

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Permasalahan

Perusahaan kecil merupakan unsur pokok dalam perekonomian dunia, termasuk juga di Indonesia. Dapat dikatakan demikian karena pertama, kira-kira lebih dari 90% perusahaan yang ada adalah perusahaan kecil, jadi perusahaan kecil penting sekali dilihat dari segi kuantitasnya. Kedua dan mungkin sama pentingnya, perusahaan kecil seringkali menjalankan fungsi sebagai roda yang membawa ide baru bagi produk dan jasa baru kepada masyarakat konsumen. Ketiga, keberadaan perusahaan kecil dan kenyataan lahirnya perusahaan kecil baru yang secara terus-menerus, merupakan pendorong yang berkesinambungan ke arah persaingan dalam perekonomian.

Kemungkinan dalam beberapa segi tidak terdapat kebutuhan untuk meneliti keuangan perusahaan kecil, karena prinsip-prinsip umum yang sama berlaku baik bagi perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Seringkali perusahaan kecil menghadapi serangkaian persoalan yang agak berbeda dari perusahaan besar, dan tujuan perusahaan kecil mungkin lebih berorientasi kepada cita-cita dari seorang wiraswastawan individual dan bukannya kepada investor (penanam modal) pada umumnya, juga dari segi pendanaan menimbulkan persoalan bagi perusahaan kecil.

Tidak ada kehidupan sosial dan kehidupan ekonomi yang tidak berubah, Demikian pula halnya dalam kehidupan perusahaan selalu ada perubahan. Setiap

perusahaan yang ingin tetap *survive* dan sukses, haruslah berusaha agar selalu dapat berkembang. Berkembangnya atau makin besarnya perusahaan selalu menyangkut masalah pembelanjaan. Perusahaan yang mengadakan ekspansi selalu membutuhkan tambahan modal.

Usaha *rental Vcd* merupakan salah satu bentuk dari usaha kecil yang sekarang ini sedang berkembang sangat pesat karena merupakan salah satu bentuk hiburan dengan biaya murah yang sangat digemari oleh hampir seluruh lapisan masyarakat, baik anak-anak maupun orang dewasa, yang berpenghasilan besar maupun yang berpenghasilan rendah. Usaha ini mempunyai peluang bisnis yang masih terbuka lebar, terutama di daerah-daerah yang kekurangan sarana hiburan. Hal ini dapat dilihat dari Tabel 1.1. data jumlah *Cd* yang disewa setiap 3 bulan selama kurun waktu Oktober 1997 sampai September 1999, yang dihitung dari rata-rata penjualan per hari seluruh *rental Vcd* yang ada di Jember. Berdasarkan data itu dapat dilihat bahwa trend usaha *rental Vcd* meningkat, dilihat dari jumlah *rental* dan *Cd* yang disewakan.

Tabel 1.1. Jumlah *Cd* yang Disewakan Dalam Periode Triwulan dari Seluruh *Rental Vcd* di Jember Selama Kurun Waktu Oktober 1997 Sampai September 1999

Periode	Jumlah Rental	Jumlah Rata-rata/Rental	Total jumlah Dalam 1 Periode
1	3	7.533	22.599
2	3	7.326	21.978
3	4	4.329	17.316
4	3	5.629	16.887
5	5	8.604	43.020
6	7	9.234	64.638
7	8	8.931	71.448
8	11	11.376	125.136

Sumber : Data Paguyuban *Rental Vcd* Jember

Oleh karena itu sangatlah menarik minat pengusaha-pengusaha *rental Vcd* untuk mengembangkan usahanya dan melakukan ekspansi dengan mendirikan cabang-cabangnya di daerah lain dalam waktu yang cepat, karena diperkirakan trend hiburan *Vcd* ini hanya akan bertahan sampai sekitar 5 tahun yang akan datang. Kemungkinan setelah itu trend hiburan telah berubah dan pasar telah jenuh karena banyaknya rental yang didirikan, sehingga dalam 5 tahun yang akan datang usaha ini telah mencapai tahap kedewasaan di mana perkembangan penjualan mulai mengendor karena kejenuhan permintaan, munculnya produk pengganti dan ketinggalan zaman dalam bidang teknologi dan manajemen.

Tetapi sebelum memutuskan untuk melakukan ekspansi, kita perlu meneliti peluang dalam pasar. Pengukuran pasar sangat penting untuk mengetahui ukuran dan tingkat pertumbuhan pasar, sehingga dapat diketahui apakah memang perlu untuk melakukan ekspansi.

