

**ANALISIS OPTIMALISASI PERPUTARAN PERSEDIAAN  
BAHAN BAKU KEDELAI DAN PERPUTARAN PIUTANG  
USAHA DALAM UPAYA PENINGKATAN LABA OPERASI  
PERUSAHAAN**

( Studi Kasus pada UMKM Karya Perdana di Jombang)

**SKRIPSI**



Oleh

**NADIN NATASYA OKTAVIA**

**NIM : 12520111**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2016**

**ANALISIS OPTIMALISASI PERPUTARAN PERSEDIAAN  
BAHAN BAKU KEDELAI DAN PERPUTARAN PIUTANG  
USAHA DALAM UPAYA PENINGKATAN LABA OPERASI  
PERUSAHAAN**

( Studi Kasus pada UMKM Karya Perdana di Jombang)

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada:

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang  
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh

**NADIN NATASYA OKTAVIA**

**NIM : 12520111**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2016**

## LEMBAR PESETUJUAN

ANALISIS OPTIMALISASI PERPUTARAN PERSEDIAAN  
BAHAN BAKU KEDELAI DAN PERPUTARAN PIUTANG  
USAHA DALAM UPAYA PENINGKATAN LABA OPERASI  
PERUSAHAAN

(Studi Kasus pada UMKM Karya Perdana di Jombang)

SKRIPSI

Oleh

NADIN NATASYA OKTAVI

NIM: 12520111

Telah disetujui pada tanggal 16 Juni 2016

Dosen Pembimbing,



Umi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec

NIP: 197610192008012011

Mengetahui:

Ketua Jurusan,



Nanti Wahyuni, SE., M.Si., Ak. CA.

NIP. 197203222008012005

**LEMBAR PENGESAHAN**

**ANALISIS OPTIMALISASI PERPUTARAN PERSEDIAAN  
BAHAN BAKU KEDELAI DAN PERPUTARAN PIUTANG  
USAHA DALAM UPAYA PENINGKATAN LABA OPERASI  
PERUSAHAAN**

( Studi Kasus pada UMKM Karya Perdana di Jombang )

**SKRIPSI**

Oleh

**NADIN NATASYA OKTAVIA**

NIM: 12520111

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada 23 Juni 2016

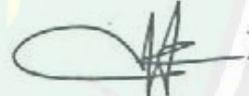
Susunan Dewan Penguji:

1. Ketua Penguji

**Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak. CA.**

NIP. 197203222008012005

Tanda Tangan

(  )

2. Penguji Utama

**Zuraidah SE., M.SA**

NIP. 19761210 200912 2 001

(  )

3. Sekretaris/Pembimbing

**Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec., Ak. CA.**

NIP: 19761019 200801 2 011

(  )

Disahkan Oleh:

**Ketua Jurusan,**



(  )

**Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak. CA.**

NIP. 197203222008012005

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nadin Natasya Oktavia  
NIM : 12520111  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

menyatakan bahwa “Skripsi” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**Analisis Optimalisasi Perputaran Persediaan Bahan Baku Kedelai Dan Perputaran Piutang Usaha Dalam Upaya Peningkatan Laba Operasi Perusahaan ( Studi Kasus pada UMKM Karya Perdana di Jombang)**

adalah hasil karya sendiri, bukan “duplikasi” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “klaim” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan/atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

g, 16 Juni 2016  
/saya,  
  
Nadin Natasya Oktavia  
NIM. 12520111

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

Dengan segala puja dan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa dan atas dukungan do'a dari orang-orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya haturkan rasa syukur dan terimakasih saya kepada:

Allah Subhanahu Wa Ta'ala Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyanyang, Maha Mendengar dan Maha Melihat segala do'a dan usaha setiap hambanya. Ucap syukur Alhamdulillah tiada henti-hentinya saya ucapkan kepada Allah yang telah memberikan kekuatan, kesehatan dan kesabaran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya.

Terimakasih kepada kedua orang tua saya bapak Apih Oji dan ibu Nur hayati yang telah membesarkan dan mendidik saya dengan penuh kasih sayangnya serta lantunan do'a setiap selesai sholat khusus diberikan untuk anak-anaknya, doa yang selalu mengiringi jejak kaki kemanapun saya melangkah, karena tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do'a yang paling khusuk selain do'a yang terucap dari orang tua. Ucapan terimakasih saja takkan pernah cukup untuk membalas kebaikan orang tua, karena itu terimalah persembahan bakti dan cinta ku untuk kalian bapak ibuku.

Terimakasih kepada kakak-kakakku tersayang, atas dukungan moril serta menjadi penyemangat saya selama ini untuk menjadi insan yang terus haus akan kebaikan, keikhlasan dan kemuliaan.

Terimakasih yang rasanya tidak cukup diungkapkan dengan kata-kata kepada Dosen pembimbing saya Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec., Ak., CA yang selama ini telah tulus dan ikhlas meluangkan waktunya untuk menuntun dan mengarahkanya, memberikan bimbingan dan pelajaran yang tiada ternilai harganya dari awal pembuatan skripsi sampai dengan selesai. Sangat banyak pelajaran hidup yang dapat saya ambil dari perkataan maupun perbuatan beliau baik yg tersirat maupun tersurat. Semoga rahmat dan kasih sayang Allah selalu tercurah pada beliau dan keluarga.

Terima kasih atas dukungannya untuk semua teman-teman Akuntansi angkatan 2012 yang selalu ada disaat sulit maupun senang. Dan tak lupa juga saya ucapkan Terimakasih atas semangatnya kepada sahabat-sahabat seperjuangan saya Sucinta, Pipeh, Luluk, Dina, Ega, Fira, Riri, Indah, Aam, Amel, Rifa, dan Asas atas kebersamaannya selama 4 tahun ini.

## MOTTO

*إجهدوا ولا تكسل ولا تكن غافلا فالندامة عقبى لمن يتكاس*

*Bersungguh-sungguhlah, janganlah malas dan janganlah pula kamu lalai,  
karena penyelesaian adalah akibat bagi orang yang malas*

*خَيْرُ النَّاسِ أَنْفَعُهُمْ لِلنَّاسِ*

*“Sebaik Baik Manusia Adalah Yang Paling Bermanfaat Bagi Orang Lain”  
(HR.Ahmad. ath-Thabrani, ad-Daruqutni)*

*إِنْ أَحْسَنْتُمْ أَحْسَنْتُمْ لَأَنْفُسِكُمْ*

*“Jika kalian berbuat baik, sesungguhnya kalian berbuat baik bagi diri kalian  
sendiri” (QS. Al-Isra:7)*

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT. karena atas rahmat dan lindungan-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “*Analisis Optimalisasi Perputaran Persediaan Bahan Baku Kedelai dan Perputaran Piutang Usaha Dalam Upaya Peningkatan Laba Operasi Perusahaan (Studi Kasus Pada UMKM Karya Perdana di Jombang)*”.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW. yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Mudjia Rahardjo, M.Si selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Salim Al Idrus, MM., M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Ulfi Kartika Oktaviana SE.,M.Ec.,AK.,CA selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu memberikan pengarahan dan saran kepada penulis sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik.

5. Segenap dosen dan karyawan Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, yang turut membantu kelancaran penelitian ini.
6. Apihku (Fahrurrazy, H), Emihku (Nur Hayati, Hj) dan Saudara-Saudaraku (Liza Timmy Zulva, Yoesep Taqiyuddin, Camelia Agustina, Rizky Novaldy Putra dan Zoraya Febrina) yang senantiasa memberikan doa dan dukungan moril, materil maupun spiritual.
7. Segenap Karyawan-Karyawati UMKM Karya Perdana Jombang yang telah memberikan saya kesempatan untuk menggali pengetahuan saya hingga sampai skripsi ini selesai.
8. Temen seperjuangan Kontrakan Melati (Rifa, Amel, Dina, Zen, Suci, Indah, Aam, Riri, Fira, Dina).
9. Teman-teman Jurusan Akuntansi angkatan 2012 yang bersama dengan penulis menimba ilmu di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
10. Dan seluruh pihak yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat dengan baik bagi semua pihak. *Amin ya Robbal 'Alamin.*

Malang, 30 Juni 2016

Penulis

## ABSTRAK

Nadin Natasya Oktavia. 2016, SKRIPSI. Judul: “ Analisis Optimalisasi Perputaran Persediaan Bahan Baku Kedelai dan Perputaran Piutang Usaha Dalam Upaya Peningkatan Laba Operasi Perusahaan (Studi Kasus Pada UMKM Karya Perdana Jombang) ”

Pembimbing : Ulfi Kartika Oktaviana, SE.,M.Ec., Ak., CA

Kata Kunci : Perputaran persediaan, Perputaran Piutang, Optimalisasi

---

Perusahaan didirikan dengan tujuan pokok untuk mendapatkan laba yang maksimal. Oleh sebab itu, untuk mencapai laba yang maksimal salah satunya dengan melakukan manajemen yang baik agar perusahaan dapat bekerja dengan efektif dan efisien. Pada prinsipnya rasio perputaran persediaan dan perputaran piutang digunakan sebagai evaluasi kinerja perusahaan atas aktivitas yang selama ini dilakukan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui manajemen persediaan dan piutang yang optimal yang dapat meningkatkan tingkat perputaran persediaan dan perputaran piutang sehingga laba yang diperoleh maksimal.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Analisis data yang digunakan adalah rasio perputaran persediaan dan rasio perputaran piutang. Kemudian, melakukan perbandingan hasil perputaran persediaan dan perputaran piutang dengan hasil produsen tahu lainnya untuk mendapatkan ukuran yang optimal perputaran persediaan dan piutang bagi perusahaan. Setelah itu melakukan evaluasi perbaikan dengan menggunakan metode EOQ (*Economic Order Quantity*) untuk persediaan, dan metode rata-rata pengumpulan hari untuk piutang.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan dan piutang yang optimal akan mempercepat tingkat perputaran persediaan sekaligus tingkat perputaran piutang yang nantinya perolehan laba perusahaan akan meningkat. Hal ini terbukti dengan adanya penurunan perputaran persediaan sebesar 16,2% diikuti dengan kurang maksimalnya perolehan laba yang diperoleh pada bulan maret. Begitu pula pada perputaran piutang di bulan maret terjadi penurunan sebesar 12,5%, hal ini terjadi dikarenakan kurang efisiennya pengadaan bahan baku kedelai yang dilakukan perusahaan yang berdampak pada tingkat penjualan rendah dan kebijakan pemberian piutang pada pelanggan.

