

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

PT Aplikanusa Lintasarta (www.Lintasarta.net) atau dikenal sebagai Lintasarta adalah bagian dari Indosat Group yang berdiri sejak 4 April 1988. Lintasarta merupakan perusahaan swasta Nasional yang menyelenggarakan jasa Sistem Jaringan Komunikasi Data. Yang menjadi landasan hukum adalah berdasarkan izin dari Menteri Pos dan Telekomunikasi Nomor : 24/ PB.103/ MPPT-95 tanggal 19 April 1995 dan Menteri Perhubungan Nomor: KP.333.Tahun 2002. tanggal 28 November 2002. Fungsi Lintasarta adalah sebagai penyedia Solusi Total Terpadu terkemuka di Indonesia, di samping layanan telekomunikasi dan Internet. Saat ini Lintasarta memiliki lebih dari 1.100 pelanggan korporat, yang memanfaatkan lebih dari 7.500 jaringan dengan beragam layanan jasa yang komprehensif.

1. Jaringan Bisnis Perusahaan (*business line*)

Lintasarta memiliki kantor pusat di Gedung Menara Thamrin Lt.12 JL MH Thamrin Kav.3 Jakarta serta kantor pusat operasional di Jl. TB Simatupang–Jakarta. Lintasarta memiliki beberapa jaringan bisnis di luar wilayah Jakarta yang berada di bawah wewenang Direktur Jaringan dan Operasi , jaringan bisnis tersebut yaitu:

- *West Indonesia Regional: North Sumatra Area (Medan), South Sumatra Area (Palembang), Central Sumatra Area (Pakanbaru)*

- *Central Indonesia Regional: West Java Area (Bandung), Central Java and DIY Area (Semarang), Kalimantan Area (Balikpapan)*
- *East Indonesia Regional: East Java Area (Surabaya), Sulampua Area (Makasar), Balinusra Area (Denpasar)*

2. Kegiatan Perusahaan





Pada era teknologi sekarang ini, internet merupakan sarana untuk menjalankan bisnis dimanapun tanpa hambatan jarak dan waktu. Dalam dunia bisnis terkadang hambatan jarak dan waktu akan menimbulkan biaya yang tidak diinginkan. Untuk itu dengan adanya jaringan internet, semakin memudahkan aktivitas bisnis dalam upaya untuk mengoptimalkan sumber daya dan mendapatkan benefit yang diharapkan. Manfaat dari jaringan internet yang dapat dinikmati, tidak terlepas dari jasa *hosting*. Jasa *hosting* merupakan penyedia jalur jaringan dan penyimpanan data.

Kegiatan Lintasarta adalah sebagai salah satu perusahaan jasa *hosting* yang menempatkan diri sebagai jasa *hosting* yang dapat dipercaya, artinya Lintasarta mampu memberikan layanan maksimal atas penawaran produknya. Lintasarta menawarkan layanan premium dengan kemudahan dan kehandalan yang dapat dimanfaatkan pelanggan untuk membangun jaringan bisnis dan menjalin komunikasi dengan para mitra bisnis. Dedikasi Lintasarta adalah mengedepankan kepercayaan karena kepercayaan (kualitas yang terpercaya) adalah hal yang diyakini tidak dapat dibandingkan dengan nominal mata uang. Sasaran produk Lintasarta sampai saat ini adalah layanan untuk *corporate* , atau dengan istilah pemasaran adalah *business to business* (B to B) baik yang berorientasi kepada laba ataupun sosial.

3. Produk Lintasarta

Bisnis Lintasarta adalah bisnis solusi. Bisnis Lintasarta dikhususkan dalam menyediakan solusi dalam komunikasi data, internet dan value added service.

TABEL 4.1
CONTOH PRODUK JASA LINTASARTA

Icon Produk	Uraian Produk
	<i>Lintasarta Broadband Internet</i> merupakan layanan internet yang ekonomis dengan kecepatan tinggi yang menggunakan jaringan Fiber Optic Next Generation SDH.
	<i>LINTASARTAnet</i> merupakan fasilitas infrastruktur maupun jaringan internet baik domestik maupun internasional dengan menggunakan sambungan tetap
	<i>Lintasarta Broadband Internet VSAT</i> merupakan layanan internet yang cepat dengan kecepatan tinggi yang menjangkau seluruh daerah di Indonesia
	<i>Lintasarta Data Center</i> adalah fasilitas penyediaan dan penyewaan storage dengan standar Data Center International oleh Lintasarta

Sumber: data diolah Lintasarta

4. Pelanggan Lintasarta

Klasifikasi pelanggan Lintasarta (lampiran 4.1) dikelompokkan berdasarkan besaran kontrak berlangganan tetap.

