

**ANALISIS PROFITABILITAS DITINJAU DARI AKTIVITAS
BISNIS PERUSAHAAN
(Studi kasus pada PT. Ekadharna International Tbk – EKAD
yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)**

*Profitability,
Financial ratios*

Septiansyah & Aang Munawar

076

*Program Studi Keuangan
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor, Indonesia
Email : lemlit@stiekesatuan.ac.id*

Submitted:
MAY, 2018

Accepted:
OCTOBER, 2018

ABSTRACT

In general, the purpose of the establishment of a company is to obtain maximum profit. Profitability is the ability of a company to earn a profit (profit) in a certain period. The profitability ratios measure the effectiveness of management based on return generated from sales and investments.

The purpose of this analysis is to know the profitability analysis by using the company's financial statements for five years ie the period 2012-2016 in companies engaged in the field of the chemical sub-sector. This analysis is taken because there is still a difference of analysis between analysis one with other analysis.

This research is conducted by using financial ratio analysis method. By using the analysis of financial ratios, it can be seen that profitability ratios, activity, liquidity, and solvency of the company affect the company's profitability, this can occur because of internal and external factors contained within a company. Then it can be concluded that profitability can affect the growth of the company.

Keywords: profitability, financial statements, profit and loss, financial ratios.

PENDAHULUAN

Sektor industri dasar dan kimia mewakili unsur dasar yang digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Hampir semua barang yang kita gunakan sehari-hari merupakan produk dari perusahaan industri dasar dan kimia yang terdaftar di BEI. Dengan perkembangan ekonomi yang sangat pesat itu tentu saja akan menimbulkan persaingan yang sangat ketat antara perusahaan sejenis. Persaingan ini tentu saja tidak berpusat pada penjualan saja, tapi menyangkut dengan hal lain seperti kinerja keuangan dan kinerja saham.

PT Ekadharna International Tbk (EKAD), didirikan dengan nama PT Ekadharna Widya Graphika tanggal 20 November 1981 dengan mengembangkan usaha dibidang industri pita perekat. Perseroan telah menjadi perusahaan publik sejak tahun 1990 yang sahamnya dicatat di Bursa Efek Jakarta.

Penguasaan jaringan distribusi yang luas membuat Perseroan berhasil menjangkau hampir seluruh Kota Madya/ Kabupaten di Pulau Jawa, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi dan Bali. Dengan didukung kualitas produk yang prima telah membawa Perseroan mampu mempertahankan pertumbuhan penjualan di

JIMKES

Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan

Vol. 6 No.2, 2018
pg. 076-080
STIE Kesatuan
ISSN 2337 – 7860

tahun 2016 ditengah melemahnya daya serap pasar dan tekanan kompetisi yang cukup tinggi. Luasnya jaringan distribusi ini juga mempunyai tujuan untuk memberikan pelayanan terbaik ke semua segmen pelanggan yang ada dengan cepat dan tepat sehingga memberikan keuntungan bagi pelanggan dan Perseroan.

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan perseroan dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan dengan cara menganalisis bisnis, laba rugi, kemampuan labarugi, manajemen aset, dan kebijakan pendanaan PT Ekadharm International Tbk selama periode penelitian.

TINJAUAN PUSTAKA

Analisis bisnis merupakan proses evaluasi prospek ekonomi dan resiko perusahaan. Hal tersebut meliputi analisis atas lingkungan bisnis perusahaan, strateginya, serta posisi keuangan dan kinerjanya. Analisis berguna dalam banyak keputusan bisnis seperti memilih investasi dalam efek (surat berharga atau sekuritas) ekuitas atau utang jangka pendek, menilai perusahaan dalam penawaran saham perdana dan mengevaluasi restrukturisasi yang meliputi merger, akuisisi, dan divestasi.

Laporan laba rugi merupakan suatu ikhtisar yang menggambarkan total pendapatan dan total biaya, serta laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode akuntansi tertentu. Laba atau rugi yang dihasilkan dari ikhtisar ini menjadi bagian dari kelompok ekuitas dalam neraca.

Menurut Joel G. Siegel dan Jae K. Shim (2005), menjelaskan bahwa “Penjualan adalah penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan kelayakan dalam bursa sebagai pertimbangan. Pertimbangan ini dapat dalam bentuk tunai kas atau harta lainnya.

Hery (2015) menjelaskan bahwa “Harga pokok penjualan adalah harga pokok dari barang yang dijual, dimana harga pokok dari barang yang tersedia untuk dijual dikurangi dengan persediaan akhir barang dagang”.

Jopie Jusuf (2006), biaya operasi atau biaya operasional adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasi perusahaan sehari-hari.

Profitabilitas menurut Sofyan Syafri Harahap (2013) adalah menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber daya yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang perusahaan.

Menurut Mahmud M. Hanafi (2009), menyatakan bahwa “Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut: $Laba = Penjualan - Biaya$ ”.