Melakukan pengukuran pasar dalam masalah ekspansi ini, menurut Guiltinan (1985:93-119) setidaknya ada tiga cara, yaitu:

1. Penjualan aktual.

Yaitu yang menggambarkan tingkat permintaan masa lalu ataupun saat ini yang terealisasi.

2. Ramalan penjualan

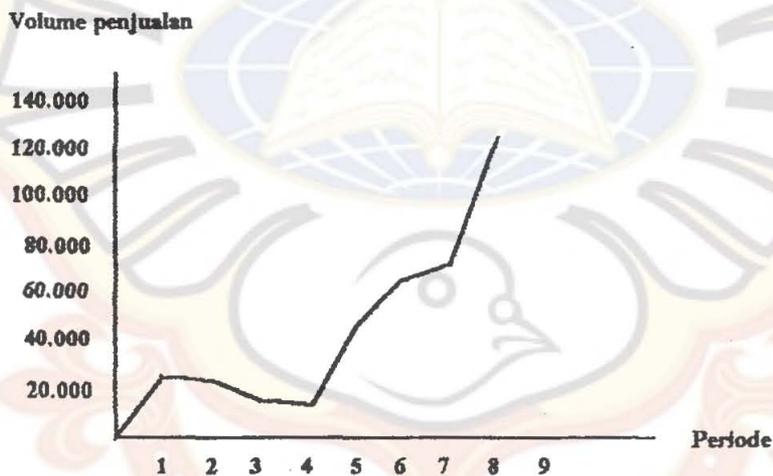
Ramalan penjualan adalah merupakan ramalan atau perkiraan terhadap keadaan penjualan masa depan. Ramalan di sini dimaksudkan untuk memperkirakan jumlah penjualan pada waktu-waktu yang akan datang berdasarkan data masa

lampau yang dianalisa dengan cara tertentu. Dari hasil ramalan itu, kita akan mencoba mengatakan jumlah penjualan yang akan terjadi di masa mendatang.

3. Potensi pasar.

Yaitu yang menggambarkan batas permintaan atau penjualan tertinggi dalam suatu periode tertentu.

Mengacu pada ketiga cara di atas, maka sebelum ekspansi *rental Vcd* ini kita perlu melakukan ramalan penjualan berdasarkan data penjualan yang ada dan pengukuran potensi pasar. Mengacu pada Tabel 1.1. apabila kita melakukan pengamatan terhadap data-data penjualan yang ada, maka *trend* penjualan *rental Vcd* selama 8 periode. *Trend* penjualan itu dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1.1. *Trend* Penjualan Periode 1 - 8

Melalui gambar garis *trend* penjualan di atas dapat diketahui bahwa garis *trend* tersebut berbentuk garis lengkung bukan garis lurus. Sehingga dalam peramalan kita dapat menggunakan metode trend non linier, yaitu *trend eksponensiil*, karena bentuk kurva *trend eksponensiil* pada umumnya tidak

berbentuk garis lurus tetapi berbentuk lengkung. Hal ini terjadi sebab pertambahan atau pengurangan harga trend pada tiap-tiap periode tidak selalu sama. Secara umum bentuk persamaan *trend eksponensiil* adalah :

$$Y^t = a \cdot b^x \dots\dots\dots (1.1)$$

Oleh karena arah garisnya (b) tidak berpangkat satu melainkan berpangkat lebih dari satu, maka kurvanya akan berbentuk garis lengkung seperti ditunjukkan pada Gambar 1.2.



Gambar 1.2. Gambar *Eksponensiil*

Bentuk kurva *trend eksponensiil* ini sebenarnya dapat dirubah ke dalam bentuk kurva garis lurus dengan cara mengubah persamaan *eksponensiil* menjadi bentuk persamaan logaritma sebagai berikut :

$$\log Y^t = \log a + x \cdot \log b \dots\dots\dots (1.2)$$

Oleh karena bentuk persamaan *eksponensiil* dapat dirubah menjadi bentuk persamaan garis lurus maka nilai a dan b masing-masing dapat dihitung dengan menggunakan persamaan-persamaan berikut :

$$\sum \log y = n \cdot \log a + \sum x \cdot \log b \dots\dots\dots I$$

$$\sum x \cdot \log y = \sum x \cdot \log a + \sum x^2 \cdot \log b \dots\dots\dots II$$

Persamaan di atas dapat disederhanakan bila jumlah nilai dalam skala x sama dengan nol ($\sum x = 0$), sehingga persamaannya menjadi :

$$\sum \log y = n \cdot \log a$$

$$\sum x \cdot \log y = \sum x^2 \cdot \log b$$

atau :

$$\log a = \frac{\sum \log y}{n} \dots\dots\dots (1.3)$$

$$\log b = \frac{\sum x \log y}{\sum x^2} \dots\dots\dots (1.4)$$

Selanjutnya untuk mendapatkan nilai a dan b, dapat dicari dengan menghitung anti log dari hasil perhitungan rumus diatas.