TABEL 4.2
KELOMPOK PELANGGAN JARINGAN LINTASARTA

No	NILAI KONTRAK	GRADE
1	>500 juta rupiah	PLATINUM
2	>100 juta rupiah	GOLD
3	>50 juta rupiah	SILVER
4	<50 juta rupiah	BRONZE

Sumber: Data diolah Lintasarta

5. Manajemen Piutang Penjualan Lintasarta

Menurut petunjuk Buku Putih-Buku Panduan Pengelolaan Keuangan di wilayah usaha Lintasarta tahun 2010 menegaskan:

- Kebijakan Pengawasan Piutang Penjualan

Setiap wilayah usaha bertanggungjawab atas *monitoring*, validasi, akurasi dan umur piutang usaha di wilayah usahanya masing-masing. Penanggung jawab keuangan memeriksa dan bertanggung jawab atas laporan jurnal harian dan rekonsiliasi bank. Umur saldo piutang pelanggan harus dijaga paling lambat tiga bulan dan harus dibuat status piutang jika umur piutang telah lebih dari tiga bulan disertai tindak lanjut yang dilakukan terhadap piutang tersebut. Pengajuan koreksi piutang tidak boleh lewat tahun. Koreksi piutang pada tahun yang sama atau lebih akan mengurangi pendapatan tahun berjalan.

- Penagihan Piutang Penjualan

Fungsi penagihan di wilayah usaha berfungsi untuk melakukan validasi dan akurasi piutang usaha, memeriksa saldo, menginput dan mengidentifikasi penerimaan piutang pelanggan paling lambat H+1. Berkaitan dengan *collection* maka harus membuat jurnal harian rekening Bank, melakukan rekonsiliasi penerimaan bank dengan *General Ledger* (GL) setiap bulan serta membuat laporan mingguan penerimaan/pelunasan mingguan dan bulanan.

Dalam pengendalian piutang penjualan maka wilayah usaha harus menjaga kelengkapan dan keamanan dokumen Lintasarta, *monitoring* dan koordinasi atas

piutang yang sudah jatuh tempo dengan *collector* dan *sales* untuk segera diselesaikan, melakukan konfirmasi ke pelanggan atas piutang yang tertunggak, melakukan rekonsiliasi yang diperlukan baik internal maupun eksternal, mengidentifikasi pembayaran yang tidak sesuai dengan piutang pelanggan (PS dan PUK). Jika fungsi penagihan ini tidak mendapatkan pemenuhan kewajiban dari pelanggan sesuai dengan batas periode kredit dalam kontrak berlangganan maka harus melakukan konfirmasi ke pelanggan untuk jaringan yang akan diisolir.

- Ketentuan *Invoice* piutang penjualan Lintasarta:
 - *Billing/Invoice* Lintasarta berfungsi sebagai faktur pajak berdasarkan ketentuan Per10/PJ/2010 tanggal 9 Maret 2010
 - Nomor tagihan ditentukan oleh sistem yang berlaku di BIOS dan tidak dapat dikeluarkan nomor tagihan manual.
 - *Invoice* Lintasarta dapat dicetak di masing-masing wilayah usaha berdasarkan ketentuan *remote printing*.
 - Wilayah Usaha tidak dapat mengeluarkan tagihan manual
 - Yang berhak menandatangani *Invoice* adalah pejabat yang ditunjuk dan telah dilaporkan ke kantor pajak sebagai pejabat berwenang.

