

ANALISIS PENGUKURAN PRODUKTIFITAS KEUANGAN MENGGUNAKAN METODE VALUE ADDED PADA HOTEL PEONY PONTIANAK

Dhidik Apriyanto

Jurusan Ilmu Administrasi Negara FISIP Universitas Tanjungpura

Pontianak Kalimantan Barat

Email: dhidikapriyanto@gmail.com

Abstract

Increasing productivity is a definite price that a company must pay to maintain its existence. As a point of entrance, Pontianak is visited by visitors coming to Kalimantan Barat by sea or air transportation. Therefore, hotel business flourishes in line with the development of tourism in Kalimantan Barat which owns cultural variety with its Dayak, Malay, and Tiongha tribes. One of the hotels is Hotel Peony. This study is aimed to find out the financial performance of Hotel Peony Pontianak by using Value Added which is deemed suitable to measure financial performance of a company. Value Added consists of three main unit analyses: the unit profit, the unit depreciation cost, and the unit labor cost. This study yields a number of recommendations to improve financial productivity in Hotel Peony. The hotel needs to be selective in its expenses, recruit more employees, and increase employees' income to motivate employees in improving their performance.

Peningkatan produktifitas merupakan harga mutlak yang harus dibayar demi kelangsungan hidup perusahaan. Kota Pontianak merupakan kota pertama yang harus di singgahi oleh pendatang baik yang melalui transportasi udara maupun laut. Oleh karena itu bisnis hotel berkembang pesat. Semakin maraknya pembangunan hotel di Kota Pontianak tidak lepas dari peningkatan potensi pariwisata di wilayah Kalimantan Barat, mengingat Kota Pontianak didukung oleh keanekaragaman budaya yaitu; Dayak, Melayu, dan Tionghoa. Salah satu hotel di Pontianak adalah Hotel Peony. Tulisan ini bertujuan untuk mengukur kinerja keuangan Hotel Peony. *Value added* merupakan salah satu model pengukuran kinerja keuangan yang dipandang mampu untuk mengkaji *performance* keuangan perusahaan. Ada tiga kajian utama dalam *value added* yaitu: rasio nilai tambah per tenaga kerja, rasio daya saing biaya tenaga kerja, dan rasio profitabilitas. Penelitian ini menghasilkan beberapa rekomendasi bagi peningkatan produktifitas Hotel Peony Pontianak, diantaranya perlu selektif di sektor pengeluaran, masih terbukanya untuk perekrutan kembali karyawan, dan masih bisa menaikkan upah karyawan untuk memotivasi kinerja.

Keyword

Financial Performance, Productivity, Value Added
Kinerja Keuangan, Produktifitas, Nilai Tambah

PENDAHULUAN

Kota Pontianak sebagai Ibu Kota Propinsi Kalimantan Barat sesuai dengan motonya yaitu sebagai kota perdagangan. Secara keseluruhan Kalimantan Barat sebenarnya struktur ekonominya masih didominasi oleh sektor pertanian, perdagangan, hotel dan restoran, serta sektor industri pengolahan. Di wilayah kota Pontianak sendiri perkembangan hotel masih sangat menjanjikan mengingat kota Pontianak menjadi kota tujuan pertama wisatawan baik yang datang melalui transportasi udara maupun transportasi laut.

Semakin berkembangnya bisnis perhotelan di kota Pontianak juga tidak terlepas dari peran potensi pariwisata yang ada di sekitar wilayah Pontianak. Pariwisata Kota Pontianak didukung oleh keanekaragaman budaya penduduk Pontianak, yaitu Dayak, Melayu, dan Tionghoa. Suku Dayak memiliki pesta syukur atas kelimpahan panen yang disebut Gawai dan masyarakat Tionghoa memiliki kegiatan pesta tahun baru Imlek, Cap Go Meh, dan perayaan

sembahyang kubur (Cheng Beng atau Kuo Ciet) yang memiliki nilai atraktif turis. Kota Pontianak juga dilintasi oleh garis khatulistiwa yang ditandai dengan Tugu Khatulistiwa di Pontianak Utara. Selain itu kota Pontianak juga memiliki visi menjadikan Pontianak sebagai kota dengan pariwisata sungai.

Pontianak juga dikenal sebagai tempat wisata kuliner. Keanekaragaman makanan menjadikan Pontianak sebagai surga kuliner. Makanan yang terkenal antara lain: Air Tahu dan Kembang Tahu, yang dikenal juga dengan susu soya, Bakcang, Bakpao, Bubur Pedas, Chai Kwe, Hekeng, Hu Ju, Ie atau Jan atau onde-onde, Ikan asam pedas, Kaloci atau kue mochi, Keladi, Kengci Kwetiau, Ki Cang, Kuan Chiang, Kue Bulan atau Gwek Pia, Kwe Cap, Kwe Kia Theng, Kwetiau, Lemang, Lempok Durian, Minuman Lidah Buaya, Nasi Ayam, Nasi Capcai, Pacri Nanas, Pekasam, Peng Kang, Pindang, Pwe Ki Mue atau bubur pesawat, Sambal Goreng Tempoyak, Tau Swan, Sio Bi, Sotong Pangkong, Tun Koi, dan Yam Mi.

