

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab IV, maka dengan segala keterbatasan penulis mencoba menyimpulkan dan sekaligus memberikan penilaian terhadap PT .Titis Sampurna sebagai berikut :

1. Total aktiva perusahaan mulai tahun 1991 hingga tahun 1995 cenderung mengalami penurunan. Dari Rp. 6.476.753.462 tahun 1991 menjadi Rp. 5.665.189.744 tahun 1995 atau turun sebesar 12,53% selama 5 tahun terakhir ini. PT.Titis Sampurna telah berusaha menambah aktiva tetapnya namun kurang berarti untuk mendukung peningkatan penjualan di tahun 1991 sebesar Rp. 11.325.106.538, dan pada tahun 1995 hanya mampu mencapai penjualan Rp.7.074.343.944 (turun 37,53% dari tahun 1995).
2. Melihat penurunan penjualan ini, menunjukkan bahwa PT.Titis Sampurna tidak mampu bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Ini diakibatkan tingginya biaya operasional perusahaan sehingga harga jualnya terlalu rendah dibandingkan dengan harga pokok produksinya. Pandapat ini didukung dengan melihat kemampuan menghasilkan laba dari perusahaan semakin kecil tiap tahunnya, dari Rp. 1.378.641.968 tahun 1991 menjadi Rp. 95.853.016 tahun 1995 (turun 93,05%).

3. Kemampuan menghasilkan laba yang semakin menurun terutama disebabkan oleh tingginya Cost of Good Sold dari PT. Titis Sampurna dan kurang bermanfaatnya fungsi marketingnya.

Walaupun biaya terhadap pemasaran ditingkatkan tapi tidak memberikan Profit margin yang menggembirakan dalam peningkatan penjualan. Yang terjadi malah sebaliknya, kenaikan biaya pemasaran malah mengakibatkan penurunan penjualan.

Pada tahun 1994 besarnya biaya pemasaran hampir 2 kali lipat dimana mencapai jumlah Rp. 554.784.864 dibandingkan tahun 1991 Rp.267.583.064 (naik 207,33), dan yang terjadi dalam penjualan malah turun 21,05% dari tahun 1991 (hanya Rp. 8.941.349.578).

4. Ditinjau dari analisa ratio dapat disimpulkan hal-hal berikut :

- Likwiditas Ratio

Melihat ratio likwiditas ini cenderung meningkat tiap tahun dari 156% tahun 1991 menjadi 211% tahun 1992. Meningkatnya ratio likwiditas ini bukanlah keberhasilan usaha selama periode yang bersangkutan, tetapi pengaruh penambahan modal yang semakin tinggi.

Ratio likwiditas yang cukup tinggi ini menunjukkan besarnya dana yang menganggur dalam perusahaan. Hal ini membawa dampak negatif terhadap tingkat profitabilitas perusahaan (menurun).

- Ratio Solvabilitas

Pada tahun 1991 perbandingan antara hutang dengan aktiva perusahaan mencapai 51,56%, namun ratio ini hanya 5,9% pada

tahun 1995. Ratio total debt to equity juga mengalami penurunan yang cukup tajam 5 tahun terakhir yaitu dari 106% (tahun 1991) menjadi 6,3 % tahun 1995.

Dari sini terlihat bahwa PT. Titis Sampurna tidak mau memanfaatkan fasilitas kredit yang diberikan perbankan.

Pada hal ini perusahaan yang ingin berkembang pesat selalu memanfaatkan fasilitas kredit untuk pengembangan perusahaan karena penggunaan jasa bank pada prinsipnya ditujukan untuk pertumbuhan ekonomi. Namun PT.Titis Sampurna tidak memanfaatkan peluang ini untuk memajukan perusahaannya.

- Ratio Aktivitas

Secara keseluruhan menunjukkan penurunan selama periode tersebut. Bila kita bandingkan tahun 1991 dengan 1995 terlihat sebagai berikut :

	Th.1991	th. 1995
Total Assets Turn Over	1,75 X	1,25 X
Average Receivable	4,04 X	2,52 X
Working Capital Turn Over	2,18 X	1,55 X
Fixed Assets Turn Over	10,80X	7,50 X

Ini menunjukkan semakin melemahnya kegiatan dan produktivitas perusahaan. Dengan kata lain penggunaan kapasitas produksi dari tahun 1991-1995 menurun drastis. Terutama sekali terlihat dari

perputaran aktiva tetap yang menurun, ini berarti sebagian produksi menganggur (mesin menganggur).