## المستخلص

نادين، نتاشا أوكتفيا. بحث جامعي. العنوان: "تحليل تحسين معدل دوران المخزون مواد اولية فول الصويا وتناوب الذمم المدينة لتحسين الدخل التشغيلي شركة (دراسة حالة العمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كريا فردانا جومبانج) المشرف: أولفي كرتيكا أوكتفينا، الماجستير  
كلمات الرئيسية: معدل دوران المخزون، و دور القبض ، التحسين

الشركة تأسيس مع الهدف الرئيسي للحصول على أقصى قدر من الأرباح. لذلك، لتحقيق أقصى قدر من الأرباح إما عن طريق القيام إدارة جيدة بحيث يمكن للشركات العمل بفعالية وكفاءة من حيث المبدأ، يتم استخدام نسبة معدل دوران المخزون وحسابات دوران المستحق بمثابة تقييم أداء الشركات عن النشاط الذي تم القيام به. وكان الغرض من هذه الدراسة هو تحديد وإدارة المخزون والذمم المدينة لخلق وتعزيز دوران المخزون الأمثل وحسابات دوران المستحق ذلك للحصول على أقصى قدر من الأرباح.

استخدمت هذه الدراسة المنهج الوصفي النوعي. تحليل البيانات المستخدمة هي نسبة معدل دوران المخزون وحسابات معدل دوران الذمم المدينة. ثم، لا مقارنة بين نتائج دوران المخزون وحسابات دوران المستحق مع نتائج الشركات المصنعة توفو الأخرى للحصول على الحجم الأمثل للدوران المخزون والذمم المدينة للشركة. بعد ذلك بتقييم التحسينات باستخدام (EOQ النظام الاقتصادي الكمية) ، وطريقة المتوسط لحسابات أيام جمع المستحقة.

واما النتائج أن إدارة المخزون الأمثل والذمم المدينة وتسريع معدل دوران المخزون في نفس مستوى دوران الذمم المدينة التي سوف تستفيد الشركة. ويتضح ذلك من انخفاض في معدل دوران المخزون من 16.2%، تليها أقل من أقصى قدر من الأرباح المحققة في مارس. وبالمثل، في حسابات انخفاض معدل دوران الذمم مارس بنسبة 12.5%، وهذا يحدث نتيجة لعدم كفاءة فول الصويا شراء المواد الخام من قبل الشركة التي لها تأثير على مستوى أقل مبيعات سياسات وإدارتها على العملاء.

### ABSTRACT

Nadin Natasya Oktavia. 2016. Thesis. Title: "Analysis of Optimization of Soybean Raw Materials Inventory Turnover and Accounts Receivable Turnover in Improving Operating Profit of Company (A Case Study of UMKM Karya Perdana Jombang)"

Supervisor: Ulfi Kartika Oktaviana, SE., M.Ec., Ak., CA

Keywords: inventory turnover, accounts receivable turnover, Optimization

---

The Company was established with the main objective to get the maximum profit. Therefore, to achieve maximum profit by doing a good management so that companies can work effectively and efficiently. In principle, the ratio of inventory turnover and accounts receivable turnover was used as a performance evaluation of companies for the activity that had been done. The purpose of this study was to determine the inventory management and accounts receivable to create and enhance optimal inventory turnover and accounts receivable turnover so as to obtain maximum profits.

This study used descriptive qualitative approach. Analysis of the data used the ratio of inventory turnover and accounts receivable turnover ratio. Then, conducted comparison of the results of inventory turnover and accounts receivable turnover with the results of other tofu manufacturers to get the optimal size of inventory turnover and accounts receivable for the company. After that, it was evaluated improvements by using EOQ (Economic Order Quantity) for supplies and average method for accounts receivable collection days.

The results showed that the management of the optimal inventory and accounts receivable will accelerate inventory turnover rate at the same level of turnover of receivables that will profit the increasing of company. This was evidenced by a decrease in inventory turnover of 16.2%, followed by the less the maximum profit earned in March. Similarly, in the accounts receivable turnover in March decreased by 12.5%, this happens was due to the inefficiency of soybean raw material conducted by the company that had an impact on the level of lower sales and administration policies on customer receivables.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPEL DEPAN</b>	
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	10
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	10
1.3.1 Tujuan Penelitian.....	10
1.3.2 Manfaat Penelitian.....	11
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b>	
2.1 Penelitian Terdahulu .....	13
2.2 Landasan Teori.....	21
2.2.1 Teori Agensi ( <i>Agency Theory</i> ).....	21
2.2.2 Manajemen Keuangan .....	23
2.2.3 Analisis Rasio Keuangan .....	23
2.2.4 Rasio Aktivitas ( <i>Activity Ratio</i> ) .....	24
2.2.4 Persediaan .....	25
2.2.4.1 Pengertian Persediaan.....	25
2.2.4.2 Jenis-Jenis Persediaan .....	27
2.2.4.3 Metode Pencatatan Persediaan Barang.....	28
2.2.4.3.1 Metode FIFO .....	28
2.2.4.3.2 Metode Fisik .....	29
2.2.4.3.3 Metode Buku ( <i>Perctual</i> ).....	30
2.2.4.3.4 Metode Harga Pokok Persediaan.....	31
2.2.4.4 Tipe-Tipe Persediaan.....	33
2.2.4.5 Biaya Atas Persediaan .....	34
2.2.4.6 Optimalisasi.....	36
2.2.4.6.1 Pengendalian Persediaan Bahan Baku.....	37
2.2.4.6.2 Analisis dalam Pengendalian Persediaan.....	39
2.2.4.6.2.1 Metode EOQ.....	39
2.2.4.6.2.2 Persediaan Pengaman .....	40

2.2.4.6.2.3 Titik Pemesanan Kembali.....	42
2.2.4.6.2.4 Persediaan Maksimal dan Minimal .	43
2.2.4.6.3 Perputaran Persediaan.....	43
2.2.4.7 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persediaan .....	46
2.2.5 Piutang .....	48
2.2.5.1 Pengertian Persediaan.....	48
2.2.5.2 Jenis-Jenis Piutang.....	49
2.2.5.3 Biaya Atas Piutang .....	51
2.2.5.4 Optimalisasi Perputaran Piutang .....	51
2.2.5.4.1 Langkah-Langkah Pengendalian Piutang .....	52
2.2.5.4.2 Kebijakan Manajemen Piutang.....	53
2.2.5.4.3 Pemberian Kredit.....	55
2.2.5.4.4 Kebijakan Pengumpulan Piutang.....	58
2.2.5.5 Perputaran Piutang.....	60
2.2.5.6 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Investasi Piutang ....	63
2.2.6 Laba.....	66
2.2.6.1 PengertianLaba .....	66
2.2.6.2 Yang Mempengaruhi Laba .....	67
2.2.7 Manajemen Persediaan dan Piutang Dalam Perspektif Islam .....	68
2.3 Kerangka Berfikir .....	71
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	75
3.2 Lokasi Penelitian.....	76
3.3 Subyek Penelitian.....	76
3.4 Jenis Dan Sumber Data .....	76
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	78
3.6 Analisis Data .....	78
3.6.1 Analisis Rasio Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang .....	80
3.6.2 Analisis Pengendalian Persediaan dan Piutang .....	81
<b>BAB IV PEMBAHASAN</b>	
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	87
4.1.1 Sejarah Berdirinya Perusahaan.....	87
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan .....	88
4.1.2.1 Visi.....	88
4.1.2.2 Misi .....	88
4.1.3 Struktur Organisasi.....	88
4.1.4 Jumlah dan Kualifikasi Karyawan .....	90
4.1.5 Mesin dan Peralatan Produksi .....	91
4.1.6 Jenis dan Asal bahan .....	92
4.2 Proses Produksi .....	93
4.3 Pemasaran Produk Tahu .....	97
4.4 Sistem Pengendalian Persediaan dan Piutang .....	98
4.5 Kondisi Keuangan Perusahaan .....	100

