

ANALISIS PERANAN EFISIENSI BIAYA GAJI DALAM USAHA MENINGKATKAN MARJIN  
LABA BERSIH PADA CV.G



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat  
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Candra Foedarsono

2013120115

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN - PT  
No. 227/BAN – PT/Ak-XVI/S/X1/2013)  
BANDUNG  
2017

THE ROLE OF PAYROLL EFFICIENCY ANALYSIS IN ORDER TO INCREASE CV.G NET  
PROFIT MARGIN



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete the requirements  
To obtain Bachelor Degree in Economic

By

Candra Foedarsono

2013120115

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMIC  
MANAGEMENT DEPARTMENT  
(Accredited based on the degree of BAN - PT  
No. 227/BAN – PT/Ak-XVI/S/X1/2013)  
BANDUNG  
2017



**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN**



**Analisis Peranan Efisiensi Biaya Gaji Dalam Usaha Meningkatkan Marjin Laba Bersih  
Pada CV.G**

Oleh  
**Candra Foedarsono**  
2013120115

**PERSETUJUAN DRAF SKRIPSI**

**Bandung, Januari 2017**

**Ketua Program Studi Sarjana Manajemen,**

**Triyana Iskandarsyah, Dra., M.si**

**Pembimbing,**

**Inge Barlian, Dra., Ak., Msc**



## **PERNYATAAN**

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Candra Foedarsono  
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 29 September 1995  
Nomor Pokok : 2013120115  
Program studi : Manajemen  
Jenis naskah : Skripsi

### **JUDUL**

Analisis Peranan Efisiensi Biaya Gaji Dalam Usaha Meningkatkan Marjin Laba Bersih Pada CV.G

dengan,

Pembimbing : Inge Barlian, Dra., Ak., MSc.

### **SAYA MENYATAKAN**

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU. No 20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiahnya yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademi, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua

Bandung,

Dinyatakan tanggal : ..... Januari 2017

Pembuat pernyataan : Candra Foedarsono



( Candra Foedarsono )

## ABSTRAK

Seiring dengan lesunya dunia perekonomian di Indonesia banyak cara yang dilakukan oleh para pengusaha garment. Mulai dari memberikan diskon sampai dengan membuat acara khusus guna untuk mendongkrak penjualan. Namun kondisi industri garment semakin mengalami kendala sejak adanya paket kebijakan ekonomi yang dirilis oleh pemerintah. Paket kebijakan ekonomi untuk merumuskan peningkatan upah minimum nyatanya tidak mendorong penjualan namun membuat para pengusaha garment terancam. Karena industri garment sangat bergantung pada sumber daya manusia dan merupakan industri padat karya, dimana kenaikan penjualan nyatanya lebih rendah dibandingkan kenaikan biaya gaji sendiri.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis. Penelitian ini ditujukan untuk mengumpulkan, menganalisis, dan menyajikan data secara sistematis. Penelitian ini memberikan gambaran mengenai objek yang diteliti agar dapat menarik simpulan dan dapat memberikan suatu usulan. Data yang digunakan merupakan data primer dan data sekunder, dengan teknik pengumpulan data: observasi, wawancara dan pengumpulan data keuangan perusahaan.

Analisa yang dilakukan terhadap kondisi perusahaan ialah dengan cara melakukan analisa rasio terhadap laporan keuangan CV.G. Penjualan yang tidak dapat meningkat lebih besar dibandingkan peningkatan biaya gaji sendiri diprediksi akan memangkas keuntungan perusahaan perlahan-lahan. Selain itu laporan keuangan menunjukkan kurang likuidnya perusahaan yang disebabkan oleh adanya persediaan yang menumpuk. Sehingga diperlukan adanya penutupan toko yang tidak dapat memberikan penjualan yang maksimal, sehingga persediaan dapat ditekan dan perusahaan akan menjadi semakin likuid. Selain itu kapasitas yang tidak terpakai akan digunakan untuk penjualan secara langsung kepada *buyer*, yang memiliki tingkat efisiensi yang lebih tinggi dalam segi waktu dan risiko yang lebih rendah. Selanjutnya penulis melakukan perhitungan kenaikan laba yang diperoleh CV.G.

