BAB 1

PENDAHULUAN

* 1. Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha di Indonesia yang semakin kompetitif menuntut setiap perusahaan untuk dapat mengolah dan melaksanakan manajemen perusahaan menjadi lebih profesional. Bertambahnya pesaing disetiap saat, baik pesaing yang berorientasi lokal maupun pesaing yang berorientasi international (*multinational corporation*), maka setiap perusahaan harus berusaha menampilkan yang terbaik, baik dalam segi kinerja perusahaan, juga harus ditunjang dengan strategi yang matang dalam segala segi termasuk dalam manajemen keuangan.

Bidang keuangan merupakan bidang yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Baik perusahaan yang berskala besar maupun kecil akan memberikan perhatian yang sangat besar dalam bidang keuangan ini. Terutama demi meningkatkan daya saing dengan perusahaan-perusahaan lain. Suatu perusahaan akan selalu terus meningkatkan posisi keuangan perusahaannya supaya dapat terus eksis dan mempunyai daya saing yang tinggi.

Manajemen keuangan sangat berpengaruh terhadap kelangsungan kegiatan dan eksistensi suatu perusahaan serta berpengaruh pula pada setiap individu yang ada dalam perusahaan tersebut. Oleh karena itu, seorang manajer keuangan dituntut untuk dapat menjalankan manajemen keuangan dengan baik, hal ini dilakukan agar

perusahaan dapat melaksanakan kegiatan operasional perusahaan dengan lebih efisien dan efektif, sehingga perusahaan dapat mengembangkan dan mem-pertahankan aktivitas serta keberadaan perusahaan. Tujuan utama kegiatan ekonomi dalam suatu perusahaan salah satunya adalah untuk memperoleh laba atau keuntungan yang optimal, Pertumbuhan laba yang baik merupakan hal yang sangat bermanfaat dalam meningkatkan laba/keuntungan. Adapun cara perusahaan meningkatkan laba yaitu dengan cara meningkatkan volume penjualan, menaikkan harga penjualan dan mengurangi biaya. Dengan pertumbuhan laba yang baik, kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan dapat menjadi lebih baik. Kemampuan perusahaan untuk dapat bersaing ditentukan oleh baik tidaknya kondisi perusahaan, salah satunya kondisi keuangan perusahaan. Cara yang dapat digunakan dalam mengukur pertumbuhan laba adalah dengan menganalisis laporan keuangan.

Analisis laporan keuangan menggunakan perhitungan rasio-rasio agar dapat mengevaluasi keadaan finansial perusahaan dimasa lalu, sekarang, dan masa yang akan datang. Rasio dapat dihitung berdasarkan sumber datanya yang terdiri dari rasio-rasio neraca yaitu rasio yang disusun dari data yang berasal dari neraca, rasio-rasio laporan laba-rugi, dan rasio-rasio antar laporan yang disusun berasal dari data neraca dan laporan laba-rugi. Laporan keuangan perlu disusun untuk mengetahui apakah kinerja perusahaan tersebut meningkat atau bahkan menurun dan didalam menganalisis laporan keuangan diperlukan alat analisis keuangan, salah satunya adalah dengan menggunakan rasio-rasio keuangan. Rasio keuangan tersebut meliputi rasio likuiditas, rasio solvabilitas, rasio aktivitas, rasio profitabilitas dan rasio pertumbuhan.

PT. Intraco Penta tidak lepas dari usaha yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan dalam menghasilkan efektifitas dan efesiensi pengelolaan keuangan. PT. Intraco Penta dalam mengetahui kondisi keuangan perusahaannya perlu adanya penilaian kinerja keuangan dengan menggunakan rasio profitabilitas untuk memperoleh laba di masa yang akan datang. Dari latar belakang masalah tersebut maka penulis menyusun Laporan Akhir Praktek dengan judul “ANALISIS RASIO PROFITABILITAS PADA PT. INTRACO PENTA, TBK CABANG MANADO TAHUN 2015-2016”

* 1. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka yang menjadi perumusan masalah dalam Laporan Akhir Praktek ini adalah :

“Bagaimana tingkat rasio profitabilitas yang dicapai oleh PT. Intraco Penta, Tbk Cabang Manado pada tahun 2015-2016”?

