

BAB V

ANALISA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini, penulis akan melakukan analisa dan membahas masalah yang ada dengan menggunakan hasil pengolahan data yang telah dilakukan pada bab sebelumnya.

5.1 ANALISA DATA

5.1.1 Analisa Terhadap Prespektif Financial

Untuk mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan yaitu meningkatkan Investasi dan mencapai profitisasi usaha, maka perlu dianalisa hasil pengolahan data pada prespektif keuangan berikut ini :

a. ROI (Return On Investment)

Nilai ROI PT. TUFFINDO RAYA mengalami masa penurunan. Pada periode 2011 hingga periode 2013 PT. TUFFINDORAYA mengalami penurunan pada tiap tahunnya. Ini berarti laba bersih yang bisa diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan selama 3 tahun sebesar 47,86%.

Tabel 5.1 Nilai ROI

Tahun	Laba setelah pajak	Kekayaan	ROI (%)
2011	2.598.860.999,08	17.876.805.904,16	18,02%
2012	2.255.379.282,48	14.539.507.053,06	15,51%
2013	2.769.044.032,88	15.362.246.587,34	14,53%

b. ROE (Return On Equity)

Berdasarkan hasil pengolahan data, dimana ROE mengalami masa naik dan turun. Pada periode 2011 memiliki nilai yang tinggi namun periode 2012 mengalami penurunan, tetapi pada periode 2013 kembali mengalami kenaikan dengan nilai persentase lebih tinggi dari penurunan pada tahun 2012. Ini berarti keuntungan yang menjadi hak pemilik modal sendiri sebesar 2541,09%.

Tabel 5.2 Nilai ROE

Tahun	Laba setelah pajak	Kekayaan	ROE (%)
2011	2.598.860.999,08	100.000.000,00	2598,86%
2012	2.255.379.282,48	100.000.000,00	2255,37%
2013	2.769.044.032,88	100.000.000,00	2769,04%

c. Profit Margin

Dilihat dari data profit margin mengalami kenaikan pada periode 2011 hingga 2013. Hal ini dapat dilihat dari nilai profit margin 2011-2013.

Tabel 5.3 Nilai Profit Margin

Tahun	Laba operasi	Penjualan	Profit margin(%)
2011	2.938.901.496,62	10.609.012.401,17	27,70%
2012	2.510.309.655,92	8.981.556.727,96	27,94%
2013	3.522.278.457,41	8.555.796.256,65	41,16%

d. Tingkat perputaran Piutang

Berdasarkan hasil pengolahan data, tingkat perputaran piutang selama tiga periode mengalami kenaikan yang cukup drastis rata-rata piutang tersebut dilunasi rupiah aktiva yang dimiliki sebesar 152 hari,

Tabel. 5.4 Tingkat perputaran Piutang

Tahun	Penjualan kredit	Piutang	Tingkat perputaran piutang	Jangka pengumpulan utang (hari)
2011	10.609.012.401,17	17.359.598.028,54	0,611 x	0,0051 x
2012	8.981.556.727,96	13.556.614.394,32	0,662 x	0,0018 x
2013	8.555.796.256,65	4.626.026.313,70	1,849 x	0,0016 x

e. Tingkat perputaran Aktiva

Berdasarkan hasil pengolahan data, tingkat perputaran aktiva mengalami naik dan turun. Pada periode 2011-2012 mengalami kenaikan namun pada periode 2012-2013 mengalami penurunan. Ini berarti penjualan yang bisa diciptakan dari setiap rupiah aktiva yang dimiliki sebesar 1,90 x.