Hasil perhitungan menunjukkan CV.G perlu melakukan efisiensi dengan cara menutup toko dan mengalihkan kapasitas mereka ke penjualan putus. Cara ini mampu meningkatkan tidak hanya laba perusahaan namun juga margin laba bersihnya. Oleh karena itu, guna mencapai laba yang maksimal dan guna untuk bertahan dalam persaingan industri garment yang semakin ketat perusahaan sebaiknya melakukan efisiensi biaya gaji dengan menutup toko yang kurang efisien dan mengalihkan kapasitas mereka ke penjualan putus kepada *buyer*.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis hantarkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan tuntunan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul " Analisis Peranan Efisiensi Biaya Gaji Dalam Usaha Meningkatkan Marjin Laba Bersih Pada CV.G". Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis menyadari bahwa berkat kerjasama dan dari bantuan berbagai pihak maka penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Ibu Dr. M. Merry Marianti, selaku Dekan Universitas Katolik Parahyangan.
2. Ibu Triyana Iskandarsyah Dra., M.Si, selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Katolik Parahyangan dan dosen wali penulis.
3. Ibu Dra. Inge Barlian. Ak., M. Sc. , selaku dosen pembimbing penulis dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini, yang telah meluangkan waktu dan perhatian untuk memberikan arahan, saran, kritik, dan masukan bagi penulis.
4. Seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah membekali penulis dengan ilmu, pengetahuan, dan pengalaman yang sangat bermanfaat.
5. Orang tua yang sudah mendukung dengan memberikan dukungan dalam doa yang tak pernah henti.
6. Kakak yang selama ini telah banyak membantu dan memberikan dukungan.
7. Felix, Felina Kusnakhin yang telah banyak membantu selama penulisan skripsi.
8. Teman-teman yang telah menemani penulis selama menempuh studi di Universitas Katolik Parahyangan.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu penulis secara langsung maupun tidak langsung dalam menyelesaikan skripsi ini.

Hanya doa yang dapat penulis panjatkan kepada pihak-pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, biarlah

Tuhan saja melalui rahmat-Nya yang melimpah yang dapat membalas segala kebaikan semua pihak.

Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis meminta maaf apabila masih terdapat kekurangan dalam skripsi ini. Akhir kata, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang memerlukannya.

Bandung, Januari 2017

Candra Foedarsono

## DAFTAR ISI

ABSTRAK	
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI .....	iv
DAFTAR GAMBAR .....	vii
DAFTAR TABEL .....	viii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	4
1.3. Tujuan Penelitian .....	4
1.4. Manfaat Penelitian.....	4
1.5. Kerangka Pemikiran.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Laporan Keuangan .....	7
2.1.1. Pengertian Laporan Keuangan .....	7
2.1.2. Tujuan Laporan Keuangan .....	8
2.1.3. Komponen Laporan Keuangan .....	9
2.1.4. Analisa Laporan Keuangan .....	10
2.1.4.1. Rasio Likuiditas.....	11
2.1.4.2. Rasio Aktivitas.....	11
2.1.4.3. Rasio Hutang .....	12
2.1.4.4. Rasio Profitabilitas .....	12
2.1.4.5. Rasio Pasar .....	13
2.2. Strategi Respon Terhadap Permintaan Pasar .....	13
2.2.1. <i>Design-to-Order</i> .....	14
2.2.2. <i>Make-to-Order</i> .....	14
2.2.3. <i>Assemble-to-Order</i> .....	15
2.2.4. <i>Make-to-Stock</i> .....	15
2.2.5. <i>Make-to-Demand</i> .....	16
2.3. Efisiensi.....	16
2.3.1. Efisiensi Biaya.....	17