4.6 Data Persediaan Bahan Baku Kedelai .....	102
4.7 Kebutuhan Bahan Baku Kedelai .....	104
4.8 Biaya Persediaan .....	107
4.9 Biaya Pemesanan.....	107
4.10 Biaya Penyimpanan .....	108
4.11 Analisis Hasil Penelitian .....	109
4.12 Analisis Proses Produksi Tahu .....	109
4.12.1 Analisis Rasio Perputaran Persediaan .....	111
4.12.2 Analisis Rasio Perputaran Piutang .....	113
4.12.3 Optimalisasi Perputaran Persediaan .....	114
4.12.4 Optimalisasi Perputaran Piutang .....	118
4.12.5 Implikasi Hasil Analisis Terhadap Pengambilan Keputusan	121
4.12.6 Analisis Pengendalian Persediaan .....	123
4.12.6.1 Jjumlah Pemesanan Ekonomis .....	124
4.12.6.2 Persediaan Pengaman .....	125
4.12.6.3 Titik Pemesanan Kembali.....	127
4.12.6.4 Persediaan Maksimal dan Minimal .....	128
4.12.7 Analisis Kebijakan dan Pengendalian Piutang .....	130
4.12.8 Analisis Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang.....	132
4.13 Interpretasi Optimalisasi Perputaran Persediaan .....	134
4.13.1 Implementasi Perputaran Persediaan dari Segi Akuntansi ....	139
4.13.2 Implementasi Perputaran Persediaan dari Segi Keislaman ...	141
4.14 Interpretasi Optimalisasi Perputaran Piutang .....	142
4.14.1 Implementasi Perputaran Piutang dari Segi Akuntansi .....	145
4.14.2 Implementasi Perputaran Piutang dari Segi Keislaman .....	148
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1 Kesimpulan .....	150
5.2 Saran.....	151
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Penjualan Bersih dan Laba Usaha Karya Perdana .....	5
Gambar 1.2 Grafik Persediaan Dan Piutang Usaha Karya Perdana .....	6
Gambar 2.3 Kerangka Berfikir.....	71
Gambar 4.4 Bagan Strukur Organisasi.....	89
Gambar 4.5 Skema Proses Produksi .....	94



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	13
Tabel 4.4 Kualifikasi Karyawan .....	90
Tabel 4.5 Jenis dan Jumlah Upah Karyawan .....	91
Tabel 4.6 Sistem Persediaan UKM Karya Perdana .....	99
Tabel 4.7 Penjualan, Kredit, Penjualan Tunai dan Total Penjualan.....	101
Tabel 4.8 Posisi Keuangan UMKM Karya Perdana Selama Tahun 2015 .....	101
Tabel 4.9 Laba Operasi UMKM Karya Perdana Selama Tahun 2015.....	102
Tabel 4.10 Data Persediaan Bahan Baku Tahu Mentah dan Tahu Goreng.....	102
Tabel 4.11 Data Produksi dan Permintaan Pelanggan .....	103
Tabel 4.12 Data Produksi dan Permintaan Pelanggan (Lanjutan) .....	104
Tabel 4.13 Data Produksi dan Kebutuhan Bahan Baku Kedelai .....	105
Tabel 4.14 Data Produksi dan Kebutuhan Bahan Baku Kedelai (Lanjutan).....	106
Tabel 4.15 Biaya Pembelian Per Minggu .....	107
Tabel 4.16 Biaya Pemesanan .....	108
Tabel 4.17 Biaya Penyimpanan .....	108
Tabel 4.18 Data Produksi Tahu dan Permintaan Pelanggan.....	109
Tabel 4.19 Data Produksi Tahu dan Permintaan Pelanggan (Lanjutan) .....	110
Tabel 4.20 Data Produksi Tahu dan Permintaan Pelanggan (Lanjutan) .....	111
Tabel 4.21 Perhitungan Perputaran Persediaan .....	116
Tabel 4.22 Perhitungan Piutang Usaha .....	113
Tabel 4.23 Perhitungan Perputaran Persediaan Produsen Tahu di Jombang....	116
Tabel 4.24 Simulasi Hasil dari Optimalisasi Perputaran Persediaan .....	117
Tabel 4.25 Perhitungan Rata-rata Hari Persediaan Produsen Tahu .....	118
Tabel 4.26 Perhitungan Perputaran Piutang Produsen Tahu di Jombang.....	119
Tabel 4.27 Perhitungan Rata-rata Hari Piutang Produsen Tahu di Jombang....	120
Tabel 4.28 Biaya Pemesanan dan Penyimpanan Persediaan Bahan Baku.....	122
Tabel 4.29 Rasio Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang .....	133
Tabel 4.30 Kenaikan (Penurunan) Presentase Laba Operasi .....	134
Tabel 4.31 Kenaikan (Penurunan) Presentase Perputaran Persediaan .....	137
Tabel 4.32 Kenaikan (Penurunan) Presentase Perputaran Piutang .....	144

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perusahaan didirikan dengan berbagai tujuan pokok: untuk mendapatkan laba yang optimal, meningkatkan harga saham, meningkatkan volume penjualan, dan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Banyak cara yang dapat dilakukan oleh mencapai tujuan tersebut, salah satunya dengan melakukan manajemen yang baik agar perusahaan dapat bekerja dengan efektif dan efisien. Perusahaan harus berusaha agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Dalam pencapaian prestasi atau hasil yang maksimal diperlukan suatu pengukuran. Alat yang digunakan untuk mengukur prestasi ini adalah dengan analisis rasio. Dari setiap analisis rasio tersebut akan didapat rasio-rasio yang menggambarkan kondisi perusahaan tersebut (Kasmir, 2010).

Salah satu ukuran untuk memprediksi laba adalah penjualan dan biaya, dengan penjualan yang sebanyak-banyaknya diharapkan akan berbanding lurus dengan laba yang akan diterima (Dr. (cand) Hery, 2013). Laba adalah selisih antara jumlah yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya alam dalam menghasilkan barang atau jasa tersebut (Warren, Reeve dan Fess, 2005).

Persediaan, kas dan piutang merupakan komponen aktiva lancar yang paling berperan dalam menjalankan aktivitas penjualan pada perusahaan manufaktur. Perusahaan akan berusaha mendapatkan laba dengan cara

menjual persediaannya baik secara tunai maupun kredit, penjualan tunai akan mempercepat perputaran kas sehingga meminimalkan resiko yang mungkin terjadi dalam penjualan kredit. Adapun peranan persediaan sangat menentukan jalannya operasi perusahaan. Jika perusahaan tidak mempunyai persediaan yang cukup, maka perusahaan akan kehilangan kesempatan memperoleh keuntungan dikarenakan perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen. Masalah penting dalam manajemen persediaan adalah berapa besar persediaan yang optimal.

Persediaan tersebut akan berjalan dengan baik apabila di dukung dengan manajemen yang baik. Oleh karena itu konsep pengelolaan persediaan sangat penting diterapkan oleh perusahaan agar tujuan efektifitas maupun efeisiensi tercapai. Salah satu hal yang harus diperhatikan dalam pengendalian persediaan adalah waktu kedatangan barang yang akan dipesan kembali. Jika barang yang dipesan membutuhkan waktu yang cukup lama pada periode tertentu maka persediaan barang tersebut harus disesuaikan hingga barang tersebut ada setiap saat hingga barang yang dipesan selanjutnya ada (Ali, 2010) . Di samping itu jumlah barang yang akan dipesan juga harus disesuaikan dengan kapasitas penyimpanan. Jika pengendalian berjalan dengan optimal, kebutuhan bahan baku yang diperlukan perusahaan dapat terpenuhi dengan baik dan keuntungan yang diperoleh adalah laba yang maksimum.

Pada prinsipnya perputaran persediaan mempermudah atau memperlancar jalannya operasi perusahaan yang harus dilakukan secara berturut-turut untuk memproduksi barang-barang serta mendistribusikannya kepada pelanggan.

Semakin tinggi perputaran persediaan barang, maka semakin tinggi biaya yang dapat ditekan sehingga semakin besar perolehan laba suatu perusahaan. Sebaliknya, jika semakin lambat perputaran persediaan barang, semakin kecil pula laba yang diperolehnya karena biaya-biaya tambahan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya pemeliharaan dan biaya penyimpanan persediaan barang dagang (Agus, 2001). Maka dari paparan diatas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya pengelolaan perputaran persediaan yang baik, perusahaan dapat segera mengubah persediaan yang tersimpan menjadi laba melalui penjualan.

Penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu secara tunai maupun secara kredit. Piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Smith dan Skousen (2005) menyatakan bahwa “Secara umum istilah piutang dapat diterapkan ke semua klaim atas uang, barang, dan jasa, akan tetapi untuk tinjauan akuntansi istilah tersebut secara umum digunakan dalam lingkup yang lebih sempit untuk menggambarkan klaim yang diharapkan akan selesai dengan diterimanya uang tunai (kas)”. Dalam neraca posisi piutang merupakan bagian dari aktiva lancar yang sangat mempengaruhi posisi aktiva. Masalah piutang ini menjadi begitu penting dalam kaitannya dengan perusahaan manakala harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Namun demikian, karena kebijakan kredit ini akan meningkatkan penjualan, maka biaya piutang tersebut akan diimbangi oleh meningkatnya penjualan perusahaan. Oleh karena itu, manajemen piutang merupakan pengelolaan piutang agar kebijakan kredit mencapai optimal, yaitu tercapainya keseimbangan antara biaya yang

diakibatkan oleh kebijakan kredit dengan manfaat yang diperoleh dari kebijakan tersebut.

Piutang yang telah jatuh tempo akan ditagih untuk mendapatkan kas. Dalam penagihan piutang, berlangsung proses perubahan piutang menjadi kas. Proses tersebut akan terus berulang sepanjang piutang masih dapat ditagih. Artinya, piutang akan terus berputar. Piutang akan dikonversikan menjadi kas dalam satu periode akuntansi, yaitu satu tahun. Perputaran piutang dapat digunakan sebagai alat ukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun (Warren, Reeve, Fess 2005). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran kas menunjukkan tingginya volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan, dan laba yang diterima akan menjadi banyak jumlahnya.