Potensi Kota Pontianak yang begitu banyak dan menjanjikan di bidang pariwisata, terlihat menarik bagi dunia bisnis sehingga bermunculanlah hotel-hotel berbintang yang baru. Dalam rangka menghadapi perdagangan bebas, dimana intensitas kompetisi baik ditingkat pasar dunia maupun tingkat pasar domestic semakin tinggi maka laju munculnya pesaing baru sulit dibendung. Selain itu sifat pasar kini telah berubah menjadi *buyer's market* hingga *bargaining power* konsumen meningkat. Menghadapi persaingan yang semakin ketat, manajemen perusahaan-perusahaan perlu menciptakan keunggulan kompetitif. Setiap keunggulan kompetitif pada dasarnya persyaratan perusahaan harus terus menerus melakukan perbaikan atau peningkatan produktifitas. Pencapaian peningkatan produktifitas ini seyogyanya dilaksanakan melalui upaya-upaya yang berencana berkelanjutan.

Produktifitas keuangan merupakan salah satu informasi yang sangat penting dianalisis untuk melihat kondisi kinerja perusahaan. Pengukuran kinerja keuangan perusahaan diperlukan untuk menentukan keberhasilan dalam mencapai tingkat profitabilitas perusahaan. Pengukuran kinerja keuangan berdasarkan laporan keuangan banyak dilakukan dengan menggunakan alat ukur kinerja yang kadang berbeda. Untuk menilai berapa jauh efektivitas operasi perusahaan dalam mencapai tujuannya diperlukan metode pengukuran tertentu. Salah satu cara untuk mengetahui kinerja keuangan suatu perusahaan dapat dilakukan dengan melakukan analisis terhadap laporan keuangannya.

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat dirumuskan permasalahan yang muncul sebagai berikut: Bagaimana produktifitas keuangan industri jasa perhotelan khususnya Hotel Peony Pontianak? Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kinerja keuangan Hotel Peony Pontianak serta memberikan alternatif rekomendasi guna kelangsungan kinerja hotel ke depan.

KAJIAN TEORI

Metode analisis laporan keuangan perusahaan yang umum digunakan untuk mengukur kinerja keuangan, antara lain: (a) Analisis rasio keuangan (Mamduh, 2003), yaitu laporan keuangan perusahaan untuk mengetahui tingkat profitabilitas (keuntungan) dan tingkat risiko atau tingkat kesehatan suatu perusahaan. Rasio keuangan dibedakan menjadi Rasio Profitabilitas, Rasio Aktivitas, Rasio Likuiditas, dan Rasio Solvabilitas; (b) Metode *Economic Value Added* (EVA) (Iramani dan Febrian, 2005), yaitu menilai kinerja perusahaan yang memfokuskan pada penerapan nilai, dan hanya bisa menilai proses dalam periode 1 tahun, EVA merupakan pengukuran pendapatan sisa (*residual income*) yang mengurangi biaya modal terhadap laba operasi; (c) Analisis *Balance Scorecard* (BSC) (Munawir, 1995), yaitu alat untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan dengan menyeimbangkan faktor-faktor keuangan dan non keuangan dari

suatu perusahaan. Dalam analisis BSC ada 4 aspek yaitu: Prospektif keuangan, Pelanggan, Proses bisnis internal, Proses belajar dan berkembang; (d) Analisis RADAR (Warsono, 2003), yaitu menilai kinerja pada perusahaan yang merupakan modifikasi atau penyempurnaan dari metode-metode sebelumnya. Rasio RADAR dikelompokkan menjadi 5 yaitu Profitabilitas, Produktifitas, Utilitas aktiva, Stabilitas dan pertumbuhan.

Analisis rasio keuangan yang biasa digunakan untuk melihat kondisi kinerja pada perusahaan industri jasa perbankan (Muljono, 1999) antara lain adalah: pertama, Kualitas Aktiva Produktif, yaitu rasio antara Aktiva Produktif yang Diklasifikasikan terhadap Aktiva Produktif.

$$= \frac{\text{Aktiva Produktif yang Diklasifikasikan}}{\text{Aktiva Produktif}} \times 100$$

Kedua, Rasio Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif yang Dibentuk terhadap Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif yang Wajib Dibentuk.

$$= \frac{\text{Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif yang Dibentuk}}{\text{Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif yang Wajib Dibentuk}} \times 100$$

Ketiga, rasio Profitabilitas atau Rentabilitas yang meliputi Rasio Laba terhadap rata-rata Volume Usaha yang dihitung dengan rumus:

$$= \frac{\text{Laba}}{\text{Rata - rata Volume Usaha}} \times 100$$

Rasio Biaya Operasional terhadap Pendapatan Operasional yang dihitung dengan rumus:

$$= \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Pendapatan Operasional}} \times 100$$

Keempat, rasio likuiditas yang meliputi rasio kewajiban bersih antar bank terhadap modal inti yang dihitung dengan rumus:

$$= \frac{\text{Kewajiban Bersih Antar Bank}}{\text{Modal Inti}} \times 100$$

Serta Rasio Kredit terhadap Dana yang Diterima oleh Bank dalam Rupiah dan Valuta Asing yang dihitung dengan rumus:

$$= \frac{\text{Kredit}}{\text{Dana yang Diterima oleh Bank dalam Rupiah dan Valuta Asing}} \times 100$$

Pengukuran produktifitas perusahaan menggunakan metode *Value Added* (nilai tambah) merupakan salah satu metode yang bisa dipakai untuk menentukan kinerja keuangan. Secara umum nilai tambah adalah sama dengan pendapatan yang berasal dari penjualan produk dan jasa, dikurangi dengan pengeluaran untuk memiliki bahan dan jasa tersebut. Pengertian nilai tambah berbeda daripada hasil penjualan, karena kekayaan perusahaan yang didapat dari para pemasok tidak dimasukkan dalam nilai tambah. Secara singkat dapat dikatakan bahwa nilai tambah dapat merupakan keluaran bersih ketimbang keluaran kotor suatu perusahaan.