Pendapatan bersih (*net revenues*)

Definisi Penerimaan bersih (pendapatan usaha bersih) adalah meliputi pembayaran atas beberapa piutang penjualan, menurut buku putih-buku pengelolaan keuangan Lintasarta tahun 2010, yaitu:

- Biaya Instalasi pasang baru

- Invoice billing, yaitu tagihan bulan berjalan piutang penjualan
- Piutang sementara, yaitu penerimaan Bank yang belum bisa diidentifikasi nama pelanggannya karena belum jelas informasi dari Bank. Setiap akhir bulan rincian piutang sementara harus diidentifikasi sumbernya dengan konfirmasi ke Bank atau ke Pelanggan. Saldo Piutang Sementara harus segera diketahui sumber pembayarannya paling lambat dalam waktu tiga bulan.
- PUK, yaitu penerimaan Bank yang sudah diketahui identitas nama pelanggan tetapi nomor *invoice*/tagihan belum ter-identifikasi, maka dicatat sebagai PUK (Penerimaan Uang Muka). Paling lambat 1 bulan saldo PUK harus sudah dapat diidentifikasi nomor *invoice*-nya.

4.1.2 Deskripsi Variabel Penelitian

Hasil Penelitian yang merupakan gambaran tingkat variabel penelitian yaitu variabel bebas dan variabel tak bebas (*operating profit margin*, *operating asset turnover* dan *earning power*) dalam tahun penelitian dari Lintasarta terutama area Jawa Tengah dan Daerah Khusus Istimewa Yogyakarta (DIY).

Operating Profit margin menunjukkan tingkat laba operasional area Lintasarta yang tentunya dihasilkan oleh kinerja pemasaran. *Operating asset turnover* memberikan gambaran tingkat efektifitas penjualan terhadap aktiva operasional yang dimiliki area Lintasarta. *Earning Power* menunjukkan tingkat efisiensi operasional area Lintasarta dalam melakukan investasi penjualan jasa jaringan komunikasi data khususnya di Jawa Tengah dan DIY. Berdasarkan laporan keuangan perusahaan dari tahun 2006 sampai 2010, maka data analisis digambarkan sebagai berikut.

TABEL 4.3
RASIO KEUANGAN

VARIABEL	2006	2007	2008	2009	2010
Operating Profit Margin (%)	14,12	11,41	11,59	12,76	13,48
Operating Asset Turnover (kali)	1,48	1,57	1,67	1,86	1,90
Earning Power (%)	20,97	17,94	19,33	23,75	25,65

Sumber: data diolah Lintasarta (Lampiran 4.2)

1. Operating Assets Turnover (X1)

Pemanfaatan aktiva yang berpusat pada aktiva operasi diukur melalui rasio perputaran asset-asset operasi. *Operating Assets Turnover* area Lintasarta yang tertinggi adalah pada tahun 2010 sebesar 1.90 kali, artinya menunjukkan tingkat efektifitas operasional Lintasarta dalam menggunakan asset operasional untuk mencapai *revenues* adalah sebanyak 1.9 kali dari setiap nilai rupiah aktiva yang dimiliki operasional sebesar Rp. 23,034,463,000,-. Sedangkan yang terkecil adalah pada tahun 2006 sebanyak 1.48 kali dengan nilai *revenues* Rp. 16,906,500,000,-

2. Operating Profit Margin (X2)

Laba yang dihasilkan oleh kinerja operasional area Lintasarta tercermin dalam *operating profit margin* yang tertinggi pada tahun 2006 sebesar 14,12% dengan nilai Rp. 2,387,929,000,- dan yang terendah pada tahun 2007 sebesar 11,41% dengan nilai Rp. 1,967,689.000,-. *Revenues* area Lintasarta pada tahun 2007 dan piutang penjualan meningkat dari tahun sebelumnya serta meskipun periode penagihan (± 19 hari) sangat baik, namun nilai laba operasi kurang dari tahun

sebelumnya. Sedangkan periode penagihan yang melewati standard kredit (net 30) pada tahun 2009 dengan *collection periode* selama \pm 50 hari, ternyata mampu menghasilkan laba dengan *operating profit margin* sebesar 12.76% atau senilai Rp. 2,802,948,000,- .