2.4.	Biaya .....	18
2.4.1.	Definisi Biaya .....	18
2.4.2.	Penggolongan Biaya .....	18
2.4.2.1.	Penggolongan Biaya Sesuai Dengan Tujuan Pengambilan Keputusan .....	18
2.4.2.2.	Penggolongan Biaya Sesuai Dengan Perilakunya Dalam Hubungannya Dengan Perubahan Aktivitas atau Kegiatan atau Volume .	19
2.5.	Penjualan .....	20
2.5.1.	Penjualan Konsinyasi .....	20
2.5.2.	Penjualan Putus .....	21
BAB III METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....		22
3.1.	Metode Penelitian .....	22
3.1.1.	Variabel Penelitian .....	22
3.1.2.	Teknik Pengumpulan Data .....	23
3.1.3.	Langkah-Langkah Penelitian .....	24
3.2.	Objek Penelitian .....	25
3.2.1.	Gambaran Umum Perusahaan .....	26
3.2.2.	Struktur Organisasi Perusahaan dan Uraian Tugas .....	27
3.3.	Produk .....	30
3.4.	Laporan Keuangan .....	31
3.4.1.	Laporan Laba Rugi .....	31
3.4.2.	Neraca .....	32
BAB IV PEMBAHASAN .....		34
4.1.	Kondisi kinerja keuangan perusahaan .....	36
4.1.1.	Analisa Rasio Laporan Keuangan .....	42
4.1.1.1.	Rasio Likuiditas .....	42
4.1.1.2.	Rasio Aktivitas .....	43
4.1.1.3.	Rasio Solvabilitas .....	45
4.1.1.4.	Rasio Profitabilitas .....	45
4.2.	Besaran Gaji Terhadap Penjualan Perusahaan .....	47
4.3.	Usaha Dilakukan Untuk Melakukan Efisiensi .....	52
4.3.1.	Efisiensi Berdasarkan Rasio Gaji/Penjualan <30% .....	54
4.3.2.	Efisiensi Berdasarkan Rasio Gaji/Penjualan <25% .....	63

4.3.3.	Efisiensi Berdasarkan Rasio Gaji/Penjualan <20% .....	73
4.3.4.	Efisiensi Berdasarkan Rasio Gaji/Penjualan <16% .....	83
4.4.	Laporan laba rugi perusahaan setelah melakukan efisiensi biaya. ....	94
4.4.1.	Laporan laba rugi setelah efisiensi rasio gaji/penjualan <30% ...	94
4.4.2.	Laporan laba rugi setelah efisiensi rasio gaji/penjualan <25% ...	97
4.4.3.	Laporan laba rugi setelah efisiensi rasio gaji/penjualan <20% .	100
4.4.4.	Laporan laba rugi setelah efisiensi rasio gaji/penjualan <16% .	103
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....		108
5.1.	Kesimpulan.....	108
5.2.	Saran.....	109
Daftar Pustaka .....		111
Lampiran 1. Laporan Penjualan Konsinyasi		
RIWAYAT HIDUP		

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Bagan Kerangka Pemikiran .....	6
Gambar 3.1 Hubungan Antar Variabel.....	23
Gambar 3.2. Struktur Organisasi CV.G .....	27
Gambar 3.3. Laporan Laba Rugi CV.G Tahun 2015.....	31
Gambar 3.4. Laporan Neraca CV.G Tahun 2015 .....	32
Gambar 4.1. Tambahan Lini Untuk Penjualan Putus .....	35
Gambar 4.2. Laporan Neraca CV.G Sebelum Efisiensi .....	37
Gambar 4.3. Laporan Laba Rugi CV.G Sebelum Efisiensi .....	38
Gambar 4.4. Perbandingan Proses Penjualan Konsinyasi dan Putus .....	41
Gambar 4.5. Laporan Laba Rugi Setelah Efisiensi <30%.....	95
Gambar 4.6. Laporan Laba Rugi Setelah Efisiensi <25%.....	98
Gambar 4.7. Laporan Laba Rugi Setelah Efisiensi <20%.....	101
Gambar 4.8. Laporan Laba Rugi Setelah Efisiensi <16%.....	104