Nilai tambah keuangan dapat dihitung menggunakan 2 metode yaitu metode pengurangan dan metode penjumlahan (Direktorat Produktifitas, 2009). Metode Pengurangan dilakukan dengan formula nilai tambah sama dengan Penjualan dikurangi Pembelian Bahan dan Jasa, detailnya seperti berikut:

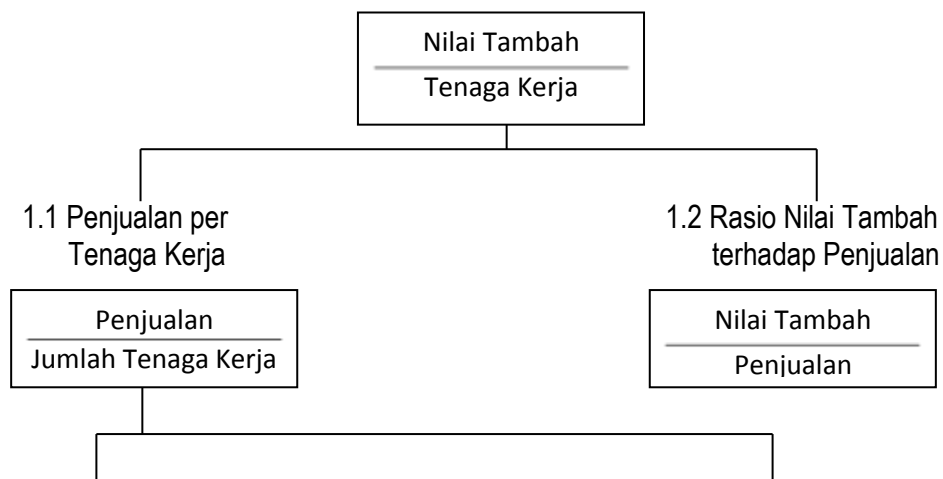
Penjualan		d
Barang dan jasa yang dibeli		
Barang yang digunakan		
Bahan baku		
Bahan pengemas		
Total (bahan yang digunakan)	a	
Overhead Produksi		
Pekerjaan sub kontrak		
Sewa		
Air dan Listrik		
Asuransi Perusahaan		
Biaya Transportasi		
Pemeliharaan Mesin		
Biaya Supplies dan Gudang		
Biaya Lain-lain		
Total (Overhead Produksi)	b	
Biaya Administrasi Umum		
Sewa		
Air dan Listrik		
Telepon		
Pos dan Telegram		
Percetakan, office supplies		
Biaya Kendaraan		
Advertensi		
Hiburan		
Majalah dan Surat Kabar		
Jamuan Makan		
Perbaikan Umum		
Biaya Bank		
Biaya Akuntan dan Audit		
Biaya Bantuan Hukum dan Jasa		
Profesional lainnya		
Komisi		
Biaya Umum		
Total (Biaya ADM dan Umum)	c	
Total (Barang dan Jasa yang dibeli)		$e = a+b+c$
NILAI TAMBAH		$f = d-e$

Sedangkan dengan Metode Penjumlahan dihitung dengan cara NILAI TAMBAH sama dengan Biaya Pekerja ditambah Bunga ditambah Pajak ditambah Penyusutan ditambah Laba. Lengkapnya sebagaimana berikut:

Labanya (Rugi) Setelah Pajak Penghasilan ditahan Dividen Bunga		
	Total	a
Biaya Ketenagakerjaan Gaji dan upah (termasuk gaji pimpinan) Dana pensiun kontribusi perusahaan		
	Total (Biaya Ketenagakerjaan)	b
Bunga Pinjaman Pinjaman Bersyarat Pinjaman Lain		
	Total (Bunga)	c
Depresiasi Gedung Pabrik, Peralatan, Mesin		
	Total (Depresiasi)	d
Pajak-Pajak Pajak Penghasilan Pajak Kekayaan Pajak Upah		
	Total (Pajak)	e
NILAI TAMBAH		f = a+b+c+d+e

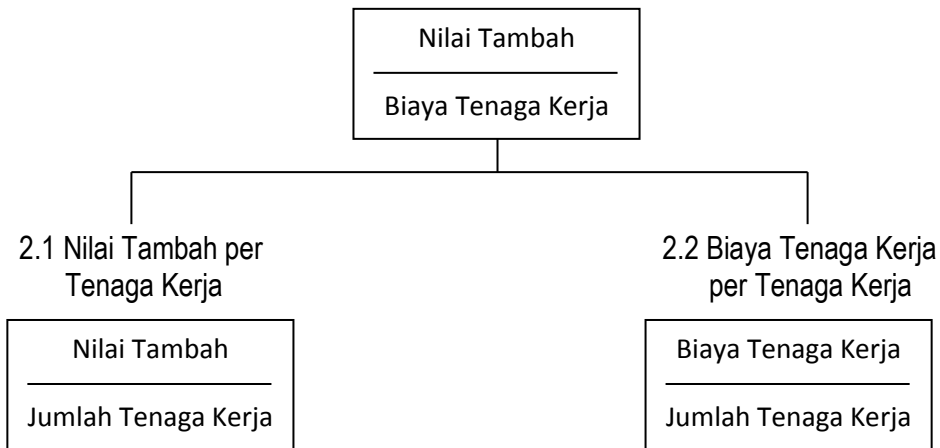
Sedangkan Rasio Pengukuran Produktifitas Keuangan (Direktorat Produktifitas, 2009) antara lain adalah Rasio Nilai Tambah per Tenaga Kerja, Rasio Daya Saing Biaya Tenaga Kerja, dan profitabilitas ditunjukkan pada Gambar 1-3.