Maka dari paparan diatas terdapat korelasi yaitu dalam usaha memperoleh keuntungan manajemen yang baik terhadap piutang maupun persediaan ternyata akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan perolehan laba sebuah perusahaan karena semakin tingginya tingkat perputaran persediaan menyebabkan perusahaan semakin cepat dalam melakukan penjualan barang dagang sehingga akan memperbesar perputaran piutang yang akan menghasilkan laba. Hal ini didukung dengan adanya penelitian yang diteliti oleh Nita Irmayati (2014) dengan judul Pengaruh Perputaran Persediaan Material Terhadap Laba Perusahaan, hasil penelitian menyebutkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan perputaran persediaan terhadap laba. Pengaruh ini dinyatakan dalam sifat hubungannya yang searah, artinya semakin cepat perputaran persediaan material maka laba

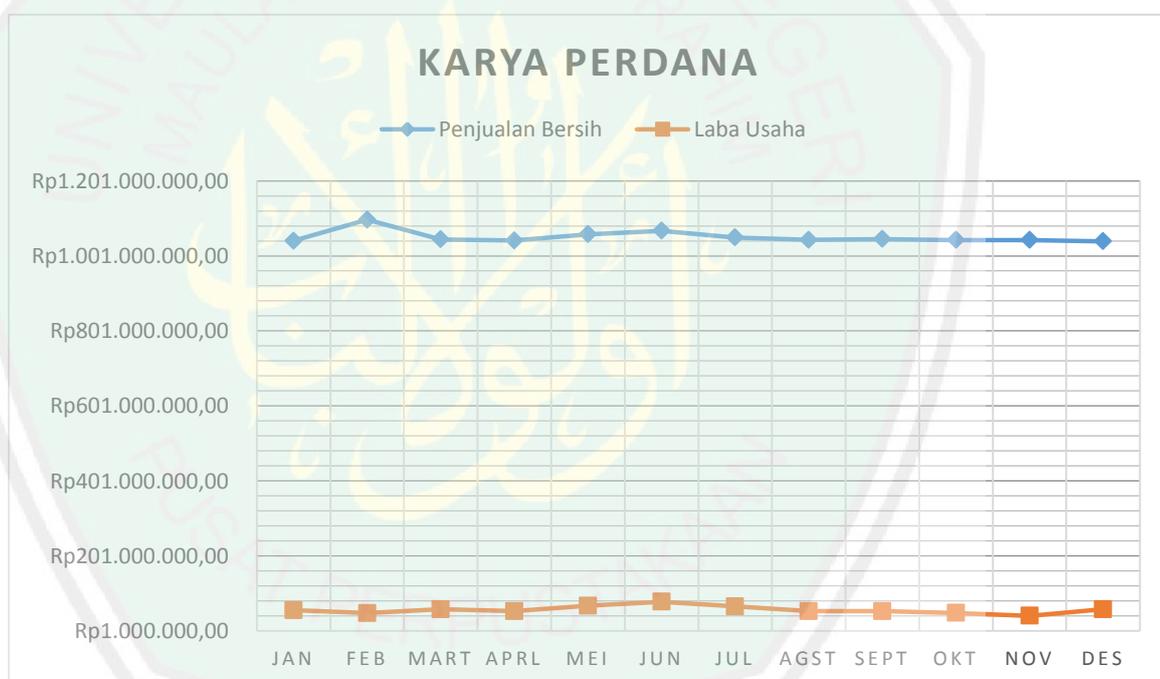
perusahaan pun semakin besar, atau sebaliknya, semakin lambat perputaran persediaan material maka laba perusahaan pun semakin kecil. Penelitian lain yang mendukung adalah penelitian yang dilakukan oleh Fadliyan dkk (2014) dengan judul Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan dan Sruktur Modal Terhadap Laba Per Saham menyatakan bahwa adanya pengaruh yang signifikan perputaran piutang terhadap laba, artinya semakin sering piutang berputar maka kesempatan memperoleh laba bagi perusahaan akan semakin besar. Dan sebaliknya semakin sedikit piutang berputar maka laba yang didapat akan semakin sedikit. Semakin banyak piutang berputar dalam satu periode maka laba perusahaan akan meningkat dan dengan peningkatan laba tersebut.

Keberadaan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam perekonomian Indonesia cukup dominan dan signifikan. Meski keberadaan UMKM memiliki peran yang dominan, namun mengembangkan UMKM bukan hal yang mudah. Para pelaku UMKM memiliki permasalahan yang cukup kompleks, antara lain mengenai minimnya pengetahuan dalam memasarkan produk, rendahnya teknologi, kurangnya pengetahuan dalam pengelolaan keuangan, dan kualitas sumber daya manusia yang masih rendah. Salah satu masalah yang sering terabaikan oleh para pelaku UMKM adalah dalam hal pengelolaan keuangan. Praktek manajemen, khususnya manajemen keuangan pada UMKM di Indonesia masih rendah dan memiliki banyak kelemahan, Hal ini disebabkan oleh kurangnya memahami arti penting manajemen yang terimplementasi dalam kegiatan aktivitas operasi perusahaan. Pabrik tahu “Karya Perdana” merupakan salah satu UMKM yang berada di kawasan Pondok

Pesantren di Jombang. UMKM Karya Perdana merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri dan perdagangan, dimana perusahaan ini memproduksi dan menjual tahu mentah dan tahu goreng yang siap dikonsumsi oleh konsumen. Sebagai perusahaan yang memproduksi dan juga menjual secara langsung, tentunya memerlukan adanya sistem manajemen yang efisien demi keberlangsungan usahanya.

Manajemen persediaan bahan baku merupakan hal yang sangat penting dalam suatu perusahaan yang menangani sistem produksi tahu. Sistem dalam pemesanan tahu di Karya Perdana ini memiliki dua macam, yaitu produksi rutin dan produksi order. Proses produksi di Karya Perdana hanya melakukan pembelian bahan baku berdasarkan produksi rutin dan tidak memiliki jadwal dalam pembelian bahan baku. Bagi perusahaan pabrik tahu yang cukup berkembang dan sudah banyak menerima pesanan tahu, kenyataannya perusahaan ini sering menghadapi berbagai permasalahan di antaranya adalah dalam mengelola persediaan bahan baku yang merupakan aset utama perusahaan ini. Kekurangan dari perusahaan ini adalah pemantauan pengelolaan persediaan yang tidak stabil yang berdampak kepada ketepatan waktu dalam melayani konsumen dan berdampak pula pada penumpukan bahan baku digudang yang seharusnya dapat diputar menjadi pendapatan bagi perusahaan. Permasalahan lain yang dihadapi yaitu pemberian kredit (piutang) kepada konsumen yang hanya berdasarkan pada kepercayaan akan kemampuan konsumen dalam pembayaran. Hal ini menyebabkan lambatnya penerimaan kas yang masuk yang seharusnya dapat digunakan untuk kegiatan operasi perusahaan. Namun terlepas dari

permasalahan yang dihadapi, perusahaan ini mempunyai kinerja keuangan yang tinggi dan cukup signifikan. Berdasarkan sumber data yang diperoleh dari UMKM Karya Perdana didapati bahwa perusahaan ini memiliki kinerja keuangan yang selalu meningkat secara fluktuatif, hal ini dapat digambarkan dengan gambaran mengenai penjualan bersih dan laba usaha selama tahun 2015 seperti dibawah ini:



Gambar 1.1 Grafik Penjualan Bersih dan Laba Usaha “Karya Perdana” Jombang

Berdasarkan data diatas dapat dikatakan bahwa selama tahun 2015 penjualan perusahaan memiliki tingkat penjualan yang tinggi meskipun berfluktuatif dan menghasilkan laba usaha dari penjualannya. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa perusahaan mampu memenuhi kewajibannya, meskipun ada penurunan yang diperoleh namun hal tersebut tidak berpengaruh terhadap

tingkat kepercayaan investor, sehingga tidak menurunkan sumber dana yang diperlukan perusahaan guna untuk meningkatkan laba perusahaan dan memberikan penambahan investasi oleh para investor. Sedangkan tingkat aktivitas operasional perusahaan yaitu persediaan dan piutang perusahaan tahun 2015 dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

Gambar 1.2 Grafik Persediaan dan Piutang Usaha “Karya Perdana” Jombang



Dari data diatas, peningkatan penjualan juga ditandai oleh peningkatan persediaan dan piutang. Peningkatan persediaan dan piutang seharusnya dapat memberikan dampak bagi peningkatan laba perusahaan. Akan tetapi dari data yang diperoleh dapat dilihat bahwa laba perusahaan sedikit mengalami peningkatan yang akan berdampak kurang maksimalnya hasil yang akan didapatkan oleh perusahaan. Apabila perusahaan tidak memperoleh laba yang besar maka akan menghambat kegiatan operasional sehari harinya, bahkan dapat

memperkecil peluang untuk mendapatkan investor dan bahkan untuk memperbesar penjualan dan memperoleh pendapatan akan tertunda.