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Perbandingan Rasio Common Size CV. G Sebelum Efisiensi .....	40
Tabel 4.2. Rasio Likuiditas CV.G 2015.....	42
Tabel 4.3. Rasio Aktivitas CV. G 2015.....	43
Tabel 4.4. Rasio Solvabilitas CV.G 2015.....	45
Tabel 4.5. Rasio Profitabilitas CV.G 2015 .....	45
Tabel 4.6. Rasio Gaji/Penjualan (g) Sebelum Efisiensi .....	47
Tabel 4.7. Daftar Toko Tanpa SPG Yang Harus Ditutup .....	51
Tabel 4.8. Strategi Untuk Menutup Toko Dengan Rasio Gaji/Penjualan (g) > 30%.....	54
Tabel 4.9. Rasio Gaji/Penjualan < 30% .....	55
Tabel 4.10. .... Perbandingan Penjualan dan Biaya Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 30% .....	58
Tabel 4.11. ....Besaran Kapasitas Tidak Terpakai Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 30% .....	59
Tabel 4.12. ...Penggunaan Kapasitas yang Tidak Terpakai Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 30% .....	60
Tabel 4.13. Penjualan Putus Kepada <i>Buyer</i> Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 30% .....	60
Tabel 4.14. Nilai Retur dan Potongan Penjualan Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 30% .....	61
Tabel 4.15. Jumlah Retur dan Potongan Penjualan Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 30% .....	61
Tabel 4.16. Hasil Penjualan Bruto Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 30%.....	62
Tabel 4.17. Perubahan Biaya Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 30% 63	
Tabel 4.18. Strategi Untuk Menutup Toko Dengan Rasio Gaji/Penjualan (g) > 25%.....	64
Tabel 4.19. Rasio Gaji/Penjualan <25%.....	65
Tabel 4.20. Perbandingan Penjualan dan Biaya Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 25% .....	67

Tabel 4.21. Besaran Kapasitas Tidak Terpakai Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 25% .....	68
Tabel 4.22. Penggunaan Kapasitas yang Tidak Terpakai Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 25% .....	69
Tabel 4.23. Penjualan Putus Kepada <i>Buyer</i> Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 25% .....	69
Tabel 4.24. Nilai Retur dan Potongan Penjualan Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 25% .....	70
Tabel 4.25. Jumlah Retur dan Potongan Penjualan Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 25% .....	70
Tabel 4.26. Hasil Penjualan Bruto Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 25%.....	71
Tabel 4.27. Perubahan Biaya Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 25%	72
Tabel 4.28. Strategi Untuk Menutup Toko Dengan Rasio Gaji/Penjualan (g) > 20%.....	73
Tabel 4.29. Rasio Gaji/Penjualan <20%.....	75
Tabel 4.30. Perbandingan Penjualan dan Biaya Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 20% .....	77
Tabel 4.31. Besaran Kapasitas Tidak Terpakai Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 20% .....	78
Tabel 4.32. Penggunaan Kapasitas yang Tidak Terpakai Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 25% .....	79
Tabel 4.33. Penjualan Putus Kepada <i>Buyer</i> Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 20% .....	79
Tabel 4.34. Nilai Retur dan Potongan Penjualan Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 20% .....	80
Tabel 4.35. Jumlah Retur dan Potongan Penjualan Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 20% .....	81
Tabel 4.36. Hasil Penjualan Bruto Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 20%.....	82
Tabel 4.37. Perubahan Biaya Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 20%	83
Tabel 4.38. Toko yang Di Tutup Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) <16% .....	84
Tabel 4.39. Rasio Gaji/Penjualan <16%.....	86