Tabel 5.5 Tingkat perputaran Aktiva

Tahun	Penjualan	Aktiva	Tingkat perputaran aktiva
2011	10.609.012.401,17	16.813.956.071,62	0,63
2012	8.981.556.727,96	13.304.720.907,91	0,67
2013	8.555.796.256,65	14.240.291.381,71	0,60

5.1.2 Analisa Terhadap Prespektif Pelanggan

Untuk mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan yaitu meningkatkan kualitas pelayanan dan meningkatkan jumlah pelanggan, maka data dari kuisisioner diuji terlebih dahulu dari hasil pengolahan data didapatkan :

1. Uji validitas

Berdasarkan hasil pengolahan data dari 15 butir pertanyaan, tidak ditemukan data yang missing, jadi data dapat dinyatakan bahwa semua data valid sehingga memenuhi syarat untuk pengujian selanjutnya. Hasil pengolaha data dapat dilihat pada tabel di bawah ini

:

Tabel 5.6 hasil uji validitas

NO	Variabel indikator	r hitung	r tabel	Keterangan
	pelayanan			
1	1	0,55	0,374	valid
2	2	0,802	0,374	valid
3	3	0,771	0,374	valid
4	4	0,771	0,374	valid
5	5	0,74	0,374	valid
6	6	0,72	0,374	valid
7	7	0,791	0,374	valid
8	8	0,805	0,374	valid
9	9	0,584	0,374	valid
10	10	0,71	0,374	valid
	produk			
1	1	0,768	0,374	valid
2	2	0,65	0,374	valid
3	3	0,707	0,374	valid
4	4	0,874	0,374	valid
5	5	0,809	0,374	valid

2. Uji Realibilitas

Berdasarkan hasil pengolahan data uji realibilitas dari 15 butir pertanyaan dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 5.7 hasil Uji Realibilitas

NO	Variabel indikator	σ_i^2	r11
1	Pelayanan	18,728	1,013
2	Produk	5,595	0,975

5.1.3 Analisa Terhadap Prespektif Bisnis Internal

Untuk mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan, maka perlu di analisis hasil pengolahan data.

1. Proses inovasi

Sejalan dengan tuntutan pelanggan dan untuk memenuhi tingkat kepuasan pelanggan, maka PT. TUFFINDO RAYA saat ini secara bertahap dengan dukungan teknologi informasi, telah mengembangkan Inovasi Produk baru diantaranya peredam suara dan pelindung cat.

2. Proses operasional

Dalam proses operasionalnya PT. TUFFINDO RAYA melaksanakan operasionalnya dengan berpedoman pada ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan, dimana hal tersebut merupakan koridor serta sasaran atau target yang harus dicapai.

3. *Proses Pelayanan Purna Jual*

Dalam proses pelayanan purna jual PT. TUFFINDO RAYA memberikan jaminan produknya terhadap konsumen selama 3 – 5 Tahun.

5.1.4 Analisa terhadap Prespektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Untuk mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan yaitu meningkatkan produktivitas SDM dan menerapkan budaya perusahaan yang mendukung peningkatan kualitas SDM, maka perlu dianalisis hasil pengolahan data berikut ini :

a. Retensi Pekerja

Kesetiaan pekerja pada perusahaan awalnya buruk, namun pada periode berikutnya mengalami kenaikan loyalitas karena perusahaan benar-benar memperhatikan kesejahteraan pekerjanya. Retensitas pekerja selama tiga tahun mengalami sedikit kenaikan dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 5.8 hasil Retensitas Pekerja

Tahun	Jumlah (orang)	Jumlah pekerja yang keluar	Presentase pekerja yang keluar
2011	205	15	0,073
2012	189	13	0,068
2013	166	2	0,012

