

Lampiran 1. Statistik Badan Usaha menurut propinsi dan golongan pada asosiasi AKLI

Tahun 2007

No	Propinsi	K	M	B	Jumlah
1	Nanggroe Aceh Darussalam	111	27	0	138
2	Sumatera Utara	76	13	0	89
3	Sumatera Barat	71	2	0	73
4	Riau	115	22	0	137
5	Jambi	37	2	0	39
6	Sumatera Selatan	56	7	3	66
7	Bengkulu	15	2	0	17
8	Lampung	51	3	0	54
9	DKI Jakarta	185	64	39	288
10	Jawa Barat	260	20	7	287
11	Jawa Tengah	481	26	1	508
12	DI Yogyakarta	43	8	0	51
13	Jawa Timur	689	38	4	731
14	Kalimantan Barat	36	5	0	41
15	Kalimantan Tengah	0	0	0	0
16	Kalimantan Selatan	2	0	0	2
17	Kalimantan Timur	72	20	1	93
18	Sulawesi Utara	0	0	1	1
19	Sulawesi Tengah	21	8	0	29
20	Sulawesi Selatan	156	15	0	171
21	Sulawesi Tenggara	62	0	0	62
22	Bali	92	6	0	98
23	Nusa Tenggara Barat	44	0	0	44
24	Nusa Tenggara Timur	24	1	0	25
25	Maluku	0	0	0	0
26	Papua	0	0	0	0
27	Maluku Utara	12	1	0	13
28	Banten	31	4	0	35
29	Gorontalo	1	0	0	1
30	Kepulauan Bangka Belitung	10	0	0	10
31	Kepulauan Riau	42	7	1	50
32	Papua Barat	0	0	0	0
33	Sulawesi Barat	2	0	0	2
Jumlah		2.797	301	57	3.155

Tahun 2008

No	Propinsi	K	M	B	Jumlah
1	Nanggroe Aceh Darussalam	125	33	0	158
2	Sumatera Utara	152	24	1	177
3	Sumatera Barat	99	4	0	103
4	Riau	112	24	0	136
5	Jambi	40	2	0	42
6	Sumatera Selatan	120	13	3	136
7	Bengkulu	15	2	0	17
8	Lampung	52	9	0	61
9	DKI Jakarta	259	101	70	430
10	Jawa Barat	368	30	9	407
11	Jawa Tengah	551	31	2	584
12	DI Yogyakarta	49	9	0	58
13	Jawa Timur	741	53	9	803
14	Kalimantan Barat	35	5	0	40
15	Kalimantan Tengah	51	3	0	54
16	Kalimantan Selatan	98	6	0	104
17	Kalimantan Timur	74	25	2	101
18	Sulawesi Utara	12	6	1	19
19	Sulawesi Tengah	25	7	0	32
20	Sulawesi Selatan	146	22	0	168
21	Sulawesi Tenggara	64	1	0	65
22	Bali	97	5	0	102
23	Nusa Tenggara Barat	50	0	0	50
24	Nusa Tenggara Timur	28	2	0	30
25	Maluku	35	0	0	35
26	Papua	6	2	0	8
27	Maluku Utara	16	2	0	18
28	Banten	32	5	0	37
29	Gorontalo	5	5	0	10
30	Kepulauan Bangka Belitung	5	0	0	5
31	Kepulauan Riau	55	7	0	62
32	Papua Barat	0	0	0	0
33	Sulawesi Barat	8	0	0	8
Jumlah		3.525	438	97	4.060

Lampiran 1. Laporan Keuangan PT. XYZ tahun 2005-2007

A. Laporan Neraca pada 31 Desember, 2005-2008 (dalam Rp. Juta)

	2005	2006	2007	2008
Aktiva				
Aktiva Lancar	852.129,8	1.733.431,4	1.284.844,4	1.387.117,5
Aktiva Tidak Lancar	737.867,7	690.764,3	645.438,4	611.447,4
Jumlah Aktiva	1.589.997,5	2.424.195,7	1.930.282,8	1.998.564,9
Pasiva				
Hutang Lancar	358.090,4	1.030.327,9	384.270,5	609.810,5
Modal	1.231.907,1	1.393.867,8	1.546.012,3	1.388.754,4
Jumlah Pasiva	1.589.997,5	2.424.195,7	1.930.282,8	1.998.564,9

B. Laporan Laba-Rugi untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember, 2005-2008 (dalam Rp. Juta)

	2005	2006	2007	2008
Pendapatan Usaha	3.031.559,9	3.163.751,9	2.430.572,8	2.329.247,9
Harga Pokok Proyek	2.313.451,7	2.375.684,1	1.618.130,0	1.740.388,3
Laba/(Rugi) Kotor	718.108,2	788.067,8	812.442,8	588.859,6
Biaya operasional:				
- Biaya gaji karyawan	351.742,1	388.722,7	429.103,3	350.866,9
- Biaya adm/umum	179.586,6	184.461,4	192.232,2	149.363,0
Laba/(Rugi) Usaha	186.779,5	214.883,8	191.107,3	88.629,7
Pendapatan (Beban) lain-lain	3.470,8	2.602,9	167,1	434,1
Pendapatan sebelum Zakat dan Pajak	190.250,3	217.486,7	191.274,4	89.063,8
Zakat	4.669,5	5.437,2	4.781,9	2.226,6
Pendapatan sebelum Pajak	185.580,8	212.049,6	186.492,5	86.837,2
Pajak	38.264,3	50.088,8	34.348,1	10.525,6
Pendapatan setelah Pajak	147.316,5	161.960,8	152.144,4	76.311,6

