

1 PENDAHULUAN

Latar Belakang

Persaingan bisnis pada era globalisasi saat ini menuntut perusahaan untuk meningkatkan daya saing dan keunggulan kompetitif. Pasar yang semakin luas dan selera konsumen yang semakin bervariasi menuntut perusahaan untuk lebih kreatif dalam membangun bisnisnya. Perusahaan yang memenangkan pasar adalah perusahaan yang dapat mengetahui apa yang menjadi keinginan pelanggannya. Selain hal tersebut, semakin cepatnya barang yang sampai kepada pelanggan maka peluang perusahaan untuk memenangkan persaingan akan semakin besar. Kecukupan persediaan siap diproduksi atau yang siap untuk dijual kepada pelanggan ikut menentukan keberhasilan aktifitas penjualan. Menurut Santosa (2009), era globalisasi memberikan dampak perubahan yang sangat signifikan terhadap manajemen setiap perusahaan. Persaingan bisnis tidak lagi terbatas hanya pada persaingan sesama perusahaan di pasar domestik tetapi setiap perusahaan lokal akan bersaing dengan perusahaan asing. Dengan keadaan tersebut menuntut setiap perusahaan untuk memiliki strategi yang lebih efektif sehingga harus mengubah strategi bisnis yang telah diterapkan agar setiap peluang yang ada dapat dikembangkan dan dapat memberikan keuntungan.

Industri yang berkembang pada era globalisasi ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu industri jasa dan dagang. Kedua industri, baik industri jasa maupun industri dagang merupakan jenis industri yang pada dasarnya memiliki tujuan atau *goal* yang sama yaitu memperoleh keuntungan. Keuntungan adalah salah satu indikator yang dapat dijadikan sebagai ukuran berkembangnya sebuah perusahaan. Keuntungan yang diperoleh perusahaan biasanya berbanding lurus dengan terjualnya barang atau jasa yang dimiliki oleh sebuah perusahaan. Semakin cepat bergeraknya sebuah barang atau jasa maka keuntungan akan semakin tinggi diperoleh melalui *return* hasil dari penjualan tersebut.

Salah satu industri yang berkembang di dunia khususnya di Indonesia adalah industri otomotif. Industri otomotif di Indonesia berkembang sangat pesat, hal ini bisa terlihat dari total penjualan otomotif khususnya mobil dari tahun 2008 sampai 2012 di Indonesia menunjukkan peningkatan yang cukup tinggi. Pada waktu krisis finansial global yang terjadi sejak tahun 2008 telah mempengaruhi kinerja sektor otomotif di Indonesia terutama pada tahun 2009. Akibat krisis finansial ini terjadi penurunan penjualan pada tahun 2009. Krisis finansial berdampak pada melemahnya nilai rupiah yang mengakibatkan kenaikan harga mobil sehingga konsumen menunda untuk membeli mobil. Selain itu, tingginya tingkat suku bunga dari perbankan dan lembaga pembiayaan mengakibatkan sumber pembiayaan untuk pembelian mobil menjadi terhambat.

Menurut laporan Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), tingkat produksi dan penjualan mobil tahun 2009 mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Tingkat produksi tahun 2009 menurun menjadi 464.815 unit dibandingkan dengan tahun sebelumnya sebesar 600.628 unit atau mengalami penurunan sebesar 22.60 persen. Pada waktu yang sama, tingkat penjualan menurun sebesar 19,53 persen menjadi 486.000 unit pada tahun 2009. Meski jumlah ini mampu melewati target yang ditetapkan Gaikindo