Tabel 4.40. Perbandingan Penjualan dan Biaya Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 16% .....	87
Tabel 4.41. Besaran Kapasitas Tidak Terpakai Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 16% .....	88
Tabel 4.42. Penggunaan Kapasitas yang Tidak Terpakai Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 16% .....	89
Tabel 4.43. Penjualan Putus Kepada <i>Buyer</i> Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 16% .....	89
Tabel 4.45. Nilai Retur dan Potongan Penjualan Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 16% .....	90
Tabel 4.46. Jumlah Retur dan Potongan Penjualan Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 16% .....	90
Tabel 4.46. Jumlah Retur dan Potongan Penjualan Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 16% (lanjutan) .....	91
Tabel 4.47. Hasil Penjualan Bruto Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 16% .....	92
Tabel 4.48. Perubahan Biaya Setelah Efisiensi Rasio Gaji/Penjualan (g) < 16%	93
Tabel 4.48. Perbandingan Hasil Strategi Efisiensi .....	94
Tabel 4.49. Perbandingan Rasio Common Size CV.G Sesudah Efisiensi .....	96
Rasio Gaji/Penjualan (g) < 30% .....	96
Tabel 4.50. Perbandingan Rasio Common Size CV.G Sesudah Efisiensi .....	99
Rasio Gaji/Penjualan (g) < 25% .....	99
Tabel 4.51. Perbandingan Rasio Common Size CV.G Sesudah Efisiensi .....	102
Rasio Gaji/Penjualan (g) < 20% .....	102
Tabel 4.52. Perbandingan Rasio Common Size CV.G Sesudah Efisiensi .....	105
Rasio Gaji/Penjualan (g) < 16% .....	105
Tabel 4.53. Perbandingan Hasil Strategi Efisiensi .....	106

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Secara umum kebutuhan pokok yang mendasar bagi setiap manusia terdiri dari kebutuhan sandang, pangan, dan papan. Sandang adalah pakaian yang diperlukan oleh manusia. Pakaian berfungsi sebagai pelindung dari panas dan dingin. Industri yang memproduksi pakaian sebagai barang pemuas kebutuhan manusia akan sandang ialah industri garmen.

Kebutuhan akan pakaian semakin beragam dan meningkat tiap tahunnya. Fungsi pakaian sendiri menjadi semakin beragam demi memberikan kenyamanan bagi pemakainya, seperti pakaian formal, pakaian kasual, pakaian tidur, dan sebagainya. Selain itu adanya pergeseran kebutuhan dan perhatian dari masyarakat baik kaum perempuan maupun kaum laki-laki pada mode pakaian sekarang ini bukan hanya sebagai alat penutup tubuh, melainkan juga sebagai *prestige* dan menunjukkan kelas sosial dari penggunanya. Hal ini menuntut industri garmen yang ada untuk bisa menghasilkan produk berkualitas dan sesuai dengan perkembangan dunia mode yang terus berkembang.

Di Indonesia industri garmen sendiri memiliki dua jenis. Jenis pertama ialah industri garmen yang berorientasi pada pesanan industri ini memproduksi barang sesuai dengan pesanan pembeli dan menjualnya secara putus. Pada industri garmen jenis ini perusahaan mengolah bahan baku kain menjadi pakaian jadi. Jenis kedua ialah industri garmen yang berorientasi pada pasar. Pada industri garmen yang berorientasi pada pasar, perusahaan belum tentu memiliki pabrik pengolahan bahan baku kain menjadi pakaian jadi, namun perusahaan jenis ini memiliki merek dagang untuk pakaian yang mereka jual. Industri garmen yang berorientasi pada pasar menjual barangnya secara putus maupun konsinyasi kepada *retailer* maupun kepada distributor. Mereka akan mendesain dan menciptakan produk yang sesuai dengan pasar mereka walaupun tidak adanya pesanan dari pembeli.

Masalah yang harus dihadapi bangsa Indonesia adalah penanganan terhadap rendahnya kualitas sumber daya manusia. Padahal insutri garmen

sangat bergantung pada kualitas sumber daya manusia, mengingat perusahaan ini adalah salah satu perusahaan padat karya dan padat modal. Jumlah sumber daya manusia yang besar pada perusahaan garmen apabila digunakan secara efektif dan efisien, hal ini akan bermanfaat untuk menunjang gerak lajunya pembangunan nasional yang berkelanjutan. Selain itu perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih besar. Namun apabila perusahaan padat karya tidak dapat mengelola sumber daya manusia dengan baik kebangkrutan akan menjadi masalah serius bagi perusahaan ini.