3. *Earning Power (Y)*

Untuk melihat tingkat efisiensi kinerja operasional area Lintasarta dalam investasi penjualan kredit jasa jaringan komunikasi data selama lima tahun terakhir ini, maka akan terlihat dari nilai *earning power* area Lintasarta. Yang paling tidak efisien adalah pada tahun 2007 yaitu 17,94%, bila dilihat dari margin laba operasi dan asset operasi menunjukkan kinerja manajemen yang kurang baik, terutama tingkat produksi yang kurang dan manajemen piutang area Lintasarta yang tidak efektif. Sebaliknya yang menunjukkan kinerja keuangan operasional yang sangat baik adalah pada tahun 2010 sebesar 25,65% . Hal tersebut dikuatkan dengan membandingkan nilai *earning power* area Lintasarta dengan yang disyaratkan oleh hasil penelitian dalam jurnal *Purdue Extention* (1996: 11) yaitu:

TABEL 4.4
INVESTMENT PERFORMANCE

<i>VALUE</i>	<i>USAGE</i>	<i>SPECIAL CONSIDERATION</i>
<i>Inflation rate (Preservation of capital)</i>	<i>Minimum level</i>	○ <i>Asset valuation method impacts the value</i>
<i>Equal or > ROA</i>	<i>Target level</i>	○ <i>Market value reduce the value</i>
<i>More greater than ROA or opportunity cost of capital</i>	<i>Ideal level</i>	○ <i>Cost basis increase the value</i>

4.2 Hasil Pengujian Hipotesis

1. Pengujian Simultan (Uji F)

Pengaruh simultan variabel *operating assets turnover* dan variabel *operating profit margin* terhadap variabel *earning power* didapat dari hasil perhitungan yaitu nilai koefisien matrik korelasi dengan *R-square* (R^2) = 0.9973 dan koefisien error variable $e_i = 0,00519$. Koefisien determinasi (Kd) = 99,73% . Untuk menguji kebermaknaan R^2 maka didapat nilai $F = 369,86$ melalui fungsi statistik pada Microsoft Exel dengan $df=n-2-1$ maka nilai $\rho_{\text{-hitung}} = 0.002696$. Dengan tingkat signifikan 0.05 , maka $\rho_{\text{-hitung}} = 0.002696 < 0.05$, oleh karena itu menolak H_0 dan menerima H_1 . Artinya secara statistik terbukti bahwa secara simultan *operating assets turnover* dan *operating profit margin* berpengaruh signifikan sebesar 99,73% terhadap *earning power*. Sedangkan sisanya yaitu 0,27% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam model penelitian.

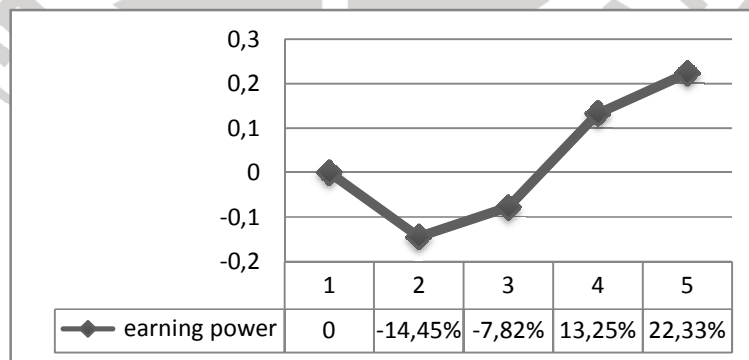
2. Uji Parsial (Uji t individu).

- Hasil pengujian untuk variabel *operating assets turnover* diperoleh nilai $t_{\text{-hitung}} = 20,415$ dengan $\rho_{\text{-hitung}} = 0.001198$, artinya *operating assets turnover* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap *earning power*.
- Hasil pengujian untuk variabel *operating profit margin* diperoleh nilai $t_{\text{-hitung}} = 16,411$ dengan $\rho_{\text{-hitung}} = 0.001851$, artinya *operating profit margin* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap *earning power*.

4.3 Pembahasan

Dari hasil pengujian hipotesis disimpulkan bahwa *operating assets turnover* dan *operating profit margin* secara *simultan* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *earning power* sebesar 99,73% . Hubungan *operating asset turnover* dan *operating profit margin* terhadap *earning power* adalah *positive correlation* dengan ukuran korelasi sangat tinggi (*very high correlation*) artinya memiliki hubungan sangat kuat (*very strong relationship*) yang searah. Jadi jika *operating assets turnover* area Lintasarta dan *operating profit margin* area Lintasarta dalam setiap berubahannya mempengaruhi tingkat perubahan pada *earning power* operasional area Lintasarta.