Hak cipta dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

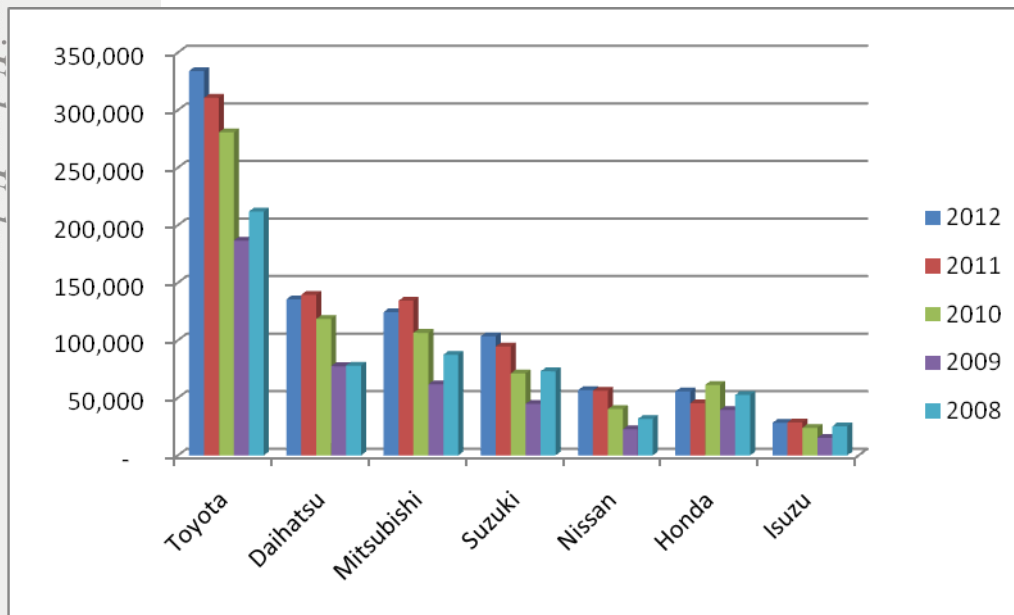


Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

MPB-IPB

sebesar 450.000 unit, namun peningkatan penjualan tidak seperti tahun 2008 yang tercatat sebesar 604.000 unit.

Dalam industri otomotif nasional yang terdiri dari banyak industri/perusahaan terdapat tujuh merek yang selalu mendominasi penjualan teratas dalam industri mobil nasional. Salah satu perusahaan yang selalu menguasai pangsa pasar penjualan yaitu Toyota Astra Motor (TAM). Pangsa pasar yang selalu berada pada posisi pertama atau sebagai penjualan terbesar pada tahun 2008 sampai dengan 2012 dapat dilihat dari Gambar 1.



Gambar 1 Penjualan industri mobil nasional Tahun 2008-2012

Sumber : dari berbagai sumber (diolah)

Secara lebih terperinci, pada tahun 2012 penjualan kendaraan oleh Toyota secara total mencapai lebih dari 400.00 unit atau tumbuh 30,5 persen jika dibandingkan dengan penjualan tahun 2011. Selama bulan September, penjualan mobil mencapai 102.111 unit, naik dibandingkan bulan sebelumnya yang mencapai 76.445 unit. Jumlah penjualan kendaraan roda empat oleh Toyota selama sembilan bulan merupakan penjualan unit terbanyak yang mencapai 298.646 unit, kemudian diikuti oleh Daihatsu yang menjual 120.664 unit, Mitsubishi 109.461 unit, dan Suzuki 87.882 unit. Jumlah penjualan mobil yang meningkat pesat memberikan pengaruh terhadap bisnis dari industri otomotif. Sebagai salah satu industri pendukung utama sektor otomotif adalah persediaan unit mobil dan kelangsungan hidup industri otomotif tergantung dari persediaan unit mobil.

Tahun 2012 ini merupakan tahun penuh tantangan bagi industri otomotif, karena adanya pengurangan subsidi bahan bakar dan regulasi terhadap uang muka kredit. Kebijakan *loan to value* (LTV) atau pengaturan uang muka kredit atau *down payment* (DP) Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) berdasarkan Surat Edaran Bank Indonesia No. 14/10/DPNP yang berlaku pada 15 Maret 2012 adalah menyediakan uang muka kredit 25-30 persen untuk kredit kepemilikan rumah dan mobil. Adanya kebijakan ini menimbulkan dampak negatif terhadap penyaluran

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.



kredit otomotif. Penyaluran kredit otomotif menjadi turun sejak aturan ini diterapkan. Berdasarkan data Bank Indonesia (BI), penurunan kredit otomotif mulai terjadi bulan Juli 2012. Nilai kredit menurun Rp 1,59 triliun dibandingkan Juni 2012 (*month to month/mtm*) yang mencapai Rp 107,21 triliun. Pada Oktober 2012 kredit otomotif menjadi Rp 100,04 triliun atau turun sebesar 6,5 persen dibandingkan posisi Juli 2012. Jika disetahunkan atau *year on year* (yoy) maka penyaluran kredit otomotif berkurang sebesar 3,34 persen.

