penjualan rata-rata setiap tahunnya ?
16. Berapa % naik turunnya penjualan dan karena apa ?
17. Berapa laba perusahaan ?

18. Apa dasar untuk menentukan kapan produksi akan diproses dan banyaknya produk yang akan diproses ?
19. Di mana membeli bahan pembantu ?
20. Berapa harga 1 baal ?
21. Berapa modal rata-rata yang diperlukan untuk setiap produksi ?
22. Apakah modal tersebut dibiayai sendiri atau hutang ?
23. Jika dibiayai sendiri dari mana ? dan jika hutang dari mana ?
24. Apakah mengajukan kredit ke bank atau pihak lain selain bank ?
25. Berapa bunganya ? dan apa syaratnya ?