* 1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini, yaitu untuk mengetahui tingkat rasio profitabilitas yang dicapai oleh PT. Intraco Penta, Tbk Cabang Manado pada tahun 2015-2016

* 1. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian untuk berbagai pihak, antara lain :

1. Bagi penulis, sebagai penerapan ilmu yang telah diperoleh serta untuk membandingkan teori dan praktek yang terjadi di lapangan. Juga untuk menambah wawasan
2. Bagi perusahaan, sebagai bahan masukan tentang bagaimana tingkat rasio profitabilitas yang dicapai oleh perusahaan
3. Bagi Politeknik Negeri Manado, sebagai sarana menambah ilmu pengetahuan dalam memperkaya wawasan mahasiwa khususnya Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Manado.
   1. Metode Analisis Data

Untuk menyusun laporan akhir praktek ini diperlukan metode pengumpulan data yang sesuai untuk dapat diuraikan dalam penulisan sehingga memudahkan pembaca untuk dapat memahaminya. Selama melakukan penelitian, penulis membatasi ruang lingkup dengan materi pembahasannya berupa rasio profitabilitas. Untuk itu didalam penelitian ini penulis memilih metode deskriptif komparatif. Metode deskriptif yaitu menggambarkan, menguraikan, dan menjelaskan suatu praktek untuk mengetahui tingkat rasio profitabilitas yang dicapai oleh PT. Intraco Penta, Tbk Cabang Manado.

1.6 **Deskriptif Umum Entitas**

A. Gambaran Umum Entitas



\**sumber: PT. Intraco Penta,Tbk Cabang Manado*

*Gambar 1*

PT. Intraco Penta, Tbk merupakan perusahaan yang mendistribusikan alat berat segmen khusus yang telah berdiri selama 47 tahun. Pada tahun 1970, Perseroan ini didirikan oleh empat orang kerabat yakni Sucipto Halim, Halex Halim, Wahab Firmansyah, dan Simin Kusumo. Keempat founding father ini merintis bisnis PT Intraco Penta, Tbk dari sebuah toko sederhana di Jakarta Pusat, sebagai toko yang menjual suku cadang alat berat. Berbekal komitmen yang kuat serta prinsip maju bersama mitra, hingga tahun 2013 aset PT Intraco Penta, Tbk telah mencapai Rp 240,5 triliun dari Rp. 10,5 miliar.

Hasil dari konsep bisnis yang diusung PT Intraco Penta, Tbk, yakni menyediakan layanan solusi total di bidang alat berat. Dengan konsep bisnis tersebut PT Intraco Penta, Tbk mengintegrasikan berbagai macam bisnis dari mulai distribusi alat berat baik yang baru maupun yang bekas, pembiayaan, penyewaan alat berat, manufaktur, engineering hingga kontraktor tambang.   
 Kemajuan bisnis PT Intraco Penta, Tbk juga tidak terlepas dari kemitraan yang erat dengan para prinsipal yang memiliki reputasi terdepan di industri alat berat, yakni Volvo, Ingersoll-Rand, Bobcat, SDLG, dan Sinotruk. Kelima merek ternama ini mendukung bisnis PT Intraco Penta, Tbk yang senantiasa menjaga kemitraan dengan para pelanggan yang sebagian besar bergerak di bidang usaha tambang dan kontraktor domestik. Selain itu, PT Intraco Penta, Tbk juga melayani perusahaan di berbagai sektor lainnya seperti agribisnis, minyak dan gas, infrastruktur dan konstruksi, serta industri umum. Bisnis perkebunan dan pertanian yang berkembang pesat mendorong PT Intraco Penta, Tbk menyediakan produk pilihan untuk melayani sektor ini melalui merek Mahindra. Alat berat dengan reputasi tinggi asal India ini merupakan solusi tepat dalam menggarap sektor pertanian dan perkebunan.