Ir. Kuswadi, MBA (2008) harta atau kekayaan (aset) perusahaan adalah sumber daya yang dikuasai oleh perusahaan karena peristiwa masa lalu.

Brigham dan Houston (2011), peningkatan utang diartikan oleh pihak luar tentang kemampuan perusahaan untuk membayar kewajiban di masa yang akan datang atau adanya resiko bisnis yang rendah, hal tersebut akan direspon secara positif oleh pasar.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode deskriptif, kuantitatif, dan eksploratif yaitu metode studi kepustakaan dengan mengambil data-data yang diperlukan untuk menyelesaikan penelitian ini. Metode ini digunakan dengan alasan untuk mengetahui analisis profitabilitas perusahaan.

Sedangkan alat analisis yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode analisis *Common Size*, *analisa Trend*, *analisa Rasio Keuangan*, dan analisis SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis *Profitabilitas* PT. Ekadharna International Tbk

Dalam dunia bisnis persaingan antara perusahaan dengan perusahaan yang lain bukanlah hal yang baru, tetapi semakin lama akan semakin ketat. Hal ini terbukti banyaknya produk-produk baru yang semakin memahami kebutuhan konsumen.

Untuk memenuhi tantangan tersebut, perusahaan perlu menerapkan strategi bisnis yang sesuai dengan kekuatan-kekuatan internal perusahaan maupun eksternal (peluang dan ancaman) suatu pasar. Perusahaan dapat mengembangkan strategi bisnis untuk mengatasi ancaman eksternal dan merebut peluang yang ada dalam menghadapi persaingan. Setiap perusahaan harus dapat menilai kekuatan dan kelemahannya untuk menghadapi peluang dan ancaman yang ada sehingga perusahaan dapat memiliki strategi yang kuat untuk bersaing dengan pesaingnya.

a. Analisis Bisnis Perusahaan

Berdasarkan pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan, dapat diketahui kedudukan perusahaan dan juga kedudukan para pesaing perusahaan yang dilihat dari penjualannya, dimana Barito Pacific, Tbk menduduki peringkat ke-1 dengan rata-rata penjualan 41,93%, sedangkan Perusahaan Ekadharna International, Tbk berada pada peringkat ke-7 dengan rata-rata penjualan 0,81%. Tetapi jika dilihat dari produk yang dihasilkan perusahaan pada Sub Sektor Kimia, PT Ekadharna International, Tbk merupakan satu-satunya perusahaan yang memproduksi pita perekat.

Sehingga dapat ditarik simpulan bahwa perusahaan-perusahaan lainnya yang berada di dalam sub sektor kimia bukan merupakan pesaing PT. Ekadharna International, Tbk. Hal itu dikarenakan barang yang dijual perusahaan bukan produk yang sama dengan barang yang dijual oleh perusahaan lain dalam sub sektor kimia. Sehingga sasaran konsumen pun berbeda, sasaran konsumen perusahaan adalah konsumen-konsumen yang membutuhkan alat-alat kantor seperti pita perekat, karena produk yang ditawarkan perusahaan adalah pita perekat.

b. Analisis Laba Rugi Perusahaan

Berdasarkan pengolahan dan analisis data mengenai laba rugi perusahaan, maka dapat diuraikan sebagai berikut :

- Penjualan dari tahun 2012 sampai dengan 2016 selalu meningkat tiap tahunnya yang memiliki nilai rata rata penjualan sebesar Rp 486.091 (dalam jutaan

rupiah). Namun apabila dibandingkan dengan penjualan dari rata-rata industri yang memiliki nilai sebesar Rp 6.157.021 (dalam jutaan rupiah) maka dapat dikatakan bahwa penjualan perusahaan masih berada dibawah penjualan rata-rata industri, yang artinya PT Ekadharma International, Tbk masih belum mampu menguasai pangsa pasar.

- HPP terhadap penjualan dari tahun 2012 sampai dengan 2016 selalu menurun tiap tahunnya yang memiliki nilai rata-rata sebesar 71,48%. Penurunan HPP terhadap penjualan ini menunjukkan bahwa perusahaan sudah efisien dalam menekan harga pokok penjualannya, sehingga penjualannya mampu menghasilkan laba yang maksimal. Jika dibandingkan dengan rata-rata industrinya, perusahaan ini sudah lebih baik dalam menekan HPP karena nilai HPP terhadap penjualan perusahaan berada dibawah rata-rata industrinya yang memiliki nilai sebesar 81,93%.
- Beban operasi terhadap penjualan dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 mempunyai tren yang meningkat yang memiliki nilai rata-rata sebesar 13,34%. Peningkatan biaya operasi terhadap penjualan ini artinya perusahaan belum efisien dalam menekan biaya operasi sehingga akan berpengaruh terhadap laba yang akan diperoleh dari penjualannya. Namun apabila dibandingkan dengan rata-rata industri yang memiliki nilai sebesar 11,57%, maka dapat dikatakan bahwa PT Ekadharma International, Tbk masih kalah dalam menekan biaya operasinya dibandingkan dengan rata-rata industri.