Di Indonesia penjualan garmen terbesar ada pada perusahaan *retail*. Akibat dari banyaknya *retailer* yang ada di Indonesia mereka saling bersaing untuk menaikkan penjualan. Serta banyaknya produk garmen yang masuk ke Indonesia baik dari perusahaan lokal, multinasional, internasional, dan global membuat persaingan industri ini semakin tinggi. Hal ini disebabkan oleh ancaman dari pendatang baru yang mudah memasuki industri ini. Perusahaan *retail* yang ingin mendapatkan kenaikan penjualan yang tinggi tiap tahunnya memaksa para *supplier* untuk berekspansi. Dampaknya banyak perusahaan garmen yang salah dalam mengambil keputusan. Perusahaan pada saat ini cenderung mengejar pada kenaikan penjualan tanpa melihat tingginya biaya, terutama dalam hal pengawasan tingginya biaya untuk mendapatkan penjualan belum lagi jikalau pembukaan toko sebagai salah satu cara ekspansi dinilai gagal. Hal ini menyebabkan keuntungan dari perusahaan garmen sendiri tergerus oleh tingginya biaya dan kerugian akibat subsidi dari pembukaan toko yang tidak berhasil. Selain itu tingginya kenaikan biaya penjualan terutama biaya gaji setiap tahunnya membuat keuntungan perusahaan semakin mengecil dan tidak sedikit yang mengalami kerugian.

Masalah tersebut menyebabkan perusahaan *fashion* di tuntut melakukan efisiensi biaya dikarenakan tingginya kenaikan biaya setiap tahunnya, terutama biaya gaji. Dimana biaya upah minimum di Indonesia ditetapkan melalui upah minimum tahun kemarin ditambah persentase kenaikan inflasi dan pertumbuhan ekonomi yang diumumkan oleh Menteri Koordinator perekonomian Darmin Nasution di Istana Negara, Jakarta, Kamis (15/10/2016). Dengan inflasi januari – oktober 2016 menurut bank indonesia berada pada tingkat 3,58% dan Pertumbuhan ekonomi pada triwulan II 2016 mencapai 5,18%. Kenaikan biaya



gaji yang tinggi akan semakin mempersulit para pengusaha garmen karena kenaikan biaya tidak dibarengi dengan kenaikan penjualan.

Perusahaan yang saya teliti adalah perusahaan yang bergerak di bidang garmen yang menghasilkan pakaian jadi berupa kaos, kemeja, jaket, sweater, celana, topi dan berbagai aksesoris baik untuk perempuan maupun laki-laki. Perusahaan ini pada awal berdirinya ialah perusahaan yang berorientasi pada pesanan, namun seiring perkembangannya perusahaan ini juga berorientasi pada pasar.

Namun terjadi masalah penurunan *net profit margin* sejak mereka lebih memfokuskan diri pada pasar. Pendapatan yang melonjak tinggi nyatanya tidak memberikan keuntungan yang besar bagi perusahaan ini. Mengingat kenaikan penjualan pasti dibarengi dengan kenaikan biaya pula.

Dengan melakukan ekspansi ke pasar perusahaan mendapatkan kenaikan biaya yang cukup besar dari biaya pemasaran langsung berupa biaya gaji *sales promotion girl* maupun biaya kontrol, biaya gudang dan biaya pemasaran lainnya. Perusahaan tidak dapat menjual barangnya tanpa bantuan *sales promotion girl* dikarenakan sistem yang ada di *retail* maupun di *department store*. Strategi ini dilakukan oleh perusahaan juga untuk menghindari banyaknya barang hilang.