Beberapa penelitian mengenai pengaruh perputaran persediaan dan perputaran piutang telah dilakukan, namun yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah belum begitu banyaknya penelitian yang menggunakan sasaran peningkatan laba sebagai variabel yang telah dipengaruhi oleh perputaran persediaan dan perputaran piutang, seperti halnya hasil penelitian terdahulu yang diteliti oleh Samosir (2015) yang meneliti tentang pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap net profit margin. Hutami (2010) yang meneliti tentang pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap rentabilitas ekonomis. Dan Annisa (2015) yang meneliti tentang pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap tingkat profitabilitas perusahaan. Oleh karena itu, perlu untuk mengkaji lebih banyak lagi tentang pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan terhadap peningkatan laba perusahaan, mengingat suatu perusahaan saat ini semakin menuju kearah efisien sehingga semua informasi yang relevan dapat dijadikan masukan untuk menilai baik atau tidak suatu perusahaan tersebut. Berdasarkan hal-hal di atas, maka peneliti mengambil judul *“Analisis Optimalisasi Perputaran Persediaan Bahan Bakun Kedelai Dan Perputaran Piutang Usaha Dalam Upaya Peningkatan Laba Operasi Perusahaan (Studi Kasus Pada UMKM Karya Perdana di Jombang).*

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah perputaran persediaan sudah berjalan secara optimal dan bagaimana optimalisasi perputaran persediaan bahan baku kedelai dapat meningkatkan laba operasi di UMKM Karya Perdana di Jombang?
2. Apakah perputaran piutang sudah berjalan secara optimal dan bagaimana optimalisasi perputaran piutang dapat meningkatkan laba operasi di UMKM Karya Perdana di Jombang?

### **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk:

1. Untuk mengetahui perputaran persediaan bahan baku kedelai yang optimal bagi UMKM Karya Perdana di Jombang dalam upaya peningkatan laba perusahaan.
2. Untuk mengetahui perputaran piutang yang optimal bagi UMKM Karya Perdana di Jombang dalam upaya peningkatan laba perusahaan.

#### **1.3.2 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini adalah:

##### **a. Secara Teoritis**

Secara teoritis dari penelitian ini diharapkan menambah pengetahuan dan wawasan di bidang manajemen keuangan tentang pengaruh optimalisasi

perputaran persediaan dan perputaran persediaan dalam upaya peningkatan laba di pabrik tahu “Karya Perdana” di Jombang

**b. Manfaat Praktis:**

Kegunaan utama dalam penelitian ini adalah mengetahui perputaran persediaan dan perputaran persediaan dapat mempengaruhi peningkatan laba .

Sedangkan kegunaan lain dari penelitian adalah:

1. Bagi Peneliti

Bagi peneliti hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai sarana untuk melatih berfikir secara ilmiah dengan berdasar pada disiplin ilmu dan menambah pengetahuan dalam penerapan ilmu teoritis yang telah dipelajari dalam perkuliahan khususnya masalah manajemen keuangan dan menerapkannya pada data yang diperoleh dari objek yang diteliti.

2. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan bagi pihak manajemen perusahaan untuk mengelola persediaan dan piutang sebaik mungkin agar perusahaan semakin lebih baik.

3. Bagi Kalangan Akademik dan Pembaca

Bagi kalangan akademik dan pembaca hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah perpustakaan dengan tambahan referensi bagi penelitian selanjutnya, dengan melihat variabel manakah yang sesuai dengan teori dan bersifat signifikan. Variabel yang demikian layak menjadi variabel penelitian pada penelitian selanjutnya.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu telah dilakukan mengenai pengaruh perputaran persediaan dan perputaran piutang terhadap peningkatan laba untuk dijadikan bahan acuan atau pembanding dalam penelitian ini agar dapat membandingkan keorijinalitasan penelitian. Adapun penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 2.1 Tabel Hasil Penelitian Terdahulu**

No	Judul Penelitian	Nama, Tahun Penelitian	Metode Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Analisis Manajemen Persediaan Barang Dagangan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT. Fajar Lestari Abadi Makassar	Sarita (2013)	Metode Analisis Deskriptif Kualitatif dan Kuantitatif	Manajemen Persediaan (X) Laba (Y)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) hasil analisis mengenai manajemen persediaan barang dagangan dalam meningkatkan laba perusahaan menunjukkan bahwa persediaan memiliki hubungan yang positif terhadap laba perusahaan yang ditunjukkan dengan koefisien variable dimana persediaan bernilai positif. 2) dari hasil perhitungan diperoleh nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,786 yang mengindikasikan bahwa sebesar 78,60% laba perusahaan dipengaruhi oleh variabel persediaan. Sedangkan sisanya

					sebesar 21,40% yang dipengaruhi oleh factor-faktor lain yang tidak diteliti.
2	Analisis Efektifitas Manajemen Piutang Dan Pengaruhnya Terhadap Likuiditas Perusahaan Pada PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk.Tahun 2007-2011	Nurafiah (2012)	Metode Kualitatif Deskriptif	Receivable Turn Over ( $X_1$ ) Average Investment Of Receivable ( $X_2$ ) Average Collection Period ( $X_3$ ) Likuiditas (Y)	PT Telekomunikasi Indonesia Tbk.(Persero) dalam melaksanakan penerapan prosedur pengelolaan dan sistem pengendalian piutang belum efisien untuk meningkatkan likuiditas perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa optimalisasi manajemen piutang Perusahaan yang efektif memang berbanding lurus dengan likuiditas karena semakin menurunnya prestasi RTO, AIOR, dan ACP menyebabkan penurunan pada likuiditas perusahaan.
3	Analisis Pengaruh Manajemen Piutang dan Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan Manufaktur Yang Listing Di Jakarta Islamic Index Tahun 2001-2006	Ali Setiawan (2010)	Metode Penelitian Deskriptif dan Bersifat Korelasional	Perputaran Persediaan ( $X_1$ ) Rata-rata hari persediaan ( $X_2$ ) Perputaran Piutang ( $X_3$ ) Periode Pengumpulan Piutang ( $X_4$ ) Return on Investment (Y)	Dari hasil analisis regresi linear berganda menunjukkan variabel perputaran persediaan tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap variabel profitabilitas. Hal ini dapat diketahui dari hasil output yang didapatkan bahwa nilai probabilitas variabel perputaran persediaan memberikan nilai sebesar 0,174 lebih besar dari alpha sebesar 0,05. Untuk variabel perputaran piutang memberikan pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan profitabilitas. Hal ini dapat diketahui perputaran piutang memberikan nilai probabilitas sebesar 0,000 lebih kecil dari alpha 0,05.

4	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Laba Usaha (Studi Kasus Pada Perusahaan Food And Beverage Yang Listing di Bei Tahun 2009 – 2013)	Subowo (2015)	Metode Analisis Linear Berganda	Pertumbuhan Penjualan ( $X_1$ ) Perputaran Kas ( $X_2$ ) Perputaran Piutang ( $X_3$ ) Perputaran Persediaan ( $X_4$ ) Perputaran Modal Kerja ( $X_5$ ) Laba Usaha (Y)	Hasil pengujian hipotesis dengan metode analisis regresi linear berganda secara simultan kelima variable independen berpengaruh signifikan terhadap laba usaha/nettprofit margin. Sedangkan berdasarkan hasil uji t perputaran kas dan perputaran modal kerja memiliki arah negative terhadap NPM, sedangkan pertumbuhan penjualan, perputaran piutang dan perputaran persediaan memiliki arah yang positif terhadap NPM.
5	Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang Dan Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bei Periode 2008-2013	Mohamad Tejo Suminar (2014)	Analisis Regresi Linear Berganda	Perputaran Persediaan ( $X_1$ ) Perputaran Piutang ( $X_2$ ) Perputaran Kas ( $X_3$ ) Profitabilitas (Y)	Berdasarkan hasil uji t, perputaran persediaan mempunyai pengaruh positif terhadap profitabilitas (ROA maupun ROE), perputaran piutang berpengaruh positif terhadap profitabilitas (ROA maupun ROE), sedangkan perputaran kas berpengaruh negatif terhadap (ROA maupun ROE). Hasil uji F atau uji simultan menunjukkan bahwa secara bersama-sama perputaran persediaan, perputaran piutang dan perputaran kas berpengaruh positif terhadap profitabilitas (ROA maupun ROE). Dari hasil uji koefisien determinasi menunjukkan bahwa hubungan antar variabel bebas dan terikat masih lemah.
6	Pengaruh	Dewi	Metode	Perputaran	Hasil penelitian ini

	Perputaran Modal Kerja, Perputaran Piutang, Perputaran Kas dan Perputaran Persediaan Terhadap Net Profit Margin (NPM) Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2013.	Noratika (2014)	analisis regresi berganda	modal kerja( $X_1$ ) Perputaran kas ( $X_2$ ) Perputaran persediaan ( $X_3$ ) Net profit margin (Y)	menunjukkan bahwa secara parsial perputaran modal kerja dan perputaran kas berpengaruh signifikan terhadap net profit margin, sedangkan perputaran piutang dan perputaran persediaan tidak berpengaruh signifikan terhadap net profit margin. Namun secara simultan perputaran modal kerja, perputaran piutang, perputaran kas, dan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap net profit margin. Nilai Adjusted R square menunjukkan bahwa secara bersama-sama perputaran modal kerja, perputaran piutang, perputaran kas, dan perputaran persediaan memberikan sumbangan terhadap net profit margin sebesar 37,4% sedangkan sisanya 62,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.
7	Analisis Pengaruh Periode Perputaran Persediaan, Periode Perputaran Hutang Dagang, Rasio Lancar, Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran	Niken Hastuti (2010)	Metode Analisis Regresi	Periode Perputaran Persediaan ( $X_1$ ) Periode Perputaran Hutang Dagang ( $X_2$ ) Rasio Lancar ( $X_3$ ) Leverage ( $X_4$ ) Pertumbuha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada 3 variabel yaitu Periode Perputaran Hutang Dagang, Leverage, dan Ukuran Perusahaan yang memiliki pengaruh signifikan terhadap ROA. Sedangkan variabel yang lain tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA. Hal ini menunjukkan bahwa hanya variabel Periode Perputaran

	Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan ( Studi Pada : Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Pada Tahun 2006-2008)			n Penjualan ( $X_5$ ) Ukuran Perusahaan ( $X_6$ ) Profitabilitas (Y)	Hutang Dagang, Leverage, dan Ukuran Perusahaan saja yang dapat mempengaruhi profitabilitas sedangkan variabel Periode Perputaran Persediaan, Rasio Lancar, dan Pertumbuhan Penjualan tidak memiliki pengaruh yang besar dalam pencapaian keuntungan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2006-2008.
8	Analisis Pengaruh Perputaran Persediaan Bahan Baku Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Alami Ceterindo Palembang	Kiagus dan Trisna (2013)	Metode kualitatif deskriptif.	Perputaran Persediaan bahan baku (X) Laba (Y)	Dari hasil penelitian ini menunjukkan untuk mengetahui bagaimana perputaran persediaan bahan baku pada PT Almi Caterindo Palembang melalui uji rumus perputaran persediaan disesuaikan berdasarkan laporan keuangan yang ada pada tahun 2010 sampai tahun 2012, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh pada harga pokok penjualan dan jumlah persediaan. Metode perputaran persediaan dapat dijadikan sebagai bahan uji untuk mengetahui berapa kali perputaran persediaan yang dipengaruhi oleh harga pokok penjualan.
9	Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan terhadap Tingkat	Indah Anissa (2015)	Metode Analisis Regresi Linear Berganda	Perputaran Kas ( $X_1$ ) Perputaran Piutang ( $X_2$ ) Perputaran Persediaan	Berdasarkan hasil analisis Perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas secara parsial pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa

	Profitabilitas pada Perputaran Manufaktur yang Terdaftar di BEI			( $X_3$ ) Profitabilitas (Y)	Efek Indonesia. Tetapi, Perputaran persediaan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Dan Perputaran piutang dan perputaran persediaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
10	Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Net Profit Margin pada Perusahaan Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	Tulus Sarah Palmeila Samosir (2015)	Analisis Regresi Linear Berganda	Perputaran Piutang ( $X_1$ ) Perputaran Persediaan ( $X_2$ ) Net Profit Margin (Y)	Hasil analisis menunjukkan bahwa secara parsial variabel <i>receivable turnover</i> tidak berpengaruh terhadap variabel NPM pada perusahaan Barang Konsumsi. dan secara parsial variabel <i>inventory turnover</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel NPM pada perusahaan Barang Konsumsi.
11	Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT. Unilever Indonesia Tbk. Tahun 2005 – 2012	Rina Yuliani (2014)	Metode Analisis Regresi Sederhana	Perputaran Piutang (X) Profitabilitas (Y)	Hasil pengujian menunjukkan bahwa tingkat perputaran piutang memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hasil ini dapat dilihat pada R Square sebesar 0,795 yang berarti hubungan antara perputaran piutang dengan profitabilitas mempunyai hubungan yang sangat kuat. Hasil penelitian ini diperkuat dengan hasil pengujian hipotesis melalui Uji-t yang menunjukkan signifikansi tingkat perputaran piutang

					sebesar 0,018 berada dibawah 0,05 yang berarti tingkat perputaran piutang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (ROA).
--	--	--	--	--	---

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, belum ada penelitian yang memfokuskan kepada analisis pengoptimalan perputaran persediaan dan perputaran piutang dengan pengaruhnya terhadap peningkatan laba. Dan yang membedakan penelitian ini dengan lainnya yaitu metode penelitian dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah metode kualitatif. Peneliti memilih obyek penelitian di salah satu UMKM Jombang yang mengolah kedelai menjadi tahu.. Adapun kesamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu pada penelitian ini juga meneliti tentang perputaran persediaan dan perputaran piutang.

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Teori Agensi (*Agency Theory*)

Teori keagenan merupakan basis teori yang mendasari praktik bisnis perusahaan yang dipakai selama ini. Teori tersebut berakar dari sinergi teori ekonomi, teori keputusan, sosiologi, dan teori organisasi. Prinsip utama teori ini menyatakan adanya hubungan kerja antara pihak yang memberi wewenang yaitu investor dengan pihak yang menerima wewenang (agensi) yaitu manajer. Para agen diasumsikan menerima kepuasan berupa kompensasi keuangan dan syarat-syarat yang menyertai dalam hubungan tersebut. Teori ini berusaha untuk menggambarkan faktor-faktor utama yang sebaiknya dipertimbangkan dalam merancang kontrak insentif ( Warsidi dan Pramuka, 2007). Teori agensi (*agency theory*) menyatakan bahwa manajemen laba dipengaruhi oleh adanya konflik kepentingan antara manajemen (*agent*) dengan pemilik

modal (*principles*) yang timbul karena masing-masing pihak (*agent dan principles*) berusaha untuk mencapai tujuan yang saling bertentangan, yaitu berkaitan dengan pencapaian bonus manajemen. Masalah keagenan akan timbul jika pihak manajemen atau agen perusahaan tidak atau kurang memiliki saham biasa perusahaan tersebut. Karena dengan keadaan ini menjadikan pihak manajemen tidak lagi berupaya untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan dan mereka berusaha untuk mengambil keuntungan dari beban yang ditanggung oleh pemegang saham. Cara yang dilakukan pihak manajemen adalah dalam bentuk peningkatan kekayaan dan juga dalam bentuk kesenangan dan fasilitas perusahaan. Didalam buku Manajemen Keuangan vol.1 dijelaskan dalam Jensen dan Meckling (1976), Jensen (1986), Weston dan Brigham (1994), bahwa masalah keagenan dapat terjadi dalam 2 bentuk hubungan, yaitu; (1) antara pemegang saham dan manajer, dan (2) antara pemegang saham dan kreditor. Jika suatu perusahaan berbentuk perusahaan perorangan yang dikelola sendiri oleh pemiliknya, maka dapat diasumsikan bahwa manajer-pemilik tersebut akan mengambil setiap tindakan yang mungkin, untuk memperbaiki kesejahteraannya, terutama diukur dalam bentuk peningkatan kekayaan perorangan dan juga dalam bentuk kesenangan dan fasilitas eksekutif. Tetapi, jika manajer mempunyai porsi sebagai pemilik dan mereka mengurangi hak kepemilikannya dengan membentuk perseroan dan menjual sebagian saham perusahaan kepada pihak luar, maka pertentangan kepentingan bisa segera timbul. Keadaan ini menjadikan manajer mungkin saja tidak sedemikian gigih lagi untuk memaksimalkan kekayaan pemegang saham karena jatahnya atas kekayaan tersebut telah berkurang sesuai dengan pengurangan kepemilikan mereka. Atau mungkin saja manajer menetapkan gaji yang besar bagi dirinya atau menambah fasilitas eksekutif, karena sebagian di antaranya akan menjadi beban pemegang saham lainnya. Adapun pengetahuan lebih banyak dimiliki oleh pihak agent dibandingkan dengan pengetahuan

yang dimiliki oleh pihak principal membuat terbentuknya suatu asimetri information atau *asymetric information*.

### **2.2.2 Manajemen keuangan**

Pengertian manajemen keuangan menurut James C.van Horne (1997) adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. Suad Husnan dan Enny Pujiastuti (1998) mengemukakan bahwa manajemen keuangan adalah kegiatan manajemen berdasarkan fungsinya yang pada intinya berusaha untuk memastikan bahwa kegiatan bisnis yang dilakukan mampu mencapai tujuannya secara ekonomis yaitu diukur berdasarkan profit.

### **2.2.3 Analisis Rasio Keuangan**

Mengadakan analisis hubungan dari berbagai pos dalam suatu laporan keuangan adalah merupakan dasar untuk dapat menginterpretasikan kondisi keuangan dari hasil operasi suatu perusahaan.

Pengertian rasio menurut Munawir (2002) adalah:

“Rasio menggambarkan suatu hubungan atau perimbangan (mathematical relationship) antara suatu jumlah tertentu dengan jumlah yang lain, dan dengan menggunakan alat analisa berupa rasio ini akan dapat menjelaskan atau memberi gambaran kepada penganalisa tentang baik atau buruknya keadaan atau posisi keuangan suatu perusahaan terutama apabila angka rasio tersebut dibandingkan dengan angka rasio pembedng yang digunakan sebagai standar.”

Analisa rasio keuangan memfokuskan diri pada angka-angka. Inti pendekatan ini adalah bahwa hubungan kuantitatif dapat digunakan untuk mendiagnosa kekuatan dan kelemahan dalam kinerja suatu perusahaan. Analisa rasio seperti alat-alat analisa yang lain adalah “future oriented” oleh karena itu penganalisa harus mampu untuk

menyesuaikan faktor-faktor yang ada pada periode atau waktu ini dengan factor-faktor di masa yang akan datang yang mungkin akan mempengaruhi posisi keuangan atau hasil operasi perusahaan yang bersangkutan.

Analisa rasio yang dapat digunakan menurut Sundjaja (2003) adalah:

1. Analisa antar perusahaan

Yaitu analisa perbandingan rasio antar perusahaan yang erbeda pada waktu yang sama. Membandingkan (bencmarking) adalah membandingkan kinerja perusahaan dengan perusahaan pembanding dimana nilai rasio perusahaan dibandingkan dengan nilai rasio perusahaan pembanding dengan tujuan untuk perbaikan.

2. Analisa berkala dari waktu ke waktu atau analisa deret berkala

Yaitu mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan dalam beberapa periode dengan menggunakan analisa rasio keuangan. Analisa deret berkala ini berdasarkan pada teori bahwa perusahaan harus dievaluasi keadaan masa lalunya untuk diketahui arah perkembangannya dan perusahaan harus melakukan tindakan yang sesuai untuk jangka menengah mupun jangka panjang.