Gambar 1. Rasio Nilai Tambah per Tenaga Kerja

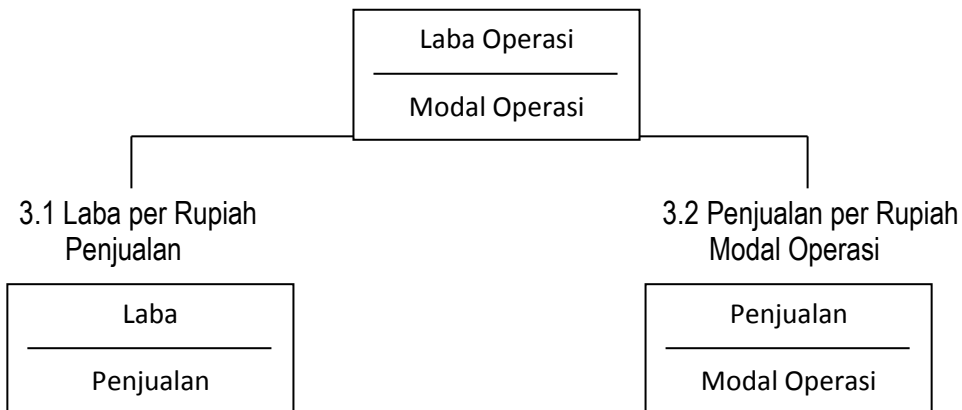




Gambar 2. Rasio Daya Saing Biaya Tenaga Kerja

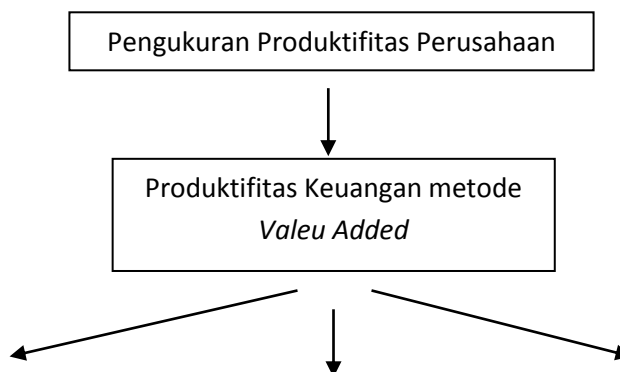


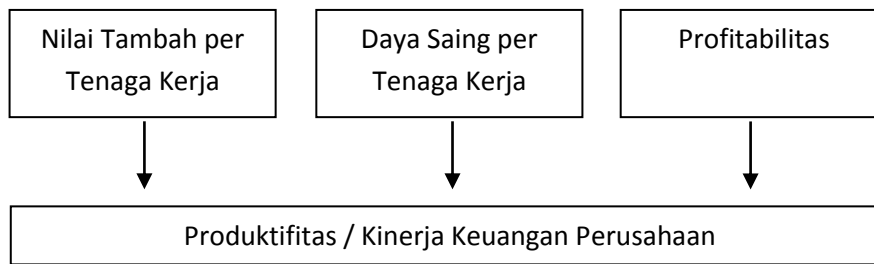
Gambar 3. Rasio Profitabilitas



Kerangka Pikir penelitian ini ditunjukkan pada Gambar 4.

Gambar 4. Kerangka Pikir Penelitian





METODE

Jenis penelitian ini bersifat penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode *value added* (nilai tambah), dimana metode ini menganalisis rasio keuangan berdasarkan informasi dari laporan Neraca, Laba/Rugi dan laporan pendukung lainnya. Adapun lokasi penelitian ini di Hotel Peony Pontianak. Data yang diperlukan adalah data laporan keuangan yang berbentuk laporan neraca, laba/rugi dan laporan pendukung lainnya yang diambil langsung ke pihak Hotel Peony Pontianak. Analisis data dilakukan dengan tahapan: (a) Reduksi Data, data diperoleh dari perusahaan dalam bentuk laporan keuangan kemudian dipilih hal-hal pokok yang mengarah kepada fokus penelitian. Tujuan reduksi data adalah untuk memberikan gambaran yang jelas tentang data yang berhubungan dengan fokus penelitian; (b) *Display Data*, diartikan sebagai suatu usaha untuk menginformasikan suatu data secara terorganisir yang memungkinkan untuk dilakukan penarikan kesimpulan, pengambilan tindakan dan merupakan bagian data yang ada dalam analisis; (c) Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data. Menetapkan keabsahan data laporan keuangan tidaklah sedetail data hasil survey lapangan seperti kuesioner. Data laporan keuangan sebaiknya memang harus diambil langsung dari bagian *accounting* perusahaan; (d) Verifikasi dan Penarikan Kesimpulan, didefinisikan sebagai penarikan arti data yang dikumpulkan dengan melibatkan pemahaman penelitian. Data yang terlihat pada hasil analisis dinarasikan sesuai dengan variabel-variabel yang membentuknya.