Penjualan kendaraan yang menurun akibat diterapkannya kebijakan LTV ini juga ditambah oleh kondisi melemahnya pertambangan batubara dan penurunan harga minyak kepala sawit (CPO) menjelang akhir semester pertama tahun 2012. Turunnya kredit otomotif terbanyak adalah di luar Pulau Jawa. Penurunan permintaan dan harga komoditas banyak mempengaruhi daya beli masyarakat di luar Jawa, dan kondisi ini berimbas ke permintaan kendaraan. Penjualan kendaraan kategori di niaga (komersial) ini merupakan suatu sinyal atas naik turunnya perekonomian di suatu negara termasuk di Indonesia.

Perumusan Masalah

PT. XYZ merupakan salah satu perusahaan yang sudah berkembang di bidang otomotif yang memulai operasionalnya dari tahun 1972. PT. XYZ merupakan salah satu dari 5 (lima) *main dealer* mobil merek Toyota di Indonesia, dengan lingkup daerah pemasarannya adalah di 5 (lima) propinsi yaitu Riau, Jambi, Bengkulu, Pekanbaru, dan Bali. PT. XYZ sebagai *main dealer* Toyota memiliki fungsi atau kedudukan untuk melakukan penjualan maupun layanan purna jual (bengkel) untuk kendaraan yang dikeluarkan oleh Toyota dalam lingkup area kerjanya. Pendapatan terbesar dari PT. XYZ secara berturut-turut adalah dari kategori penjualan kendaraan diikuti oleh layanan purna jual dan terakhir adalah penjualan *spare parts*.

Realisasi penjualan di PT. XYZ dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2011 selalu mengalami peningkatan dan melebihi dari target perusahaan. Pada tahun 2012 target perusahaan tidak sepenuhnya tercapai, realisasi penjualan hanya mencapai 94,3 persen dari target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Selain itu sejak tahun 2010 persentase realisasi penjualan juga menurun dari 111,0 persen tercapai pada tahun 2010, menurun menjadi 100,2 persen pada tahun 2011, dan pada tahun 2012 kembali menurun dan lebih parah karena selain menurun menjadi 94,3 persen, target perusahaan juga untuk pertama kalinya dalam 5 tahun terakhir tidak tercapai. Jika hal ini dibiarkan diduga target ditetapkan oleh perusahaan pada tahun selanjutnya tidak akan tercapai, sehingga perusahaan harus mengambil langkah strategi manajerial untuk memperbaiki penjualan perusahaan.

Kondisi penjualan yang tidak dapat memenuhi target perusahaan mengakibatkan banyak kendaraan yang tidak dapat terjual. Dengan kondisi tersebut membuat persediaan kendaraan yang menumpuk dan juga kondisi pembayaran hutang yang tidak dapat sesuai jadwal. Ketidaksesuaian pembayaran ini mengakibatkan adanya biaya lain seperti penalti ke TAM, maupun biaya lainnya dengan berupaya menutup hutang dari pinjaman bank. Adapun target, realisasi, dan persentase realisasi penjualan dapat dilihat pada Tabel 1. Gambaran





umum kondisi perusahaan 5 tahun terakhir yang berhubungan dengan modal kerja dan profitabilitas, persediaan, dan piutang usaha dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 1 Target, realisasi, dan persentase realisasi penjualan PT. XYZ

Tahun	Target Penjualan (Unit Produk)	Realisasi Penjualan (Unit Produk)	Persentase Realisasi Penjualan (%)	Growth Persentase Realisasi Penjualan (%)
2008	12.751	13.936	109,3	-
2009	12.450	13.168	105,8	-3,5
2010	16.425	18.232	111,0	5,2
2011	21.036	21.076	100,2	-10,8
2012	27.385	25.828	94,3	-5,9

Sumber: Laporan keuangan tahunan PT. XYZ

Umur piutang PT. XYZ rata-rata per tahun memiliki 1 periode perputaran selama 15 hari. Hal ini menjelaskan bahwa kemampuan dana yang tertanam dalam piutang untuk berputar adalah sebanyak 15 hari dalam 1 tahun. Dalam kurun 5 tahun terakhir kemampuan berputarnya menjadi lebih lama dengan tahun sebelumnya, sehingga mengakibatkan sulit mendapatkan uang tunai dalam waktu cepat, keadaan ini sangat menghambat aktifitas produksi perusahaan yang membutuhkan dana cepat untuk melakukan operasional, khususnya untuk pembayaran ke supplier utama yaitu TAM yang hanya diberikan masa tenggang pembayaran hanya 7 Hari. Peningkatan kewajiban PT. XYZ ke TAM rata-rata 28,27 persen setiap tahunnya.