Dengan tahun 2006 sebagai tahun dasar perbandingan, maka terlihat secara grafis bahwa *earning power* mengalami terus peningkatan setelah sebelumnya turun pada tahun 2007. Namun meskipun sempat mengalami penurunan, nilai rata-rata *earning power* tercapai diatas margin laba operasi yang menunjukkan *ideal level* (Tabel 4.3) .

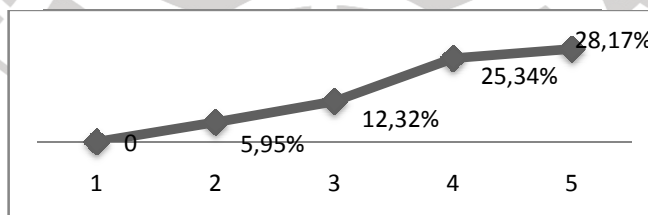


Gambar 5.3 Presentase Perubahan *Earning Power* 2006-2010.

Jadi *earning power* area Lintasarta selama lima tahun ini menunjukkan kondisi operasional yang sehat sebagaimana yang diisyaratkan Margaretha (2004: 62) “ Laba sebelum pajak (EBIT/EBITDA) dibagi dengan total asset , menurut Bank Indonesia untuk industri jasa non keuangan harus $> 12.5\%$ “. Nilai tingkat efisiensi yang terendah adalah tahun 2007 sebesar 17,94% dan yang paling tinggi pada tahun 2010 mencapai nilai *earning power* sebesar 25.65% juga pencapaian *revenues* yang tertinggi selama lima tahun yaitu sebesar Rp. 23.034.643.000,- dengan *operating profit margin* 13,48% dan *operating assets turnover* 1,9 kali. (lampiran 4.3)

1. Pengaruh variabel independen *operating assets turnover* (X1) terhadap variabel dependen *earning power* (Y).

variabel *operating assets turnover* secara *parsial* terbukti mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *earning power* sebesar 56,48% . Efektifitas pemanfaatan aktiva Lintasarta terlihat dari *operating assets turnover* yang berpusat pada aktiva operasi atas investasi penjualan kredit, dimana selama lima tahun terus mengalami peningkatan dengan tahun 2006 sebagai tahun dasar perbandingan.



Gambar 5.3 Presentase Perubahan *Operating Assets Turnover* 2006-2010.

Gambar 5.2 mengindikasikan pencapaian penjualan (*revenues*) meningkat setiap tahunnya yang dipengaruhi pula oleh kinerja manajemen piutang (*accounts receivables turnover*). Kinerja manajemen piutang ini dapat dianalisa melalui periode pengumpulan piutang (*collection periode*) dimana dari 2006 – 2007 hanya pada tahun 2009 yang melebihi standar kredit yaitu hampir 50 hari. Sedangkan revenue tertinggi adalah pada tahun 2010 yaitu sebesar Rp. 23.034.643.000,- dengan operating assets turnover yang tertinggi yaitu 1.90 serta periode penagihan yang baik yaitu sebelum 30 hari (Lampiran 4.2 –data analisis). Jadi peningkatan *operating asset turnover* setiap tahun dikarenakan bertambahnya piutang penjualan disertai selisih positif pengumpulan piutang dari tahun ke tahun.

Peningkatan pada tahun 2007 ternyata tidak mampu menaikkan *earning power* karena nilai *real* penjualan sebenarnya menurun dibandingkan dengan tahun 2006 meskipun selisih pengumpulan piutang positif Rp 228.260.000,-. Kenaikan *operating assets turnover* dikarenakan bertambahnya piutang penjualan sedangkan dari arus kas perubahannya hanya sedikit. Upaya penagihan piutang oleh pihak ketiga ternyata kurang efektif bahkan dengan sistem kerjasama yang disepakati antara perusahaan dengan pihak ketiga ternyata memungkinkan timbulnya penyimpangan oleh pihak ketiga karena kurang pengawasan pada tunggakan piutang pelanggan (*bed debt*).

Pada tahun 2008 *operating assets turnover* naik 12,32% dari tahun 2006. Peningkatan pada tahun ini lebih pada peningkatan arus kas karena jumlah piutang

penjualan pada tahun 2008 kurang sedikit dibandingkan dengan tahun 2007 disertai nilai *real* penjualan yang lebih tinggi dari tahun sebelumnya. Maka peningkatan tersebut mampu menaikkan *earning power* dari 17,94% menjadi 19,33%. Dengan analisa *earning power* pada 2006 – 2007 menjadi sangat tepat ketika perusahaan akan menetapkan pemutusan kerjasama dengan pihak ketiga karena upaya penagihan ternyata tidak berpengaruh pada efisiensi penjualan selama tiga tahun terakhir.