Pengambilan keputusan untuk melakukan efisiensi terhadap pasar yang tidak menguntungkan adalah cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan *net profit margin* perusahaan. Namun pengambilan keputusan ini sangat sulit mengingat perusahaan akan kehilangan penjualan yang cukup besar karena perusahaan melakukan efisiensi. Efisiensi biaya gaji yang berarti mengurangi *sales promotion girl*. Perusahaan pun akan kehilangan penjualannya dan harus menutup toko tersebut, apabila pada toko tersebut tidak memiliki *sales promotion girl*. Untuk menentukan toko dengan biaya yang efisien perusahaan harus mengetahui bobot biaya dengan penjualannya.

Hal ini mendorong penulis untuk membuat penelitian tentang "***Analisis Peranan Efisiensi Biaya Gaji Dalam Usaha Meningkatkan Net profit margin Pada CV.G'***"

## **1.2. Rumusan Masalah**

Sesuai dengan latar belakang yang telah penulis uraikan sebelumnya, maka masalah yang akan dibahas pada penelitian ini, adalah:

1. Bagaimana perkembangan kondisi keuangan di perusahaan?
2. Seberapa besar tingkat gaji terhadap penjualan di perusahaan?
3. Usaha apa yang dapat dilakukan perusahaan untuk melakukan efisiensi?
4. Bagaimana kondisi laba rugi perusahaan setelah melakukan efisiensi biaya gaji?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan permasalahan yang diteliti, adapun yang menjadi tujuan dalam melakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kondisi kinerja keuangan perusahaan saat ini.
2. Untuk mengetahui seberapa besar biaya gaji terhadap penjualan.
3. Untuk mengetahui usaha apa yang paling tepat dalam melakukan efisiensi sehingga dapat meningkatkan *net profit margin*.
4. Untuk memberikan masukan kepada perusahaan usaha apa yang tepat untuk menaikkan *net profit margin* berdasarkan laporan laba rugi setelah melakukan efisiensi biaya.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Melalui penelitian ini, penulis berharap dapat memberikan kegunaan untuk berbagai macam pihak, antara lain:

1. Bagi Penulis  
Penelitian ini dapat membantu penulis untuk memahami peranan efisiensi dalam hal meningkatkan *net profit margin* perusahaan.
2. Bagi CV.G  
Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi CV.G untuk mengetahui toko mana saja yang kurang menguntungkan bagi perusahaan dan usaha apa yang dapat dilakukan untuk menaikkan laba terutama *net profit margin* perusahaan.
3. Bagi Pembaca