Produk-produk perusahaan seperti peralatan konstruksi Volvo, yang menduduki peringkat empat dunia di industri alat-alat konstruksi, Ingersoll-Rand yang populer di bidang konstruksi, dan aneka produk Bobcat. Selain itu kami juga menghadirkan Terex crane, serta berbagai merek terkemuka lainnya.

PT Intraco Penta bukan hanya menjual peralatan-peralatan konstruksi, tapi juga kebutuhan-kebutuhan lain seperti Component Rebuild Centre (CRC), persediaan suku cadang, dan konsinyasi kepada pelanggan untuk memastikan agar peralatan mereka bisa beroperasi secara terus menerus tanpa ada gangguan yang berarti.

Di tahun 2012, dua anak perusahaan INTA dibentuk untuk melengkapi strategi Total Solusi, yaitu PT Intraco Penta Prima Servis (IPPS) yang berfokus pada penjualan dan layanan brand Volvo dan SDLG PT. Intraco Penta Prima Servis (IPPS) adalah PT. Intraco Penta, Tbk (INTA) anak perusahaan, perusahaan dengan cepat tumbuh alat berat dan penyedia solusi total di Indonesia. Menawarkan produk-produk pasar terkemuka seperti Volvo Construction Equipment (VCE) dan SDLG. Bisnis ini berkisar kepuasan pelanggan. Memilih untuk memberikan lebih dari hanya sekedar menjual peralatan konstruksi yang berkualitas; bukan layanan kami memenuhi kebutuhan mereka yang lain juga. Situs konsinyasi di seluruh Indonesia, hampir 2.000 personel yang kuat dan berkembang, IPPS terus berbaris maju ke milenium ketiga, memanfaatkan Teknologi Informasi (TI) seperti SAP dan VSAT, kita telah mengurangi kepulauan untuk ukuran dikelola. Serta PT Intraco Penta Wahana (IPW) yang berfokus pada penjualan dan layanan merek Sinotruk, Bobcat, Doosan dan Mahindra. Selain itu, dibentuk anak usaha untuk rencana bisnis pertambangan melalui anak perusahaannya, PT INTA Resources. Sejumlah besar lini produk didistribusikan oleh INTA adalah pemimpin dalam penetrasi pasar. Sebagai perusahaan yang berfokus pada pelanggan, INTA bertujuan untuk menjadi penyedia solusi total terkemuka melalui saluran solusinya. Total solusi yang diwujudkan melalui anak perusahaan INTA Intan Baruprana Finance ( IBF ), IPPS, IPW, INTA Resources, Terrafactor Indonesia, Columbia Chrome Indonesia & Kasuari. PT. Intraco Penta, Tbk yang menyediakan solusi total di bidang alat berat. Dengan konsep bisnis tersebut, PT Intraco Penta, Tbk mengintegrasikan berbagai usaha dari penjualan alat berat, baik baru dan bekas, pembiayaan, sewa alat berat, manufaktur, teknik dan kontraktor penambangan. Pertumbuhan PT Intraco Penta, Tbk adalah hasil dari kemitraan yang erat dengan semua principal yang memiliki reputasi terkemuka di industri alat berat, yaitu Volvo, Doosan, Bobcat, SDLG, dan Sinotruk. Dukungan penuh dari lima merek terkemuka ini memungkinkan PT Intraco Penta, Tbk, secara terus menerus mempertahankan kemitraan dengan pelanggan yang sebagian besar terlibat dalam bisnis pertambangan dan kontraktor dalam negeri.

Pesatnya pertumbuhan di sektor pertanian dan perkebunan juga telah mendorong PT Intraco Penta, Tbk dalam menyediakan produk-produk untuk sektor ini melalui merek Mahindra. Mahindra adalah merek alat berat terkemuka dari India yang merupakan solusi sempurna untuk bekerja di sektor pertanian dan perkebunan.