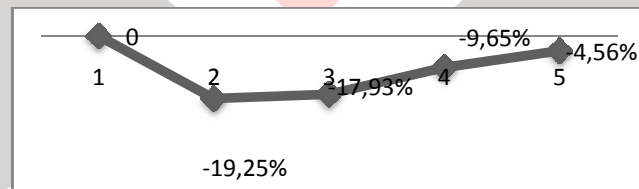
Pada tahun 2009 terjadi peningkatan piutang penjualan yang mencapai nilai tertinggi selama rentang waktu 2006 – 2010 yaitu sekitar tiga milyar rupiah. Maka dari itu *operating assets turnover* meningkat pula menjadi 1,86 kali. Pada tahun tersebut telah diberlakukan pula kebijakan baru untuk tidak menggunakan jasa pihak ketiga dalam penagihan *bad debt*. Jika ditinjau dari piutang penjualan tahun 2008, maka peningkatan nilai *real* penjualan tahun 2009 sangat signifikan selisihnya dari total pencapaian penjualan sebesar Rp 21.962.000.000,- . Oleh karena itu dengan perubahan tersebut telah meningkatkan *operating asset turnover* yang berdampak pula pada *earning power* yang mencapai 23,74%.

Tahun 2010 terjadi peningkatan *operating asset turnover* 28,17% yang mencapai nilai 1,9 kali. Peningkatan tersebut dikarenakan meningkatnya pengumpulan piutang oleh internal perusahaan yang ternyata meskipun tidak menggunakan pihak ketiga mampu menekan piutang penjualan menjadi sekitar satu milyar. Jadi meskipun nilai *real* penjualan sebenarnya berkurang dari tahun 2009 tapi telah mampu menambah nilai total penjualan dari penagihan *bed debt* oleh internal

perusahaan. Dampaknya pada *earning power* dapat menaikkan nilai efisiensi penjualan yang mencapai 25,65%. Tentu saja peningkatan *earning power* tersebut dipengaruhi oleh margin laba operasi sebagaimana pada pembahasan berikutnya.

2. Pengaruh variabel independen *operating profit margin* (X2) terhadap variabel dependen *earning power* (Y).

Variabel *operating profit margin* secara *parsial* terbukti mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *earning power* sebesar 36,50% . Margin laba operasi (*operating profit margin*) selama lima tahun belum mengalami kenaikan dibandingkan dengan tahun 2006. Namun kebijakan untuk tidak menggunakan pihak ketiga pada tahun 2009 dalam pengumpulan piutang memberikan nilai positif pada laba operasi karena telah mampu menekan biaya operasi.



Gambar 5.2 Presentase perubahan *operating profit margin* 2006-2010.

Faktor yang mempengaruhi margin laba operasi yang pertumbuhannya masih dibawah nol selain karena biaya operasi juga dikarenakan biaya produk yang terus bertambah seiring dengan perkembangan teknologi. Hal tersebut tidak bisa diatasi dengan menambah persediaan operasi karena jasa Lintasarta adalah bisnis solusi yang sangat tergantung dengan perubahan teknologi informasi dan teknologi. Namun secara keseluruhan margin laba operasi menunjukkan arah positif meskipun

masih dibawah nilai margin laba operasi 2006, karena pencapaian penjualan (*revenues*) meningkat setiap tahunnya. Nilai margin laba operasi terendah adalah pada tahun 2007 yaitu 11.4 kali, meskipun pencapaian *revenues* lebih tinggi dari tahun 2006 namun *accounts receivables* tahun 2007 ternyata lebih besar pula. Begitu pula dengan margin laba operasi tahun 2008 dan 2009 ternyata lebih kecil dari tahun 2006 meskipun pencapaian *revenues* di tahun tersebut lebih tinggi. Yang menjadi catatan dalam menghitung laba operasi ini adalah laba sebelum pajak dan bunga serta depresiasi dan amortisasi.