Dengan ketentuan pembayaran ke TAM yang harus *on time*, persediaan yang ada pada PT. XYZ harus terjual sesuai target. Pembayaran yang harus tetap dilaksanakan sesuai jatuh tempo mengharuskan target tercapai secara penuh. Rasio untuk persediaan memiliki rata-rata sebesar 24 hari dalam 1 tahun. Hal ini menggambarkan bahwa kemampuan dana selama periode tahun 2008 sampai 2012 perusahaan memiliki rasio persediaan setiap tahunnya yang semakin meningkat atau dapat dikatakan persediaan di gudang semakin meningkat atau dapat dikatakan persediaan dalam gudang semakin cepat harinya berada dalam gudang dan percepatannya semakin menurun, dilihat peningkatan nilai persediaan setiap tahunnya.

Pengelolaan persediaan dan piutang usaha akan berpengaruh penting terhadap modal kerja dan meningkatkan profitabilitas. Pengelolaan persediaan merupakan fungsi manajerial yang sangat penting dalam sebuah perusahaan, karena pemeriksaan fisik atas persediaan ini banyak melibatkan investasi rupiah dan mempengaruhi efektifitas dan efisiensi persediaan kegiatan perusahaan. Oleh sebab itu, likuiditas persediaan sebuah perusahaan sangat menarik untuk dikaji. Semakin cepat Bergeraknya persediaan akan berimplikasi pada pendanaan modal kerja sebuah perusahaan. Selain itu, barang yang terjual secara kredit kepada pelanggan berakibat pada terjadinya piutang usaha bagi perusahaan pada suatu periode tertentu.

Persediaan maupun piutang usaha erat kaitannya dengan tingkat keuntungan dan kegiatan pendanaan perusahaan. Kedua hal tersebut akan menjadi kunci berkembangnya perusahaan yang bersangkutan. Perusahaan akan *sustain* memajukan usahanya jika tingkat persediaan kecil dan piutang usaha cepat tertagih. Jika dikelola dengan baik, persediaan dan piutang usaha adalah satu sumber profitabilitas dalam suatu perusahaan.



Tabel 2 Kinerja perusahaan PT. XYZ tahun 2008 sampai 2012 (Milyar Rupiah)

Keterangan	2008	2009	2010	2011	2012
Penjualan	2.060	2.121	3.063	3.636	4.754
Harga Pokok Penjualan	1.769	1.759	2.564	3.065	4.057
Laba Kotor	291	362	499	571	697
Laba Operasi	108	157	184	194	221
Laba Bersih	77	126	165	172	194
Persediaan	77	64	161	159	564
Piutang Usaha	100	86	166	184	376
Aktiva Lancar	280	351	576	764	1.061
Hutang Usaha	75	53	108	126	280
Hutang Bank	-	-	14	15	96

Sumber: Laporan keuangan tahunan PT. XYZ

Permasalahan perusahaan dapat dilihat dari fluktuatifnya *growth* laba bersih PT. XYZ. Laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Keberhasilan utama perusahaan dalam meraup keuntungan tergantung pada besarnya laba bersih dibandingkan modal kerja. Jika perusahaan selalu meningkatkan target penjualan tahunan, secara otomatis biaya yang harus dikeluarkan pun akan meningkat. Tetapi hal yang terjadi adalah laba bersih yang didapatkan oleh perusahaan tidak sebanding dengan peningkatan biaya penjualan dan persediaan yang dilakukan oleh perusahaan. Penambahan *showroom* yang dilakukan oleh perusahaan yang dilakukan di beberapa daerah juga tidak dapat meningkatkan laba bersih perusahaan secara signifikan. Hal ini menandakan perusahaan tersebut dinilai belum mampu memaksimalkan peningkatan modal yang telah dikeluarkan yang sebenarnya dilakukan perusahaan untuk mencapai laba bersih yang lebih banyak.