Berdasarkan dari data penjualan Tabel 1.1. dapat dibuat peramalan dengan perhitungan sebagai berikut:

Tabel 1.2. Data Volume Penjualan Dalam Ribuan Unit Selama Periode 1- 8, Berserta Perhitungan *Trend Eksponensiil*

Periode	Vol. Penjualan (ribuan unit) (y)	x	log y	x lo y	x ²
1	22,599	-7	1,3540	-9,4780	49
2	21,978	-5	1,3419	-6,7095	25
3	17,316	-3	1,2384	-3,7152	9
4	16,887	-1	1,2275	-1,2275	1
5	43,020	1	1,6336	1,6336	1
6	64,638	3	1,8104	5,4312	9
7	71,448	5	1,8539	9,2695	25
8	125,136	7	2,0973	14,6811	49
Σ	383,022	0	12,5570	9,8852	168

Sumber : Data yang diolah

Perhitungan :

$$\begin{aligned} \log a &= \frac{12,5570}{8} \\ &= 1,5696 \quad a = 37,1214 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \log b &= \frac{9,8852}{168} \\ &= 0,0588 \quad b = 1,145 \end{aligned}$$

Persamaan *trend eksponensial*:

$$Y^1 = (37,1214) (1,145^x)$$

Tabel 1.3. Hasil peramalan

Periode	X	Hasil Peramalan
9	9	125.566
10	11	164.621
11	13	215.822
12	15	282.948

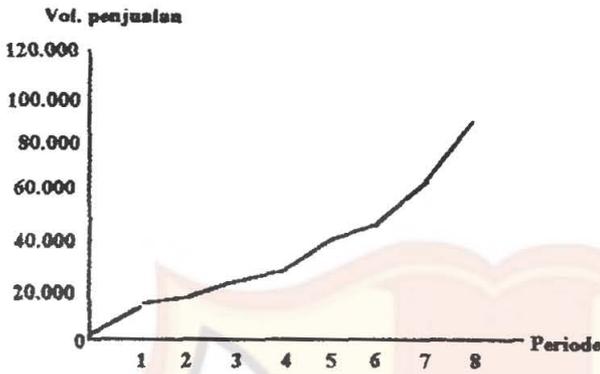
Sumber: data yang diolah

Perhitungan dan gambar grafik dari *trend eksponensial* untuk seluruh periode yang ada, adalah sebagai berikut:

Tabel 1.4. Perhitungan *Trend Eksponensial* Periode 1 - 8

Periode	<i>Trend Eksponensial</i>
1	14.388
2	18.862
3	24.730
4	32.420
5	42.504
6	55.724
7	73.055
8	95.777

Sumber: Data yang diolah



Gambar 1.3. Trend Eksponensiil dari Penjualan Rental Vcd selama periode 1 - 8

Peramalan selalu berhadapan dengan ketidak pastian, sehingga hasil yang diperoleh dari peramalan itu tidak akan selalu tepat. Oleh karena dalam peramalan itu akan terdapat penyimpangan/kesalahan maka kita perlu mengetahui besarnya tingkat kesalahan itu, maka kita dapat memperbaiki nilai peramalan kita atau setidaknya dapat memperkecil tingkat kesalahannya. Besarnya kesalahan standar dapat ditaksir dengan memakai rumus :

$$S_{y,x} = \sqrt{\frac{\sum (Y - Y')^2}{n - 2}} \dots\dots\dots (1.5)$$

Keterangan:

- S_{y,x} adalah kesalahan standar dari peramalan titik.
- Y adalah data penjualan riil
- Y' adalah peramalan penjualan terhadap data riil penjualan dari tahun-tahun yang lampau.
- n adalah Banyaknya data yang dijadikan dasar perhitungan peramalan.

Setelah harga $S_{y,x}$ dihitung selanjutnya kita menentukan besarnya *interval* peramalan dengan menggunakan persamaan sebagai berikut :

$$Y_f = Y' \pm z \cdot S_{y,x} \dots\dots\dots (1.6)$$

di mana z adalah nilai yang diperoleh dari daftar (tabel) kurva normal standar dengan menggunakan derajat ketepatan yang dapat diterima.

