

**PENGUKURAN RASIO KEUANGAN PADA PT BINTANG SEJAHTERA BUANA ATAS
PERUBAHAN DARI PASAR TRADISIONAL KE PASAR MODERN**

OLEH

NATAHERWIN

Ringkasan Tesis Guna Memperoleh Gelar Magister Manajemen

Universitas Tarumanagara, Jakarta

Juli 2007

PENGUKURAN RASIO KEUANGAN PADA PT BINTANG SEJAHTERA BUANA ATAS PERUBAHAN DARI PASAR TRADISIONAL KE PASAR MODERN

Pada awal bulan Oktober 2006, PT Bintang Sejahtera Buana berencana untuk mengubah arah haluan penjualan dari pasar tradisional ke pasar modern. Pasar tradisional yang dimaksud adalah penjualan antar pulau, dengan menetapkan harga serendah-rendahnya kepada pelanggan terutama jika membeli beras dalam jumlah besar. Pasar modern yang dimaksud adalah supermarket, seperti Gelael di Tebet dan toko beras yang cukup besar. Penjualan ke pasar modern membutuhkan biaya seperti listing fee, pendaftaran merk ke hak patent, tes kandungan beras di Sucofindo, dan pembuatan karung beras khusus.

Penelitian ini mengambil sampel data laporan keuangan neraca dan laba rugi bulan Maret 2006 sampai dengan bulan April 2007 dan menggunakan metode analisis statistik perbedaan dua rata-rata dengan bantuan SPSS untuk mengetahui apakah ada perbedaan signifikan atau tidak untuk rasio solvabilitas, likuiditas dan rentabilitas antara sebelum dan sesudah beralih ke pasar modern sehingga dapat diberikan saran bagi PT Bintang Sejahtera Buana.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terjadi perubahan signifikan di beberapa rasio yaitu ROE, ROI, profit margin, rasio antara aktiva tetap dengan hutang jangka panjang, dan perputaran modal kerja.

Mengingat bahwa 50% modal usaha PT Bintang Sejahtera Buana berasal dari pinjaman bank, maka lebih baik penjualan ke pasar modern dialihkan secara bertahap sambil melihat respon pasar.

Selain itu, promosi juga dibutuhkan di awal launching produk beras bermerk di pasar modern supaya konsumen tertarik untuk mencoba beras itu. Dan kebijakan penagihan piutang harus bagus, jangan sampai ke depannya perusahaan tidak bisa membayar pinjaman bank dikarenakan TOP pembayaran dari pasar modern yang terlalu lama.

Diusahakan penjualan tradisional juga tetap dijalankan bersamaan dengan penjualan ke pasar modern karena perusahaan sudah memiliki pelanggan setia antar pulau yang mengambil rutin dalam jumlah besar, yaitu sekitar 10 ton per minggu. Dan pembayaran dari penjualan tradisional sangat cepat, begitu barang sampai di tempat mereka, langsung dapat pembayaran penuh.

Dan dibutuhkan juga tim pemasaran untuk melakukan penjualan/promosi beras di supermarket (SPB/SPG) supaya konsumen dapat dibujuk untuk mencoba beras modern produksi dari PT Bintang Sejahtera Buana.

Kata Kunci: Pasar Modern, Rasio Keuangan