Permasalahan perusahaan selain laba bersih adalah biaya penjualan produk PT. XYZ. Biaya penjualan juga terlihat tidak stabil setiap tahunnya. Kenaikan biaya penjualan seharusnya diikuti dengan kenaikan laba bersih perusahaan yang signifikan, tetapi hal ini tidak terjadi di PT. XYZ. Terdapat permasalahan pada manajemen dimana terdapat ketidakmampuan mengendalikan biaya penjualan yang seharusnya dapat disesuaikan dengan target perusahaan. Ketika perusahaan PT. XYZ meningkatkan biaya penjualan maka konsekuensi ideal yang diperoleh perusahaan adalah peningkatan laba bersih yang signifikan. Kenaikan laba bersih perusahaan tidak diimbangi dengan efisiensi biaya penjualan pada tahun 2008-2012, seharusnya perusahaan dapat memperoleh laba bersih lebih banyak lagi jika mampu melakukan efisiensi pada biaya penjualan.

Pada aspek persediaan terlihat bahwa terdapat masalah seperti yang terjadi pada tahun 2012, dimana jumlah persediaan perusahaan sangat besar. Nilai ini hampir 8 kali lipat lebih banyak daripada jumlah persediaan yang terdapat pada tahun 2008. Hal ini menunjukkan ketidakmampuan manajemen dalam memasarkan produk perusahaan yang menyebabkan realisasi penjualan perusahaan pada tahun 2012 tidak mencapai target. Kondisi idealnya adalah persediaan dapat diminimalisir sedikit mungkin dengan tercapainya target penjualan perusahaan, tetapi kenyataannya target tidak terealisasi sehingga menyebabkan menumpuknya persediaan perusahaan. Tingginya biaya persediaan

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.





Hak cipta dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Berdasarkan pemaparan diatas dapat diuraikan rumusan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana kinerja keuangan perusahaan dilihat dari aspek likuiditas, aktifitas, profitabilitas, dan solvabilitas?
2. Bagaimana pengaruh modal kerja dan faktor-faktor lain terhadap profitabilitas PT. XYZ?

Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Menganalisis kinerja keuangan perusahaan dilihat dari aspek likuiditas, aktifitas, profitabilitas, dan solvabilitas.
2. Menganalisis pengaruh modal kerja dan faktor-faktor lain terhadap profitabilitas PT. XYZ.

Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan didapat manfaat sebagai berikut :

1. © Bagi manajemen perusahaan PT.XYZ akan mendapatkan informasi tentang kinerja keuangan pengelolaan persediaan dan piutang usaha agar dapat meningkatkan kemampuan keuangan perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas pada tahun-tahun berikutnya.
2. Bagi peneliti diharapkan dapat memperdalam wawasan dan ilmu pada bidang manajemen keuangan khususnya pengelolaan modal kerja dan faktor-faktor lain pengaruhnya terhadap profitabilitas perusahaan.
3. Bagi masyarakat umum, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan dalam menyusun kebijakan keuangan perusahaan.

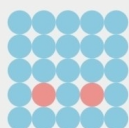
Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian yang dilakukan dalam penulisan tesis ini adalah pada perusahaan otomotif PT. XYZ. Data yang digunakan adalah data yang berhubungan dengan analisis vertikal, horizontal, piutang, persediaan, modal kerja, dan analisis keuangan di PT. XYZ pada tahun 2008-2012. Sesuai dengan judul tesis ruang lingkup penelitian dibatasi aspek-aspek keuangan, tidak membahas secara lebih lanjut di luar aspek tersebut, seperti aspek politik, pemasaran, dan sumber daya manusia pada perusahaan. PT. XYZ merupakan perusahaan yang secara spesifik menjual produk kendaraan, layanan purna jual, dan penjualan *spare parts*.

2 TINJAUAN PUSTAKA

Profitabilitas

Profitabilitas merupakan besarnya keuntungan yang harus dicapai sesuai dengan yang diharapkan. Profitabilitas atau kemampulabaan merupakan



Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
 Institut Pertanian Bogor

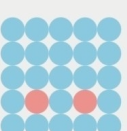
MB-IPB



Hak cipta dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IPB

Untuk Selengkapnya Tersedia di Perpustakaan MB-IPB



MB-IPB
Program Pascasarjana Manajemen dan Bisnis
Institut Pertanian Bogor

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.