3. Analisa gabungan

Pendekatan yang lebih informative terhadap analisa rasio adalah gabungan dari analisa antar perusahaan dan analisa deret berkala. Dalam analisa gabungan terdapat kaitan antara analisa rasio perusahaan dengan trend dari industri.

#### **2.2.4 Rasio Aktivitas (*Activity Ratio*)**

Menurut Kasmir (2010) rasio aktivitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam menggunakan aktiva yang dimilikinya. Atau dapat pula dikatakan rasio ini digunakan untuk mengukur tingkat efisiensi (efektivitas) pemanfaatan sumber daya perusahaan. Efisiensi yang dilakukan misalnya

dibidang penjualan, persediaan, penagihan piutang dan efisiensi dibidang lainnya. Dari hasil pengukuran dengan rasio aktivitas akan terlihat apakah perusahaan lebih efisien dan efektif dalam mengelola aset yang dimilikinya atau mungkin justru

sebaliknya. Al-qur'an juga menganjurkan hal ini seperti yang terkandung dalam surat Al-Furqon ayat 67:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ تَبْنٌ ذَلِكَ قَوْلًا ﴿٦٧﴾

*Artinya: ‘ Dan orang-orang yang apabila membelanjakannya (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak pula kikir, dan apabila (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian (QS. Al-Furqon: 67)’.*

Dengan demikian, hasil pengukuran ini jelas bahwa kondisi perusahaan periode ini mampu atau tidak untuk mencapai target yang telah ditentukan. Apabila tidak mampu untuk mencapai target, pihak manajemen harus mampu mencari sebab-sebab tercapainya target yang telah ditentukan tersebut. Namun, apabila mampu mencapai target yang telah ditentukan hendaknya dapat dipertahankan atau ditingkatkan untuk periode selanjutnya.

## 2.2.5 Persediaan

### 2.2.5.1 Pengertian Persediaan

Persediaan adalah bagian utama dalam neraca dan seringkali merupakan perkiraan yang nilainya cukup besar yang melibatkan modal kerja yang besar. Menurut (Standar Akuntansi Keuangan, 1990) persediaan adalah aktiva:

1. Yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal
2. Dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan;atau

3. Dalam bentuk bahan atau perlengkapan (supplies) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Pengertian mengenai persediaan dalam hal ini adalah suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode waktu tertentu atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi, atau pun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi.

Pada intinya perusahaan mempunyai tujuan mencari dana atau mendapatkan keuntungan. Persediaan merupakan komponen aktiva lancar yang sangat diperhitungkan dan menjadi jaminan atas kelangsungan hidup sebuah perusahaan. Persediaan mempunyai efek yang langsung terhadap keuntungan perusahaan. Hal ini dikarenakan pada sebagian perusahaan, terutama manufaktur, merupakan aktivitas perusahaan yang mempunyai jumlah cukup besar dan akan sangat berpengaruh dalam memperoleh keuntungan. Aktivitas persediaan banyak pihak yang memperhatikan, seperti kreditor, para pemegang saham, dan manajer semuanya berkepentingan terhadap hasil, kondisi, dan kemampuan pasar dari persediaan. Kreditor tertarik dengan kemampuan penjualan persediaan untuk menghasilkan kas yang dapat digunakan untuk memenuhi pembayaran-pembayaran bunga dan pokok pinjaman. Pemegang saham berminat dalam penjualan, laba, dan deviden dimasa mendatang yang semuanya itu terkait dengan permintaan terhadap persediaan. Bagi manajer dapat mengatur efisiensi dalam membeli, menyimpan, dan menjual persediaan. Sehingga persediaan dapat diperoleh, diolah, dan disimpan dalam kondisi yang baik.

Menurut Raharjaputra (2011) : “Persediaan merupakan salah satu rasio aktivitas. Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan dalam menjual produknya dalam

suatu periode tertentu dibandingkan dengan jumlah persediaan yang dimiliki. Sedangkan menurut Sjahrial (2006) : “Persediaan merupakan unsur utama dari modal kerja (aktiva lancar). Persediaan merupakan investasi yang sangat berarti pada banyak perusahaan.

#### 2.2.5.2 Jenis-jenis Persediaan

Ada beberapa jenis di dalam persediaan, jenis-jenis persediaan menurut Rangkuti (2004) adalah sebagai berikut “Jenis-jenis persediaan menurut fungsinya adalah :

##### *a. Batch Stock / Lot Size Inventory*

Persediaan yang diadakan karena kita membeli atau membuat bahan-bahan atau barang-barang dalam jumlah yang lebih besar daripada jumlah yang dibutuhkan saat itu. Keuntungannya :

- Potongan harga pada pembelian
- Efisiensi produksi
- Penghematan biaya angkutan

##### *b. Anticipation Stock*

Persediaan yang diadakan untuk menghadapi fluktuasi permintaan yang dapat diramalkan, berdasarkan pola musiman terdapat dalam satu tahun dan untuk menghadapi penggunaan, penjualan atau permintaan yang meningkat.

##### *c. Fluctuation Stock*

Persediaan yang diadakan untuk menghadapi fluktuasi permintaan konsumen yang tidak dapat diramalkan.

#### d. Persediaan Dalam Pengiriman (*Transit Stock*)

Persediaan dalam pengiriman atau yang sering disebut *work – in – processstock* adalah persediaan yang masih dalam pengiriman atau transit.

#### 2.2.5.3 Metode Pencatatan Persediaan Barang

Setelah dijelaskan jenis-jenis persediaan maka akan dijelaskan metode-metode pencatatan persediaan. Metode-metode penilaian persediaan yang paling umum adalah :

##### 2.2.5.3.1 Metode masuk pertama, keluar pertama (FIFO)

Metode FIFO ( First In First Out) menurut Lukman Syamsuddin (2003), menganggap bahwa harga pokok dari barang-barang yang pertama kali dibeli akan merupakan barang yang dijual pertama kali. Dalam metode ini persediaan akhir dinilai dengan harga pokok pembelian yang paling akhir.

Pengaruh penggunaan metode FIFO adalah persediaan akhir dinilai menurut perkembangan harga terakhir dan menggunakan harga terdahulu dalam menentukan harga pokok penjualan. Pada periode dimana harga-harga meningkat terus, metode FIFO menghasilkan laba bersih yang tinggi. Satu-satunya alasan terhadap hasil ini disebabkan dalam usaha dagang selalu meningkatkan harga jual barang apabila harga beli barang naik, walaupun persediaan tersebut dibeli sebelum kenaikan harga. Pengaruh sebaliknya terjadi apabila harga menurun. Dengan demikian, metode FIFO menekankan pengaruh dunia usaha terhadap laba.

##### 2.2.5.3.2 Metode Fisik

Menurut Lukman S. (2003), dalam metode fisik mengharuskan adanya perhitungan barang yang masih ada pada tanggal penyusunan laporan keuangan. Perhitungan persediaan (stock opname) ini diperlukan untuk mengetahui berapa jumlah

barang yang masih ada dan kemudian diperhitungkan harga pokoknya. Dalam metode ini mutasi persediaan barang tidak diikuti dalam buku-buku, setiap pembelian barang dicatat dalam rekening pembelian. Karena tidak ada catatan mutasi persediaan barang maka harga pokok penjualan tidak dapat diketahuisewaktu-waktu. Perhitungan harga pokok penjualan dilakukan dengan cara sebagai berikut :

Persediaan Barang Awal	Rp. XXX
Pembelian (Netto)	Rp. XXX (+)
Tersedia Untuk Dijual	Rp. XXX
Persediaan Barang Akhir	<u>Rp XXX (-)</u>
Harga Pokok Penjualan	Rp. XXX

Permasalahan yang timbul bila digunakan metode fisik adalah jika diinginkan menyusun laporan keuangan jangka pendek misalnya bulanan, yaitu keharusan mengadakan perhitungan fisik atas persediaan barang. Bila barang yang dimiliki jenis dan jumlahnya banyak, maka perhitungan fisik akan memakan waktu lama dan akibatnya laporan keuangan juga akan terlambat. Dengan tidak diikuti mutasi persediaan dalam buku, menjadikan metode ini sangat sederhana baik pada saat pencatatan pembelian maupun pada waktu melakukan pencatatan.

#### 2.2.5.3.3 Metode Buku (*Perpectual*)

Dalam metode buku menurut Zaki Baridwan (2001), setiap jenis persediaan dibuatkan rekening sendiri-sendiri yang merupakan buku pembantu persediaan. Rincian dalam buku pembantu bisa diawasi dari rekening kontrol persediaan barang dalam buku besar. Setiap perubahan dalam persediaan diikuti dengan pencatatan dalam rekening persediaan sehingga jumlah persediaan sewaktu-waktu dapat diketahui dengan melihat kolom saldo dalam rekening persediaan. Penggunaan metode buku

akan memudahkan penyusunan neraca dan laporan rugi laba jangka pendek, karena tidak perlu lagi mengadakan perhitungan fisik untuk mengetahui jumlah persediaan akhir. Walaupun neraca dan laporan rugi laba dapat segera disusun tanpa mengadakan perhitungan fisik atas barang, setidaknya -tidaknya setahun sekali perlu diadakan pengecekan apakah jumlah barang dalam gudang sesuai dengan jumlah dalam rekening persediaan. Bila terdapat selisih jumlah persediaan antara hasil perhitungan fisik dengan saldo rekening persediaan dapat diadakan penelitian terhadap sebab - sebab terjadinya perbedaan itu. Apakah selisih itu normal dalam arti susut atau rusak, ataukah tidak normal, yaitu diselewengkan. Selisih yang terjadi akan dicatat dalam rekening selisih persediaan dan rekening lawannya adalah rekening persediaan barang. Bila jumlah gudang lebih kecil dibandingkan dengan saldo rekening persediaan maka rekening persediaan dikurangi dan sebaliknya.