Sasaran baru INTA adalah untuk membangun ekonomi lokal bekerjasama dengan pemerintah setempat serta para mitra usaha sambil senantiasa memperkuat bisnis inti dengan menerapkan strategi total solusi.

B. Organisasi Perusahaan

Gambar 2 : Struktur Organisasi Perusahaan

Branch Manager

ADH

PDH

SDH

Sales Unit

CSR

General Affair

Sales Part

Cashier

Admin Part

Admin Service

Warehouse

Office Boy

Mechanic

Security

Delivery Man

**\**Sumber Admin Dept. Head PT. Intraco Penta, Tbk Cabang Manado***

Adapun pembagian tugas (Job Description) pada PT. Intraco Penta, Tbk Cabang Manado Sebagai Berikut :

1. Branch Manager

* Mengambil keputusan dan membuat kebijakan yang berkaitan dengan sistem dan kinerja cabang perusahaan
* Mengawasi dan mengontrol serta memberi penilaian terhadap kinerja karyawan pada cabang perusahaan yang dipimpinnya
* Menandatangani semua dokumen-dokumen penting dalam perusahaan.

1. Sales Unit

* Menawarkan Unit/produk pada customer
* Menagih pembayaran customer.

1. SDH (Service Departemen Head)

* Mengambil keputusan dan membuat kebijakan yang berkaitan dengan sistem dan kinerja departemen yang pimpinannya khususnya dalam bidang service alat berat
* Mengontrol dan mengawasi kinerja karyawan pada departemen yang dipimpinnya.

1. Customer Support Representative

* Melayani segala kebutuhan customer
* Menerima keluhan dari customer
* Mengadakan kerja sama dengan customer

1. Admin Service

* Memproses permintaan perbaikan alat berat dari customer
* Memproses daily activity mekanik
* Membuat surat dan dokumen untuk keperluan departemen service.

1. Mehanic

* Mengunjungi customer dalam rangka perbaikan alat berat

1. PDH (Part Departemen Head)

* Mengambil keputusan dan membuat kebijakan yang berkaitan dengan sistem dan kinerja departemen yang dipimpinnya khususnya dalam bidang penjualan Sparepart
* Mengontrol dan mengawasi kinerja karyawan pada departemen yang dipimpinnya.

1. Sales Part

* Menawarkan Sparepart pada customer
* Menagih pembayaran pada customer Service Administrasi.

1. Admin Part

* Monitoring dan melakukan cek setiap hari untuk semua outstanding order, baik orderan ke HO/BO atau orderan ke cabang
* Bertanggung jawab atas seluruh proses Admin, mulai dari Purchase Order, Qoutation, Sales Order sampai dengan Invoice
* Melakukan Proses Good Receive secara sistem.

1. Warehouse

* Bertanggung jawab atas seluruh tata kelola inventory yang ada di Gudang
* Memastikan proses receiving Part berjalan dengan baik
* Memastikan *perpetual stock taking* dapat berjalan dengan continue
* Receiving dan Check Part
* Part Descrepency, part rusak atau part hilang/tertukar yang diterima dari HO, Principle atau dari Ekspedisi
* Proses Collect picking

1. Delivery Man

* Proses delivery sparepart ke customer
* Cek fisik sebelum part didistribusikan ke customer

1. ADH (Admin Departemen Head)

* Mengambil keputusan dan membuat kebijakan yang berkaitan dengan sistem dan kinerja departemen yang dipimpinnya khususnya dalam bidang administrasi dan keuangan
* Mengontrol dan mengawasi kinerja karyawan pada departemen yang dipimpinnya.

1. General Affair

* Mencari vendor yang mau bekerja sama dengan perusahaan dalam hal pembayaran kredit
* Mengurusi semua kendaraan perusahaan.