b. Produktifitas pekerja

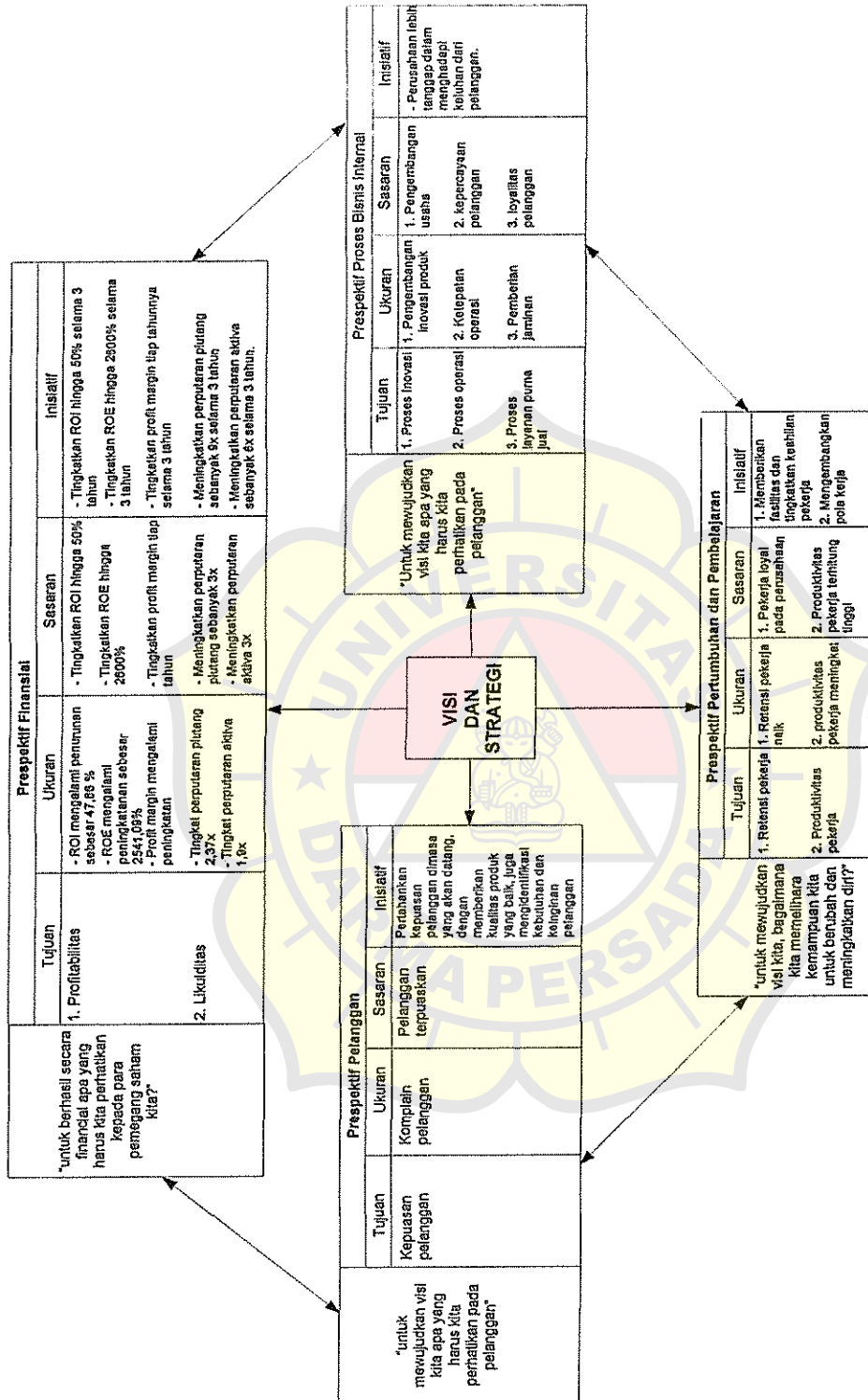
Produktifitas adalah rasio yang membandingkan unit keluaran dengan unit masukan apabila lebih banyak unit keluaran yang dapat dihasilkan dari jumlah masukan yang sama maka produktifitas meningkat. Setelah dilakukan perhitungan maka hasil yang di dapat pada produktifitas pekerja

selama tiga tahun mengalami kenaikan. Hasil perhitungan produktifitas dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 5.9 hasil Produktivitas Pekerja

Tahun	Total Penjualan	Total Gaji	Produktifitas
2011	10.609.012.401,17	2.882.862.010,65	3,68
2012	8.981.556.727,96	2.076.819.919,85	4,32
2013	8.555.796.256,65	1.571.419.369,80	5,44