HASIL

Hotel Peony Pontianak berlokasi di Jl. Gajahmada No.86 – 86A Pontianak 78121, Tlp. (0561) 732878 – 736808, Fax. (0561) 738208. Hotel Peony masih satu grup dengan Hotel Gajahmada, sehingga fasilitas kedua hotel ini juga sama. Beberapa keunggulan fasilitas Hotel Peony adalah: (a) *Great Location*, hanya 25 menit dari Bandar Udara Supadio, akses yang mudah ke semua penjuru kota. Supermarket, ATM & bank, biro perjalanan, restoran, penjual makanan dan buah-buahan lokal, apotik dan klinik dokter, pertokoan dan sebagainya dapat dicapai dengan berjalan kaki dan tersedia di sepanjang jalan. “Makanan jalanan” khas Pontianak juga tersedia di sepanjang jalan dari sore hingga malam setiap hari (b) *Comfortable Rooms & Facilities*, tersedia 47 kamar didominasi dengan kayu sangkai yang elegan dan didekor serta dilengkapi fasilitas dengan baik supaya pengunjung dapat beristirahat dengan nyaman, juga tersedia *non-smoking rooms*; (c) *Restaurants & Lounges Mod-East*, menyediakan sarapan secara prasmanan setiap hari dari jam 06.00-10.00, menu restoran kasual ala barat, timur dan lokal dari jam 07.00-23.00, menu minuman alkohol, dan beragam pilihan makanan ringan, minuman panas dan dingin yang segar 24 jam sehari; (d) *Meeting, Banquet & Events*. Fasilitas

yang dimiliki adalah *Metro Meeting Room* yang memiliki model desain minimalis dilengkapi dengan fasilitas audio video yang sangat ideal untuk acara *meeting* atau seminar dengan kapasitas 80 orang; (e) *Bussiness & travel needs*. Semua staff selalu siap melayani untuk kebutuhan fasilitas kerja seperti *fax*, *photocopy*, koneksi internet dan komputer, termasuk jadwal transportasi, informasi dan pengaturan tiket; (f) *Stay connected & informed*, melalui telepon IDD, Hot Spot, koneksi internet, dan berbagai saluran TV nasional dan internasional yang mencakup saluran berita, ekonomi, olahraga serta hiburan tersedia di semua kamar tamu; (g) *Hot Spot everywhere & video call*, fasilitas Hot Spot yang mencakupi semua kamar tamu, area tamu dan area hotel yang mendukung *video call*; (h) *Green Program*, operasional Hotel yang hemat energi, penggunaan bahan daur ulang serta material yang ramah lingkungan.

Fasilitas-fasilitas yang disediakan oleh Hotel Peony memang terlihat sangat lengkap dalam melayani para pengunjung, diantaranya *Laundry* dan *dry cleaning* untuk hari yang sama, *Safe deposit box*, penukaran valuta asing, area parkir di dalam dan di luar ruangan, pojok cinderamata, *counter* obat-obatan, penyimpanan bagasi, layanan *check in* rombongan, layanan taksi, layanan transportasi dan tiket, layanan bisnis, layanan dokter dan medis *on call*.

Paket harga yang disediakan pihak Hotel Peony memiliki rate yang sangat terjangkau dan kompetitif dibandingkan dengan hotel-hotel di sekitarnya, sebagaimana terlihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Price List

Room Types	Publish (Rp)	Promotion (RP)
Standard	450.000	360.000
Standard City View	500.000	400.000
Executive	700.000	560.000
Extra Bed + Breakfast		125.000
Extra Break Fast		25.000

Rate above :

Including buffet breakfast, government tax & sevices 15%

Is subject to change without prior notice

Rp. 25.000,- surcharge / room / night applied for certain season.

Check in time : - 13.00 WIB

Sumber : Brosur Hotel Peony Pontianak, Efektif Jan 2001-Des 2012.

Data mentah keuangan yang berhasil peneliti kumpulkan dari pihak Hotel Peony Pontianak sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Laporan Keuangan Hotel Peony (Dalam Rupiah)

NO	KETERANGAN	TAHUN		
		2009	2010	2011
1	Hasil Penjualan	8.101.163.757	9.101.175.853	13.534.510.237
2	Pembelian bahan & Jasa	4.423.005.092	4.636.189.486	8.441.875.417
3	Nilai tambah	3.678.158.665	4.464.986.366	5.092.634.820
4	Jumlah Tenaga Kerja	165	177	172
5	Biaya Tenaga Kerja	2.680.963.436	3.102.432.509	3.436.729.743
6	Nilai Aktiva Tetap	7.983.656.165	8.236.541.165	8.921.978.609
7	Modal Operasi	9.762.883.945	10.573.707.672	12.162.409.428
8	Aktiva Lancar	1.779.227.780	2.337.166.507	3.240.430.819
9	Laba / Rugi	85.337.209	627.121.364	903.078.544

10	Penyusutan	681.754.042	708.759.279	697.807.947
11	Pajak	37.518.780,79	2.802.889,84	4.511.535,13
12	Bunga	192.585.197,61	23.870.324,06	50.507.051,01

Sumber : Laporan keuangan Hotel Peony Pontianak tahun 2009-2011.

Kinerja keuangan Hotel Peony berdasarkan data dari bagian keuangan Hotel Peony peneliti mendapatkan Nilai Tambah pada tahun 2009-2011 yang dihitung menggunakan metode pengurangan sebagaimana ditunjukkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil Penghitungan Nilai Tambah

No		2009	2010	2011
1	Nilai Tambah	3.678.158.665	4.464.986.366	5.092.634.820
	Perubahan (%)		21.39%	14.06%

Sumber: Laporan keuangan Hotel Peony Pontianak tahun 2009-2011.