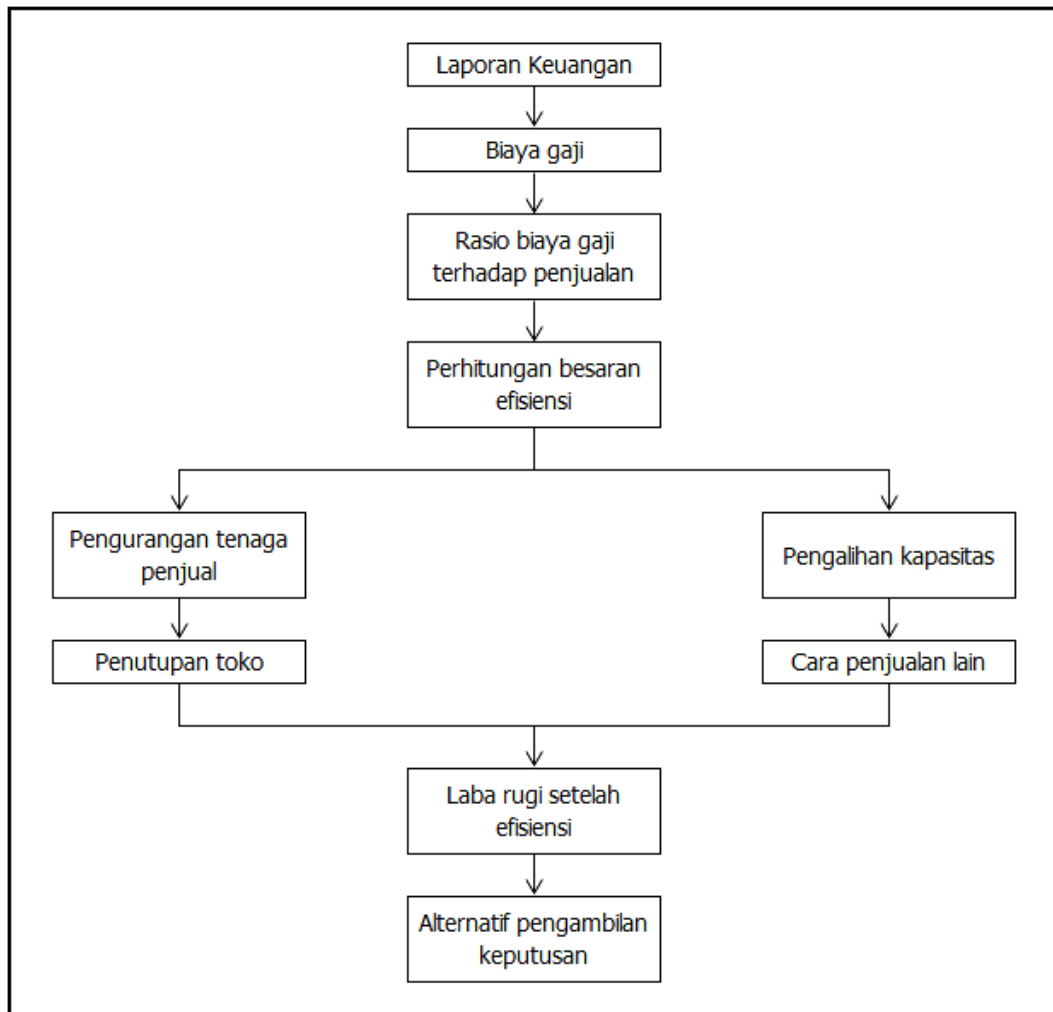
Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi pembaca untuk lebih memahami peranan efisiensi dalam perusahaan untuk dapat meningkatkan *net profit margin*.

### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Industri garmen sebagai industri utama pemuas kebutuhan masyarakat akan sandang. Industri ini kian berkembang dikarenakan profit yang menjanjikan yang dapat diperoleh dari industri ini. Industri garmen yang saya teliti memiliki dua divisi penjualan, yakni divisi konsinyasi dan divisi putus. Divisi konsinyasi menjual barangnya secara konsinyasi kepada perusahaan retail. Selain menjual pakaian jadi perusahaan harus menyediakan *counter* dan *sales promotion girl*. Sedangkan divisi putus ialah divisi penjualan barang ke toko secara putus dengan margin dibawah divisi konsinyasi dan tanpa menggunakan *sales promotion girl*. Divisi konsinyasi memiliki margin penjualan yang tinggi, namun juga memiliki risiko yang tinggi, seperti risiko dimana barang tidak dapat terjual dan perusahaan mengalami kerugian.

Dengan menutup toko pada divisi konsinyasi yang dianggap kurang menguntungkan bagi perusahaan, pasti akan ada kapasitas yang tidak terpakai pada produksi. Hal ini akan disiasati dengan cara mengalihkan kapasitas yang digunakan pada divisi konsinyasi sebelumnya kepada divisi putus. Sehingga kapasitas dari perusahaan tidak akan berkurang. Dari sana penulis akan menganalisa usaha mana yang akan lebih tepat dalam hal menaikkan *net profit margin* perusahaan. Maka dari itu, penulis melakukan penelitian untuk menganalisa peranan efisiensi biaya gaji terhadap peningkatan *net profit margin* perusahaan, sehingga skripsi ini berjudul "ANALISIS PERANAN EFISIENSI BIAVA GAJI DALAM USAHA MENINGKATKAN MARJIN LABA BERSIH PADA CV.G".

**Gambar 1.1.**  
**Bagan Kerangka Pemikiran**



(Sumber: hasil olahan penulis)