- Ratio Profitabilitas

Penurunan penjualan setiap tahunnya yang membawa pengaruh yang cukup besar terhadap profitabilitas perusahaan.

Profitabilitas	th.1991	th.1995
Groos Profit Margin	33%	23,4%
Return on Assets	3,2%	2,3%
Return on Equity	6,6%	2,4%
Profit Margin	18,3%	1,8%

Terlihat adanya penurunan yang drastis selama lima tahun terakhir ini. Penurunan profitabilitas ini juga sebagai pengaruh dari penggunaan aktiva tetap yang tidak optimal.

Sehingga biaya tetap perusahaan semakin tinggi. Dengan kata lain kemampuan Profit Margin untuk menutupi biaya lain semakin lemah diakibatkan makin meningkatnya biaya tetap dan kegagalan untuk meningkatkan penjualan.

B. Saran-saran

Akhirnya penulis mencoba memberanikan diri untuk memberikan saran-saran yang kiranya berguna untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan.

1. Kiranya untuk membenahi penurunan prestasi PT.Titis Sampurna yang semakin mendekati batas-batas kritis (tidak dapat menghasilkan laba) ada baiknya perusahaan menerapkan analisa SWOT untuk mengambil langkah/strategi kearah perbaikan.

Strength : Adanya dukungan keuangan perusahaan yang cukup kuat, debt rasionya masih rendah, pengendalian likwiditas yang baik.

Weakness : Penurunan penjualan maupun keuntungan serta aktiva sejak tahun 1991.

Opportunity : Masih terbukanya kemungkinan menarik pinjaman karena perusahaan ini belum mempunyai hutang jangka panjang.

Threats : - para pesaing/perusahaan yang sejenis.
- perkembangan teknologi yang sangat tepat.

2. Untuk meningkatkan Return on Equity & Return on Assets sebaiknya mencoba menekan biaya operasional dengan jalan membuat perencanaan yang cukup matang.
3. Perlu lebih memperhatikan prinsip pembelanjaan dimana untuk membiayai aktiva tetap sebaiknya digunakan dari sumber dana jangka panjang pula.

Disamping itu perlu ditingkatkan keseimbangan antara modal sendiri dengan hutang jangka panjang (financial leverage) untuk lebih meningkatkan return in invesment.

Dimana hal ini sama sekali tidak dipertimbangkan oleh PT.Titis Sampurna, terlihat dari tidak adanya sama sekali hutang jangka panjang.

4. Disamping hal-hal diatas juga dipandang perlu untuk mengembangkan strategi diversifikasi & diferensiasi produk. Sehingga bila dari produk yang satu mengalami kerugian (keuntungan kecil) diharapkan dari produk lain dapat menutupinya.
5. Kegagalan dalam bidang pemasaran perlu lebih memperhatikan prinsip marketing unit yaitu dengan memperhatikan keseimbangan antara kecepatan komponen 4p , yaitu place, product, price dan selanjutnya menggalakkan promotional unit agar produk perusahaan tersebut semakin dikenal masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang Rianto, Drs., Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, edisi 3, yayasan Penerbit Gama, Yogyakarta, 1993.
- Hongren, Carles. T., Pengantar Akutansi Manajemen, Prentice Hall, edisi 6, Erlangga, Jakarta 1994.
- Horn, James C. Van, Financial Manajemen and Policy, Prentice Hall, edisi 8, Englewood Cliffs. New Jersey, 1986.
- Koontz, Harold and Cyril O' Donnel, Manajemen. Mc. Grawhill, Edisi 8, Erlangga, Jakarta, 1990.
- Komite Prinsip Akutansi (PAI), Prinsip Akutansi Indonesia, Liberty, Yogyakarta 1995.
- S. Munawir, Drs, Analisa Laporan Keuangan. edisi 4, Liberty, Yogyakarta, 1995.
- Syafaruddin Alwi, Drs, Alat-alat Analisa dalam Pembelanjaan, edisi 3, PT. Handi Offset, Yogyakarta, 1993.