Berdasarkan data pada Tabel 3 dapat dianalisis bahwa nilai tambah Hotel Peony dari tahun 2009-2011 mengalami peningkatan, artinya bahwa pendapatan hotel semakin meningkat dilihat dari penjualan produk dan jasa. Namun peningkatan di tahun 2011 masih lebih kecil dari peningkatan pada tahun 2010 dengan selisih 7.33% (21.39%-14.06%). Tentu menjadi perhatian bahwa pendapatan tahun 2010 lebih baik daripada tahun 2011, ini yang menjadi pekerjaan rumah bagi manajemen di tahun-tahun berikutnya. Meskipun pada tahun 2011 tetap mengalami peningkatan pendapatan, namun perlu dikaji ulang bahwa peningkatan pendapatan itu masih jauh dari target yang pernah dicapai pada tahun 2010, sehingga perlu dilakukan evaluasi dan mencari terobosan strategi terbaru dalam pencapaian pendapatan di tahun berikutnya.

Berdasarkan data didapatkan penghitungan Nilai Tambah berdasarkan 3 (tiga) Rasio diantaranya yaitu: Rasio Nilai Tambah per Tenaga Kerja, Rasio Daya Saing per Tenaga Kerja dan Rasio Profitabilitas yang hasilnya ditunjukkan pada Tabel 4.

Tabel 4. Rasio Nilai Tambah per Tenaga Kerja

Tahun	RASIO	Perubahan (%)
	Nilai Tambah / Jumlah Tenaga Kerja	
2009	22.291.870,70	-
2010	25.225.911,67	13,16%
2011	29.608.341,98	17,37%
	Penjualan / Jumlah Tenaga Kerja	
2009	49.097.962,16	-
2010	51.419.072,61	4,73%
2011	78.689.013,00	53,03%
	Nilai Tambah / Penjualan	
2009	0,45	-
2010	0,49	8,89%
2011	0,38	-22,45%

Penjualan / Modal		
2009	0,83	-
2010	0,86	3,61%
2011	1,11	29,07%
Modal / Jumlah Tenaga Kerja		
2009	59.168.993,61	-
2010	59.738.461,42	0,96%
2011	70.711.682,72	18,37%

Sumber: Laporan keuangan Hotel Peony Pontianak tahun 2009-2011, diolah.

Rasio nilai tambah per tenaga kerja merupakan kunci pengukuran produktifitas. Sebenarnya untuk penyebut dalam pengukuran rasio ini yang paling baik adalah jumlah jam kerja tenaga kerja, karena lebih mencerminkan seberapa efektifkan jam kerja mempengaruhi nilai tambah. Akan tetapi berhubung tidak tersedianya data, maka dengan menggunakan jumlah tenaga kerjapun sudah cukup memadai meskipun perkiraannya tidak selalu tepat betul, karena peningkatan nilai tambah per karyawan tidak saja mencerminkan efisiensi yang dibuat oleh tenaga kerja dalam menghasilkan *output*.

Rasio nilai tambah per jumlah tenaga kerja mengalami peningkatan yang sangat signifikan dari tahun sebelumnya yaitu 2010 dari 13,16% menjadi 17,37% pada tahun 2011. Ini mengindikasikan bahwa Hotel Peony Pontianak masih aman jika ingin menambah karyawan. Hal ini didukung juga dengan rasio jumlah tenaga kerja yang lain yaitu rasio penjualan per jumlah tenaga kerja dan rasio modal per tenaga kerja, dimana kedua rasio ini juga mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Ini juga berarti bahwa dari segi penjualan maupun modal masih mampu untuk menopang tenaga kerja baru.

Rasio penjualan per modal juga mengalami peningkatan yang signifikan dari 3,61% pada tahun 2010 menjadi 29,07% pada tahun 2011, yang berarti bahwa modal masih mampu menopang perusahaan untuk mendapatkan profit yang maksimal. Hal yang menarik dari Tabel 4 adalah pada rasio nilai tambah per penjualan yang mengalami penurunan tajam, dari kenaikan 8,89% pada tahun 2010 akhirnya turun menjadi -22,45%. Ini menjadi pekerjaan rumah yang perlu menjadi perhatian bagi manajemen, penurunan ini disebabkan karena kenaikan nilai tambah tidak mampu mengimbangi kenaikan penjualan. Penjualan besar tetapi kalau ternyata banyak biaya yang harus ditanggung, maka nilai tambahpun tidak akan menjadi positif. Sehingga perlu strategi penghematan di sektor pengeluaran.

Tabel 5. Rasio Daya Saing Biaya Tenaga Kerja

Tahun	RASIO		Perubahan (%)
	Nilai Tambah / Biaya Tenaga Kerja		
2009	1,37		-
2010	1,44		5,11%
2011	1,48		2,78%
Nilai Tambah / Jumlah Tenaga Kerja			
2009	22.291.870		-
2010	25.225.911		13,16%
2011	29.608.341		17,37%
Biaya Tenaga Kerja / Jumlah Tenaga Kerja			
2009	16.248.263		-
2010	17.527.867		7,88%

2011	19.980.986	14%
------	------------	-----

Sumber: Laporan keuangan Hotel Peony Pontianak tahun 2009-2011, diolah.