Tabel 1.5. Data penjualan riil dan peramalan dengan *Trend Eksponensiil* serta perhitungan kesalahan standar selama periode 1 - 8 (dalam ribuan)

Periode	Penjualan (Y)	Peramalan (Y')	Y - Y'	(Y - Y') ²
1	22,599	14,388	8,211	67,4205
2	21,978	18,862	3,116	9,7094
3	17,316	24,730	- 7,414	54,9673
4	16,887	32,420	- 15,533	241,2740
5	43,020	42,504	0,516	0,2662
6	64,638	55,724	8,914	79,4593
7	71,448	73,055	- 1,607	2,5824
8	125,136	95,777	29,359	861,9508
Total				1.317,6299

Sumber: Data yang diolah

Perhitungan :

$$\begin{aligned} S_{y,x} &= \sqrt{\frac{1317,6299}{8-2}} \\ &= \sqrt{\frac{1317,6299}{6}} \\ &= \sqrt{219,6049} \\ &= 14,8190 \end{aligned}$$

Dengan menggunakan derajat ketepatan 95%, maka besarnya *interval* peramalan dapat dihitung dengan persamaan:

$$Y_f = Y' \pm (1,96) (14,8190)$$

Tabel 1.6. Besar *Interval* Peramalan

Peramalan Periode	<i>Interval</i> Peramalan	
	Batas bawah	Batas atas
9	96.521	154.611
10	135.576	193.666
11	186.777	244.867
12	253.903	311.993

Sumber: Data yang diolah

Tabel 1.7. Potensi Pasar Tahun 1999

Perkiraan Player Vcd yang terjual	Rata-rata menyewa dalam 1 periode	Potensi pasar
62.000	9	558.000

Sumber: Data Elektronik Marketer Club dan Paguyuban Rental Vcd Jember

Persoalan muncul bagi perusahaan yang baru berdiri yang kebanyakan modal awal yang digunakan adalah modal sendiri dan untuk ekspansi mendirikan cabang-cabangnya membutuhkan tambahan modal, sedangkan dapat dipastikan investasi awal yang ditanamkan belum kembali. Langkah untuk menunda rencana ekspansi dalam waktu yang lama dikawatirkan keuntungan yang dapat diperoleh berkurang dikarenakan pangsa pasar semakin sempit dan kehilangan kesempatan mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu perlu dipikirkan alternatif pendanaan ekspansi ini dengan menganalisa alternatif pendanaan melalui kredit perbankan, *plowing back* dari *net cash flow* atau gabungan dari keduanya, mana yang paling memberikan keuntungan bagi pengusaha.

1.2. Perumusan Permasalahan

Pendanaan dari sumber manakah yang paling menguntungkan bagi usaha *rental Vcd* yang baru berdiri untuk melakukan ekspansi, melalui kredit perbankan, *plowing back net cash flow* ataukah gabungan dari keduanya ?

1.3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui sumber pendanaan dari manakah yang paling memberikan keuntungan yang optimal, melalui kredit perbankan, *plowing back net cash flow* ataukah gabungan keduanya.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang ingin diperoleh dengan melakukan penelitian ini adalah untuk:

1. menyajikan informasi pada para pengusaha kecil dan calon pengusaha kecil tentang alternatif pendanaan usaha *rental Vcd*.
2. memberikan informasi atau merangsang pihak lain untuk mengadakan penelitian lebih lanjut serta sebagai bahan pertimbangan bagi pihak lain yang mengadakan penelitian sejenis.
3. memberi sumbangan pada khasanah ilmu pengetahuan.
4. untuk menyumbangkan pemikiran kepada perusahaan yang diteliti dalam hal alternatif pendanaan, sehingga diharapkan dapat membantu untuk memberikan arah penyelesaian terhadap masalah yang dihadapi perusahaan.

1.5. Sistematika Skripsi

Bab 1. Pendahuluan

Diuraikan dalam bab ini tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan skripsi.

Bab 2. Tinjauan Pustaka

Diuraikan dalam bab ini tentang landasan teori yang berhubungan erat dengan teori-teori yang akan dibahas sehingga diharapkan dapat mendukung pembahasan skripsi ini di bab-bab berikutnya.

Bab 3. Metodologi Penelitian

Dalam bab ini diuraikan mengenai desain penelitian, jenis dan sumber data, penentuan sampel, pengumpulan data, serta teknik analisis data.

Bab 4. Analisis dan Pembahasan

Dijelaskan dalam bab ini gambaran umum dari obyek yang diteliti, juga diuraikan pula tentang analisis dan pembuktian serta pembahasan.

Bab 5. Simpulan dan Saran

Bab ini merupakan bab penutup yang menjelaskan mengenai kesimpulan dari uraian bab-bab yang terdahulu, juga berisi tentang saran-saran yang sebaiknya dilakukan.