1. Cashier

* Membuat permintaan uang muka
* Membuat permintaan pembayaran
* Membuat bukti pengeluaran kas kecil
* Menjurnal setiap transaksi pengeluaran kas kecil berdasarkan bukti kas kecil
* Mengeluarkan kas kecil untuk operasional perusahaan.

1. Office Boy

* Menjaga kebersihan dan keindahan kantor.

C. Aktivitas Usaha

* Pemasaran / Penjualan

Dalam hal ini PT. Intraco Penta, Tbk Cabang Manado melakukan penjualan atau pemasaran unit alat - alat berat dan sparepart seperti Volvo, Ingersoll-Rand, Bobcat, Mahindra, SDLG dan Sinotruk. Seluruh alat berat yang dipasarkan oleh IPPS dan IPW dapat digunakan untuk berbagai sektor antara lain tambang batubara, tambang emas, tambang nikel, tambang bauksit, tambang lainnya, konstruksi tambang, konstruksi infrastruktur, pertanian, perkebunan, minyak dan gas bumi, industri umum, kehutanan, dan kebutuhan lainnya. Tabel berikut menggambarkan kontribusi masing-masing merek terhadap penjualan alat berat INTA sepanjang tahun 2015-2016.

Tabel 1

Penjualan alat berat & sparepart PT. Intraco Penta, Tbk Cabang Manado Tahun 2015 - 2016

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Des 2015 | | Des 2016 | |
| UNIT | Quantity/jumlah | Quantity/jumlah | Quantity/jumlah | Sales/Penjualan |
| VOLVO: |  |  |  |  |
| * EXCA | 111 | 222.346 | 91 | 138.315 |
| * MGR | 4 | 13.286 | 3 | 5.541 |
| * ADT | 43 | 205.074 | 24 | 76.194 |
| * LDR | 8 | 33.746 | 1 | 5.412 |
| * COM | 25 | 20.134 | 26 | 23.168 |
| * SDLG | 62 | 40.595 | 65 | 43.447 |
| VOLVO TOTAL | 253 | 535.181 | 210 | 292.526 |
| Bobcat | 76 | 41.111 | 60 | 33.748 |
| IR | 123 | 17.652 | 102 | 23426 |
| Sinotruk | 35 | 31.401 | 62 | 39.673 |
| Mahindra | 70 | 29.973 | 41 | 13.651 |
| Sany-palfinger | - | - | 2 | 603 |
| Others | - | - | 1 | 73 |
| Terra Used | 28 | 16.242 | 3 | 2.145 |
| Total | 585 | 671.561 | 418 | 405.845 |

\**sumber: PT. Intraco Penta,Tbk tahun 2015-2016*

* Pembelian

Pembelian yang dilakukan oleh PT. Intraco Penta,Tbk Cabang Manado adalah pembelian alat tulis kantor serta pembelian peralatan kantor seperti Printer, Kursi, Meja, ATK dan computer untuk menunjang aktivitas operasional perusahaan.

* Produksi

Dalam hal ini PT. Intraco Penta, Tbk tidak melakukan produksi karena perusahaan ini bergerak di bidang dagang dan jasa service. Serta alat berat yang dijual oleh perusahaan berasal dari luar negeri dan sparepart dikirim dari kantor pusat yang berlokasi di Jakarta.

* Penggajian dan Pengupahan

Untuk aktivitas pembayaran gaji karyawan di lakukan lewat bank Mandiri dan di bayarkan setiap tanggal 28 bulan berjalan. Gaji ditransfer ke rekening masing – masing karyawan dari karyawan hanya mendapatkan slip gaji melalui Admin Finance

* Kas

Untuk aktivitas kas perusahaan menggunakan kas kecil yang dipegang oleh *Cashier* di bagian *Finance* dengan jumlah Rp. 10.000.000 dan meng-gunakan metode Fluktuasi. Kegiatan yang menggunakan dana kas kecil biasanya untuk pembelian ATK, BBM, uang makan lembur, dan kegiatan perusahaan lainnya.