C. Rumus Rasio Keuangan

<i>Rasio Likuiditas</i>	
Current Ratio	$\frac{\text{Current assets}}{\text{Current liabilities}}$
<i>Rasio Leverage</i>	
Total Debt Ratio	$\frac{\text{Total assets} - \text{Total equity}}{\text{Total assets}}$
<i>Rasio Keuntunganabilitas</i>	
Keuntungan Margin	$\frac{\text{Net income}}{\text{Sales}}$
Return on Assets (ROA)	$\frac{\text{Net income}}{\text{Total assets}}$
Return on Equity (ROE)	$\frac{\text{Net income}}{\text{Total equity}}$
<i>Rasio Pertumbuhan</i>	
Sales	Persentase pertumbuhan tahunan jumlah penjualan
Net income	Persentase pertumbuhan tahunan jumlah keuntungan

Lampiran 1. Wawancara Direktur

Hasil wawancara dengan Direktur PT. XYZ tanggal 25 Februari 2009.

- Kenapa PT. XYZ ini ada?
Pada awalnya direktur utama (pendiri) mendirikan perusahaan ini karena beliau ingin mempunyai sebuah perusahaan yang bisa menciptakan lapangan kerja, khususnya untuk orang-orang di kampungnya yang ingin bekerja di Jakarta. Selain itu, beliau sendiri termasuk orang yang “tidak suka diperintah orang (bos)”. Itulah sebabnya, mempunyai perusahaan sendiri lebih memuaskan jiwa beliau.
- Apa nilai-nilai yang ditanamkan di perusahaan ini?
Perusahaan ini menganut nilai kekeluargaan dan kerjasama. Nilai kekeluargaan maksudnya segala perselisihan diselesaikan dengan cara kekeluargaan, sebisa mungkin dicari mufakat atas setiap masalah. Dengan adanya kerjasama yang baik, diharapkan akan memberikan sinergi, jadi semua pekerjaan diharapkan akan bisa diselesaikan dengan baik dan cepat.
- Siapa pelanggan perusahaan ini?
Pelanggan tetap perusahaan ini adalah pabrik. Tapi kita juga menangani perumahan, gedung, dll selama kita dapat mengerjakan pekerjaan tersebut.
- Secara geografis, dimanakah perusahaan berkompetisi?
Kita biasanya mengerjakan proyek di wilayah Jabodetabek. Kita pernah ikut tender di daerah, seperti Jambi, tapi kita belum pernah mendapat pekerjaan di daerah. Untuk saat ini kita lebih fokus di daerah Jakarta dan sekitarnya untuk memudahkan pengawasan.
- Apakah perusahaan berkomitmen pada pertumbuhan dan keuangan?
Tentu saja. Kalau bisa kita ingin keuntungan margin yang besar. Tapi di industri ini, dimana pesaing banyak, sulit bagi kita untuk mendapat

keuntungan yang besar. Kalau kita mengambil untung yang agak besar, biasanya kita akan kalah dalam tender tersebut.

- Apakah karyawan adalah aset penting bagi perusahaan?

Iya. Kita memang tidak memberikan gaji yang besar, untuk menekan fix cost. Tapi kita memberikan insentif dan memberikan pinjaman apabila ada karyawan yang membutuhkan, tentu saja tanpa bunga pinjaman.

- Perusahaan ini ingin dibawa ke mana?

Melihat sulitnya mendapatkan pekerjaan saat ini (di luar pelanggan tetap), saya ingin kembali fokus pada bisnis inti yaitu listrik karena memang kita ahli di bidang itu. Setelah keuangan membaik, baru saya akan mulai menambah orang untuk pekerjaan mekanikal. Kita juga akan fokus pada pelanggan tetap sambil mencoba mendapatkan pelanggan baru.

Selain itu, saya sedang tertarik untuk mencoba bisnis trading karena bisnis ini hanya menjual barang saja, untungnya lumayan, dan risikonya juga sedikit. Berbeda dengan pekerjaan instalasi yang kadang-kadang sering terjadi biaya tak terduga atau bisa dikatakan mempunyai resiko yang lebih besar, seperti misalnya karena kesalahan instalasi atau kesalahan manusia bisa menyebabkan peralatan lainnya menjadi rusak dan biaya yang ditimbulkan bisa lebih besar dari biaya proyek itu sendiri.

- Apa target dan prioritas etika dasar perusahaan?

Sebenarnya yang kita mau sederhana saja, menyelesaikan kerjaan dengan baik, pelanggan puas. Kalau pelanggan puas biasanya dia akan kembali menghubungi kita bila ada masalah, jadi ada repeat order. Dan tentunya dengan banyaknya order akan meningkatkan pendapatan usaha perusahaan ini.