Rasio daya saing biaya tenaga kerja merupakan indikator untuk menunjukkan *performance* perusahaan dalam hal daya saing biaya tenaga kerja. Rasio nilai tambah per biaya tenaga kerja menunjukkan peningkatan meskipun tidak sebesar tahun sebelumnya, dari 5,11% pada tahun 2010 menjadi 2,78% di tahun 2011. Hal ini mengindikasikan bahwa pihak perusahaan masih bisa menambah biaya khusus untuk tenaga kerja untuk meningkatkan *performance* tenaga kerja. Salah satu strateginya bisa meningkatkan pendapatan tenaga kerja agar lebih meningkatkan kinerjanya. Rasio nilai tambah per jumlah tenaga kerja dan biaya tenaga kerja per jumlah tenaga kerja juga menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan, hal ini mengindikasikan bahwa *performance* tenaga kerja dengan jumlah tersebut masih sangat ideal untuk mendongkrak nilai tambah maupun biaya tenaga kerja, sehingga penambahan tenaga kerja masih dapat dimungkinkan untuk menaikkan *performace* perusahaan.

Tabel 6. Rasio Profitabilitas

Tahun	RASIO	Perubahan (%)
Laba Operasi / Modal Operasi		
2009	0,01	-
2010	0,06	500%
2011	0,07	16,67%
Laba Operasi / Penjualan		
2009	0,01	-
2010	0,07	600%
2011	0,07	0%
Penjualan / Modal Operasi		
2009	0,83	-
2010	0,86	3,61%
2011	1,11	29,07%

Sumber : Laporan keuangan Hotel Peony Pontianak tahun 2009-2011, diolah.

Secara umum, pengukuran produktifitas yang banyak digunakan untuk menilai kinerja (*performance*) perusahaan adalah profitabilitas. Secara populer, rasio laba operasi per modal operasi digunakan untuk menganalisis pengembangan modal yang ditanam dalam perusahaan, atau menyelidiki pemanfaatan penggunaan modal. Pada rasio laba operasi per modal operasi dan laba operasi per penjualan terlihat bahwa rasio ini mengalami penurunan. Hal ini mengindikasikan bahwa modal dan penjualan belum mampu mendongkrak laba operasi dan memiliki kecenderungan turun sangat signifikan. Hal ini berbeda dengan rasio penjualan per modal operasi yang terus mengindikasikan hasil naik positif dari 3,61% pada tahun 2010 naik menjadi 29,07% pada tahun 2011. Ini berarti bahwa sebenarnya dengan modal yang dimiliki perusahaan sudah mampu mendongkrak penjualan, meskipun total penjualan belum mampu dikonversi menjadi sebuah laba operasi. Hal ini bisa disiasati dengan sedikit berhemat pada jenis pengeluaran atau hal-hal yang berkaitan dengan biaya.

PEMBAHASAN

Pada sisi Kinerja keuangan, Nilai Tambah tahun 2011 Hotel Peony tetap mengalami peningkatan sebesar 14,06%, tetapi peningkatan tersebut jauh lebih kecil dari tahun sebelumnya yaitu di tahun 2010 yang sebesar 21,39%. Sedangkan Rasio nilai tambah per tenaga kerja mengalami peningkatan yang sangat signifikan dari tahun sebelumnya yaitu 2010 dari 13,16% menjadi 17,37% pada tahun 2011. Ini mengindikasikan bahwa tenaga kerja Hotel Peony Pontianak masih ideal. Hal ini di dukung juga dengan rasio jumlah tenaga kerja yang lain yaitu rasio penjualan per jumlah tenaga kerja dan rasio modal per tenaga kerja, dimana kedua rasio ini juga mengalami peningkatan yang sangat signifikan.

Rasio penjualan per modal juga mengalami peningkatan yang signifikan dari 3,61% pada tahun 2010 menjadi 29,07% pada tahun 2011, yang berarti bahwa modal masih mampu menopang perusahaan untuk mendapatkan profit yang maksimal. Menjadi perhatian yang sangat krusial pada rasio nilai tambah per penjualan yang mengalami penurunan tajam, dari kenaikan 8,89% pada tahun 2010 akhirnya turun menjadi -22,45%. Ini menjadi pekerjaan rumah yang perlu menjadi perhatian bagi manajemen, penurunan ini disebabkan karena kenaikan nilai tambah tidak mampu mengimbangi kenaikan penjualan. Penjualan besar tetapi kalau ternyata banyak biaya yang harus ditanggung, maka nilai tambahpun tidak akan menjadi positif.

Rasio nilai tambah per biaya tenaga kerja menunjukkan peningkatan meskipun tidak sebesar tahun sebelumnya, dari 5,11% pada tahun 2010 menjadi 2,78% di tahun 2011. Hal ini mengindikasikan bahwa pembiayaan untuk tenaga kerja masih aman. Rasio nilai tambah per jumlah tenaga kerja dan biaya tenaga kerja per jumlah tenaga kerja juga menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan, hal ini mengindikasikan bahwa *performance* tenaga kerja dengan jumlah tersebut masih sangat ideal untuk mendongkrak nilai tambah maupun biaya tenaga kerja.

Pada sisi Profitabilitas, rasio laba operasi per modal operasi dan laba operasi per penjualan terlihat bahwa rasio ini mengalami penurunan. Hal ini mengindikasikan bahwa modal dan penjualan belum mampu mendongkrak laba operasi dan memiliki kecenderungan turun sangat signifikan. Hal ini berbeda dengan rasio penjualan per modal operasi yang terus mengindikasikan hasil naik positif dari 3,61% pada tahun 2010 naik menjadi 29,07% pada tahun 2011. Ini berarti bahwa sebenarnya dengan modal yang dimiliki perusahaan sudah mampu mendongkrak penjualan, meskipun total penjualan belum mampu dikonversi menjadi sebuah laba operasi.