Gambar 5.1 Kerangka Balanced Scorecard PT. TUFFINDO RAYA

5.2 PEMBAHASAN

5.2.1 Prespektif financial

- a. Berdasarkan hasil analisa prespektif financial pada perhitungan financial selama 3 tahun, bahwa pada perhitungan ROI mengalami penurunan tiap tahunnya. Maka dari itu perusahaan harus memiliki strategi baru agar ROI pada tahun berikutnya dapat meningkat.
- b. Berdasarkan hasil analisa prespektif financial pada perhitungan financial selama 3 tahun, bahwa pada perhitungan ROE mengalami masa naik dan turun. Yang awalnya memiliki nilai yang tinggi namun di tahun berikutnya mengalami penurunan namun di tahun berikutnya mengalami kenaikan kembali. Untuk itu perusahaan harus memiliki strategi baru agar nilai ROE pada tahun berikutnya tidak mengalami penurunan kembali.
- c. Berdasarkan hasil analisa prespektif financial pada perhitungan selama 3 tahun, bahwa pada perhitungan profit margin mengalami kenaikan tiap tahunnya. Untuk itu perusahaan harus bisa membuat strategi baru agar bisa lebih meningkat lagi hasil profit marginnya pada tahun berikutnya.
- d. Berdasarkan hasil analisa prespektif financial pada perhitungan selama 3 tahun, bahwa pada perhitungan tingkat perputaran piutang mengalami kenaikan yang cukup drastis. Untuk itu perusahaan

minimal harus mempertahankan agar perputaran piutang tidak mengalami penurunan kembali.

- e. Berdasarkan hasil analisa prespektif financial pada perhitungan selama 3 tahun, bahwa pada perhitungan tingkat perputaran aktiva mengalami masa naik dan turun. Pada tahun 2011 ke 2012 mengalami kenaikan namun pada tahun 2013 mengalami penurunan. Untuk itu perusahaan harus membuat strategi baru agar perputaran aktiva ditahun berikutnya akan meningkat kembali.

Dari hasil perhitungan financial selama 3 tahun ternyata perusahaan telah mencapai misi yang dibuat oleh perusahaan, maka dari itu misi perusahaan telah tercapai.

5.2.2 Prespektif Pelanggan

Berdasarkan hasil analisa prespektif pelanggan pada perhitungan kuisisioner didapatkan hasil data yang valid dan data yang real. Sebaiknya perusahaan mempertahankan kepuasan pelanggan tersebut untuk meningkatkan konsumen.

5.2.3 Prespektif Proses Bisnis Internal

Berdasarkan hasil analisa prespektif proses bisnis internal perusahaan telah membuat suatu inovasi produk untuk peningkatan pelanggannya, namun perusahaan harus memperhatikan kebutuhan pelanggan agar pelanggannya tetap loyal terhadap perusahaan.

Berdasarkan hasil proses bisnis internal hasil produksi PT. TUFFINDO RAYA telah memberikan kualitas yang baik, serta pelanggan telah percaya terhadap PT. TUFFINDO RAYA sebab tidak ada complain dari pelanggan tentang masalah produknya karena PT. TUFFINDO RAYA memiliki kualitas produk yang baik. Dari hasil itu PT. TUFFINDO RAYA telah mencapai misi perusahaan yang telah dibuat.

5.2.4 Prespektif Pembelajaran dan Pertumbuhan

Berdasarkan hasil analisa prespektif pembelajaran dan pertumbuhan perusahaan harus menjaga loyalitas pekerjanya agar tidak banyak lagi pekerja yang keluar, karena akan berdampak pada proses operasinya.

Berdasarkan hasil pembelajaran dan pertumbuhan, ternyata perusahaan telah mencapai misi yang dibuat oleh perusahaan. Sebab perusahaan telah memperlakukan pekerjanya dengan adil sehingga sudah tidak banyak pekerja yang keluar.