c. Analisis Kemampulabaan Perusahaan

Selama periode penelitian dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016, maka dapat diambil kesimpulan bahwa rasio kemampulabaan yang meliputi GPM, OPM, NPM, ROA, ROE dan EPS memiliki nilai di atas rata-rata industri sub sektor industri dasar dan kimia yang berarti perusahaan sudah mampu memaksimalkan laba dari penjualannya dibandingkan dengan industri yang sejenis.

d. Analisis Manajemen Aset

Berdasarkan pengolahan dan analisis data mengenai manajemen aset perusahaan, maka dapat diuraikan sebagai berikut :

- Selama periode penelitian dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016, maka dapat diambil simpulan bahwa rasio aktivitas perusahaan yang meliputi rasio *Current Assets TurnOver* (CATO) yang memiliki nilai sebesar 2,27 berada dibawah nilai CATO dari rata-rata industri yang memiliki nilai 2,45. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan belum efektif dalam mengelola aset lancar yang dimiliki perusahaan. Sedangkan pada rasio *Fixed Assets TurnOver* (FATO), dan *Total Assets TurnOver* (TATO) memiliki nilai diatas rata-rata industrinya. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan sudah efektif dalam mengelola aset tetap yang dimiliki perusahaan.
- Selama periode penelitian dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016, maka dapat disimpulkan bahwa rasio likuiditas perusahaan yang meliputi *Current Ratio* dan *Quick Ratio* yang memiliki nilai sebesar 2,59 dan 1,25 berarti berada di atas 1. Sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan dalam keadaan likuid atau perusahaan dapat menjamin semua kewajiban lancarnya dengan aset lancar yang dimiliki perusahaan. Tetapi nilai *current ratio* dan *Quick Ratio* perusahaan berada dibawah nilai rata-rata industrinya yang memiliki nilai sebesar 3,08 dan 2,08. Dapat dikatakan bahwa perusahaan belum mampu menjadi utang lancarnya dibandingkan dengan rata-rata industri perusahaan

sejenis. Lalu pada rasio *Cash Ratio* memiliki nilai sebesar 0,46 yang berarti dibawah 1. Perusahaan belum mampu memenuhi kewajiban jangka pendeknya dengan menggunakan kas yang dimiliki perusahaan.

e. Analisis Kebijakan Pendanaan

Selama periode penelitian dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016, maka dapat disimpulkan bahwa rasio solvabilitas perusahaan yang meliputi *Debt to Assets Ratio* (DAR) dan *Debt to Equity Ratio* (DER) yang memiliki nilai sebesar 0,31 dan 0,39 yang berada di bawah DAR dan DER dari rata-rata industrinya yang memiliki nilai 0,47 dan 4,47. Maka dapat dikatakan bahwa perusahaan tidak menggunakan banyak hutang sebagai sumber pendanaan. Disini perusahaan masih bisa menggunakan aktiva dan modal sendiri yang dimilikinya sebagai sumber pendanaan perusahaan dibandingkan dengan rata-rata industri perusahaan yang sejenis.

080

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat diambil simpulan sebagai berikut:

a. Dilihat dari pangsa pasar

Selama periode tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 perusahaan masih memiliki pangsa pasar yang belum bisa menguasai pasar karena banyaknya pesaing yang mempunyai nilai penjualan yang tinggi dibandingkan dengan perseroan. Tetapi perusahaan memiliki peluang untuk bisa menguasai pasar karena dari seluruh perusahaan yang bergerak di sub sektor kimia, PT. Ekadharma International, Tbk merupakan satu-satunya perusahaan yang memproduksi pita perekat. Sehingga dapat dikatakan bahwa perusahaan tidak mempunyai pesaing di dalam sub sektor kimia jika dilihat dari produk yang dijual oleh perusahaan.

b. Posisi persaingan

Dilihat dari posisi persaingan bisnis, tidak memiliki pesaing yang berbahaya dan mengancam turunnya penjualan perusahaan karena PT. Ekadharma International, Tbk adalah satu-satunya perusahaan yang memproduksi pita perekat, sehingga perusahaan akan lebih mudah dalam melakukan penjualan, karena perusahaan menjual produk yang berbeda dengan perusahaan di industrinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham dan Houston. 2011. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hanafi, M.M. (2009). *Manajemen Keuangan Edisi Satu*. Yogyakarta: BPF.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2013. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan Edisi 11*. Rajawali Pers, Jakarta.
- Hery. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: CAPS.
- Ir. Kuswadi, MBA. 2008. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Jusuf, Jopie. 2006. *Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Rentabilitas pada Sektor Perbankan*. Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.
- Shim, K Jae., dan Joel G. Siegel, 2005. *Budgeting*. Erlangga, Jakarta.