Untuk meningkatkan nilai tambah harus dilakukan penghematan di sektor biaya. Hotel Peony juga harus lebih selektif dalam pengeluaran biaya. Rasio nilai tambah per tenaga kerja mengindikasikan bahwa Hotel Peony Pontianak masih aman jika ingin menambah karyawan. Hal ini di dukung juga dengan rasio jumlah tenaga kerja yang lain yaitu rasio penjualan per jumlah tenaga kerja dan rasio modal per tenaga kerja, dimana kedua rasio ini juga mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Ini juga berarti bahwa dari segi penjualan maupun modal masih mampu untuk menopang tenaga kerja baru. Perlu diperhatikan pada rasio nilai tambah per penjualan yang mengalami penurunan tajam, penurunan ini disebabkan karena kenaikan nilai tambah tidak mampu mengimbangi kenaikan penjualan. Penjualan besar tetapi kalau ternyata banyak biaya yang harus ditanggung, maka nilai tambahpun tidak akan menjadi positif. Sehingga perlu strategi penghematan di sektor pengeluaran.

Rasio daya saing biaya tenaga kerja menunjukkan peningkatan, hal ini mengindikasikan bahwa pihak perusahaan masih bisa menambah biaya khusus untuk tenaga kerja untuk

meningkatkan *performance* tenaga kerja. Salah satu strateginya bisa meningkatkan pendapatan tenaga kerja agar lebih meningkatkan kinerjanya. Rasio nilai tambah per jumlah tenaga kerja dan biaya tenaga kerja per jumlah tenaga kerja juga menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan, sehingga penambahan tenaga kerja masih dapat dimungkinkan untuk menaikkan *performace* perusahaan

Pada rasio laba operasi per modal operasi dan laba operasi per penjualan terlihat bahwa rasio ini mengalami penurunan. Hal ini berbeda dengan rasio penjualan per modal operasi yang terus mengindikasikan hasil naik positif. Ini berarti bahwa sebenarnya dengan modal yang dimiliki perusahaan sudah mampu mendorong penjualan, meskipun total penjualan belum mampu dikonversi menjadi sebuah laba operasi. Hal ini bisa disiasati dengan sedikit berhemat pada jenis pengeluaran atau hal-hal yang berkaitan dengan biaya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pengolahan dan analisis data, maka dapat di tarik beberapa kesimpulan bahwa: (a) Nilai Tambah tahun 2011 mengalami peningkatan, tetapi peningkatan tersebut jauh lebih kecil dari tahun sebelumnya. Sedangkan Rasio nilai tambah per tenaga kerja mengalami peningkatan yang sangat signifikan dari tahun sebelumnya. Rasio penjualan per modal juga mengalami peningkatan yang signifikan pada tahun 2011, yang berarti bahwa modal masih mampu menopang perusahaan untuk mendapatkan profit yang maksimal. Rasio nilai tambah per penjualan mengalami penurunan tajam yang disebabkan karena kenaikan nilai tambah tidak mampu mengimbangi kenaikan penjualan; (b) Rasio nilai tambah per biaya tenaga kerja menunjukkan peningkatan meskipun tidak sebesar tahun sebelumnya. Rasio nilai tambah per jumlah tenaga kerja dan biaya tenaga kerja per jumlah tenaga kerja juga menunjukkan peningkatan yang sangat signifikan; (c) Rasio laba operasi per modal operasi dan laba operasi per penjualan mengalami penurunan. Modal dan penjualan belum mampu mendorong laba operasi dan memiliki kecenderungan turun sangat signifikan. Rasio penjualan per modal operasi yang terus mengindikasikan hasil naik positif.

Beberapa alternatif saran dan strategi baru bagi pengembangan Hotel Peony Pontianak ke depan, diantaranya adalah: (a) meningkatkan nilai tambah melalui penghematan di sektor biaya, lebih selektif dalam pengeluaran biaya; (b) perlunya strategi penghematan di sektor pengeluaran; (c) menambah biaya khusus untuk tenaga kerja untuk meningkatkan *performance* tenaga kerja. Salah satu strateginya bisa meningkatkan pendapatan tenaga kerja agar lebih meningkatkan kinerjanya. Penambahan tenaga kerja masih dapat dimungkinkan untuk menaikkan *performace* perusahaan; (d) penghematan pada jenis pengeluaran atau hal-hal yang berkaitan dengan biaya.

DAFTAR REFERENSI

- Iramani dan Erie Febrian. 2005. Financial Value Added: Suatu Paradigma dalam Pengukuran Kinerja dan Nilai Tambah Perusahaan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 7 No. 1 Mei 2005.
- Mamduh, Hanafi dan Abdul Halim. 2003. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: YKPN.

Muljono, Teguh P. 1999. ***Analisa Laporan Keuangan untuk Perbankan***. Cetakan Keenan (edisi revisi IV). Jakarta: Djambatan.

Munawir. 1995. ***Analisis Laporan Keuangan***. Edisi Empat. Yogyakarta: Liberty.

Warsono. 2003. ***Manajemen Keuangan Perusahaan***. Edisi tiga. Jilid satu. Malang: Bayu Media Publishing.

_____. 2009. *Pengukuran Produktifitas dengan Metode Nilai Tambah*. Jakarta: Direktorat Produktifitas DIRJEN Pembinaan Pelatihan dan Produktifitas DEPNAKRETRANS RI.