Jika kemungkinan penjualan sulit untuk meningkat kemudian dengan melihat pengendalian biaya operasi Lintasarta yang sudah maksimal, maka upaya yang harus dilakukan supaya margin laba operasi ini naik adalah harus dilakukan evaluasi terhadap ongkos produk serta pengawasan piutang pelanggan supaya tidak menutupi laba operasi.

Tahun 2007 operating profit margin hanya 11,40% menurun dibandingkan dengan tahun 2006 yang mencapai 14,12%. Penurunan tersebut disebabkan oleh peningkatan pengeluaran biaya operasional sedangkan nilai real penjualan menurun. Jadi biaya penagihan *bad debt* dengan tujuan untuk menaikkan laba tidak disertai dengan upaya mempertahankan atau meningkatkan penjualan. Perusahaan telah melakukan evaluasi pada *operational cost* (pengeluaran operasional). Biaya operasional yang dievaluasi adalah biaya administrasi dan umum terutama pengawasan pengeluaran operasional yang secara tidak langsung berkaitan dengan

layanan jasa misalnya pengawasan perjalanan dinas, sedangkan biaya *marketing* lebih ditekankan untuk memperluas penambahan jasa jaringan komunikasi jadi nilai penjualan masih belum optimal. Jadi meskipun pada tahun 2007 *operating assets turnover* mengalami peningkatan sebesar 5,95% namun karena margin laba ternyata mengalami penurunan sebesar 19,25% maka tingkat efisiensi penjualan berubah negatif dari 20,97% menjadi 17,94%.

Margin laba operasi pada tahun 2008 mengalami sedikit peningkatan menjadi 11,59% . Peningkatan tersebut dikarenakan telah dilakukan pengurangan biaya khususnya pada biaya administrasi dan umum. Di lain pihak biaya *marketing* juga telah mampu meningkatkan nilai real penjualan dari tahun 2007. Total penjualan pada tahun 2008 mencapai Rp 18.602.800.000,- dengan laba operasi lebih dari dua milyar rupiah. Oleh karena itu peningkatan margin laba operasi pada tahun 2008 telah disertai pula dengan peningkatan *operating assets turnover* sehingga mampu menaikkan *earning power* menjadi 19,33%.

Pada tahun 2009 telah mencapai total penjualan hampir 22 milyar rupiah yang menunjukkan pencapaian kinerja *marketing* yang sangat baik. Jika dibandingkan dengan tahun 2008 maka peningkatannya mencapai dua setengah milyar rupiah, artinya jaringan jasa komunikasi dari pelanggan telah mampu menambah nilai penjualannya. Hal tersebut menjadi indikator terhadap kepercayaan pelanggan atas layanan jasa perusahaan. Jadi disamping kebijakan pemutusan kerjasama dengan pihak ketiga yang mampu menekan biaya operasional, peningkatan

penjualan telah memberikan pengaruh pada peningkatan *operating profit margin* menjadi 12,76% . Perputaran aktiva operasi pada tahun 2009 ternyata meningkat pula sehingga dengan margin laba yang nilainya dibawah tahun 2006 namun mencapai nilai efisiensi penjualan sebesar 23,74% yang dapat melebihi nilai efisiensi penjualan tahun 2006 (20,97%).

Operating profit margin pada tahun 2010 masih dibawah tahun 2006 namun dibandingkan dengan tahun 2009 ternyata meningkat menjadi 13,48% . Peningkatan tersebut dikarenakan internal perusahaan telah melakukan upaya pengumpulan piutang yang efektif sehingga pada akhir tahun jumlah piutang penjualan menurun setengahnya dari sekitar tiga milyar rupiah menjadi satu setengah milyar rupiah. Selain itu nilai *real* penjualan dapat dipertahankan pada angka yang tidak jauh selisihnya dengan tahun 2009, ditambah pula dengan biaya operasional yang hampir sama dengan tahun 2009 yaitu sekitar lima milyar rupiah. Oleh karena itu *earning power* dapat dicapai dengan nilai efisiensi penjualan sebesar 25,65% yang merupakan dampak dari peningkatan *operating profit margin* dari tahun sebelumnya terutama disertai pula dengan peningkatan nilai *operating assets turnover* sebesar 28,17% dibandingkan dengan tahun 2006. Jadi meskipun nilai margin laba operasi dibawah tahun 2006 namun pada tahun 2010 nilai efisiensi mencapai yang tertinggi selama lima tahun terakhir.