#### **2.2.5.3.4 Metode Harga Pokok Persediaan**

Untuk dapat menghitung harga pokok penjualan dan harga pokok persediaan akhir (Zaki Baridwan, 2000), dapat digunakan berbagai cara, diantaranya yaitu:

- a. Metode Identifikasi Khusus : Didasarkan pada anggapan bahwa arus barang harus sama dengan arus biaya, sehingga perlu dipisahkan tiap-tiap jenis barang berdasarkan harga pokoknya dan untuk masing-masing kelompok dibuatkan kartu persediaan sendiri sehingga masing-masing harga pokok bisa diketahui.
- b. Metode Masuk Pertama Keluar Pertama (FIFO) : Harga pokok persediaan dibebankan sesuai dengan urutan terjadinya. Apabila ada penjualan ataupun pemakaian barang-barang maka harga pokok yang dibebankan adalah harga pokok yang paling terdahulu, disusul yang masuk berikutnya.

- c. Biaya-biaya Tertimbang : Barang yang dipakai untuk produksi atau dijual akan dibebani harga pokok rata-rata dilakukan dengan cara membagi jumlah harga perolehan.
- d. Masuk Terakhir Keluar Pertama (LIFO) : Barang-barang yang dikeluarkan dari gudang akan dibebani harga pokok pembelian yang terakhir disusul dengan yang masuk sebelumnya. Persediaan akan dihargai dengan harga pokok pembelian yang pertama dan berikutnya.
- e. Persediaan Minimum: Persediaan minimum dianggap sebagai elemen yang harus selalu tetap, sehingga dinilai dengan harga pokok yang tetap. Harga pokok untuk persediaan besi (minimum) biasanya diambil dari pengalaman yang lalu dimana harga pokok itu nilainya rendah.
- f. Biaya Standar (Standard Cost): Persediaan barang dinilai dengan biaya standar yaitu biaya-biaya yang seharusnya terjadi. Biaya ini ditentukan sebelum proses produksi dimulai, untuk bahan baku, upah langsung dan biaya produksi tidak langsung. Apabila terdapat perbedaan antara biaya-biaya yang sesungguhnya terjadi dengan biaya standarnya. Perbedaan ini akan dicatat sebagai selisih.
- g. Harga Pokok Rata-Rata Sederhana (*Simple Average*): Harga pokok persediaan ditentukan dengan menghitung rata-ratanya tanpa memperhatikan jumlah barangnya. Apabila jumlah barang yang dibeli berbeda-beda maka metode ini tidak menghasilkan harga pokok yang dapat mewakili seluruh persediaan.
- h. Harga Beli Terakhir (Latest Purchase Price) : Persediaan barang yang ada pada akhir periode dinilai dengan harga pokok pembelian terakhir tanpa mempertimbangkan apakah jumlah persediaan yang ada melebihi jumlah yang dibeli terakhir.

- i. Metode Nilai Penjualan Realatif: Metode ini dipakai untuk mengalokasikan biaya bersama (*joint cost*) kepada masing-masing produk yang dihasilkan atau dibeli. Pembagian biaya bersama dilakukan berdasarkan nilai penjualan relatif dari masing-masing penjualan tersebut.
- j. Metode Biaya Variabel (Direct Cost): Dalam metode ini harga pokok produksi dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan hanya dibebani dengan biaya produksi yang variabel yaitu bahan baku, upah langsung dan biaya produksi yang variabel. Biaya produksi tidak langsung yang tetap akan dibebankan sebagai biaya dalam metode yang bersangkutan dan tidak ditunda dalam persediaan.

#### 2.2.4.4 Tipe-Tipe Persediaan

Menurut Lukman Syamsuddin (2000), menerangkan bahwa ada tiga bentuk utama dari persediaan perusahaan yaitu :

##### 1. Persediaan Bahan Mentah

Bahan mentah adalah merupakan yang dibeli oleh perusahaan untuk diproses menjadi barang setengah jadi dan akhirnya barang jadi atau produk akhir dari perusahaan.

##### 2. Persediaan Barang dalam Proses

Persediaan Barang dalam proses terdiri dari keseluruhan barang – barang yang digunakan dalam proses produksi tetapi masih membutuhkan proses lebih lanjut untuk menjadi barang yang siap untuk dijual (barang jadi).

##### 3. Persediaan Barang Jadi

Persediaan barang jadi adalah merupakan persediaan barang – barang yang telah selesai diproses oleh perusahaan tetapi masih belum terjual.

##### 4. Persediaan Bahan Penolong

Persediaan bahan penolong, meliputi semua barang-barang yang dimiliki untuk keperluan produksi, akan tetapi tidak merupakan bahan baku yang membentuk produk jadi, yang termasuk dalam kelompok persediaan ini antara lain minyak pelumas untuk mesinmesin pabrik, lem, benang untuk menjilid dan buku-buku pada perusahaan percetakan.

#### 2.2.4.5 Biaya Atas Persediaan

Menurut Yamit (2005), biaya-biaya yang timbul dalam persediaan antara lain :

a. Biaya pembelian (*Purchase Cost*)

Harga per unit apabila item dibeli dari pihak luar, atau biaya produksi per unit apabila diproduksi dalam perusahaan. Biaya per unit akan selalu menjadi bagian dari biaya item dalam persediaan. Untuk pembelian item dari luar, biaya per unit adalah harga beli ditambah biaya pengangkutan. Sedangkan untuk item yang diproduksi di dalam perusahaan, biaya per unit adalah termasuk biaya tenaga kerja, bahan baku dan biaya overhead pabrik.

b. Biaya pemesanan (*Order Cost/Set Up Cost*)

Biaya yang berasal dari pembelian pesanan dari supplier atau biaya persiapan (*Set Up Cost*) apabila item diproduksi di dalam perusahaan. Biaya ini diasumsikan tidak akan berubah secara langsung dengan jumlah pemesanan. Biaya pemesanan dapat berupa biaya membuat daftar permintaan, menganalisis supplier, membuat pesanan pembelian, penerimaan bahan, inspeksi bahan, dan pelaksanaan proses transaksi. Sedangkan biaya persiapan dapat berupa biaya yang dikeluarkan akibat perubahan proses produksi, pembuatan skedul kerja, persiapan sebelum produksi, dan pengecekan kualitas.

c. Biaya simpan (*Carrying Cost/Holding Cost*)

Biaya yang dikeluarkan atas investasi dalam persediaan dan pemeliharaan maupun investasi sarana fisik untuk menyimpan persediaan. Biaya simpan dapat berupa : biaya modal, pajak, asuransi, pemindahan persediaan, keusangan dan semua biaya yang dikeluarkan untuk memelihara persediaan.

d. Biaya kekurangan persediaan

Konsekuensi ekonomis atas kekurangan dari luar maupun dari dalam perusahaan. Kekurangan dari luar terjadi apabila pesanan konsumen tidak dapat dipenuhi. Sedangkan kekurangan dari dalam terjadi apabila departemen tidak dapat memenuhi kebutuhan departemen yang lain. Biaya kekurangan dari luar dapat berupa biaya backorder, biaya kehilangan kesempatan menerima keuntungan. Biaya kekurangan dari dalam perusahaan dapat berupa penundaan pengiriman maupun idle kapasitas. Jika terjadi kekurangan atas permintaan suatu item, perusahaan harus melakukan backorder atau mengganti dengan item lain atau membatalkan pengiriman. Dalam situasi seperti ini bukan kerugian penjualan yang terjadi tetapi penundaan dalam pengiriman. Untuk mengatasi masalah ini secara khusus, perusahaan melakukan pembelian darurat atas item tersebut dan perusahaan akan menanggung biaya tambahan (*Extra Cost*) untuk pesanan khusus dapat berupa biaya pengiriman secara cepat, dan tambahan biaya pengepakan”.

Para pemilik dan manajer berusaha keras untuk membuat persediaan barang-barangnya terjual secepat mungkin karena barang-barang yang tidak terjual akan mengurangi laba. Makin cepat penjualan yang terjadi maka makin tinggi labanya, yang berarti perusahaan mendapat tambahan aliran kas. Makin lambat penjualannya, maka makin rendah labanya. Idealnya suatu usaha dapat beroperasi tanpa

adanya simpanan persediaan. Walaupun demikian, kebanyakan perusahaan harus mempunyai persediaan barang untuk pelanggannya.

#### 2.2.4.6 Optimalisasi

Menurut Soekarti dalam Ekizabeth (2009), optimalisasi adalah suatu usaha pencapaian keadaan terbaik, dan optimalisasi produksi adalah penggunaan faktor-faktor produksi yang terbatas dengan seefisien mungkin sekaligus merupakan suatu permasalahan yang mengarahkan pada titik maksimal atau minimal suatu tujuan. Sedangkan optimalisasi bahan baku merupakan suatu keadaan yang ditujukan untuk memperbaiki kurang efisiennya keadaan untuk menuju titik maksimum atau minimum dalam suatu tujuan tertentu. Penyelesaian permasalahan dapat berbentuk persamaan dan pertidaksamaan. Persoalan optimalisasi adalah suatu persoalan untuk membuat nilai suatu fungsi beberapa variabel menjadi maksimum atau minimum dengan memperhatikan pembatasan-pembatasan yang ada.

Perilaku optimalisasi yang dilakukan perusahaan dalam rangka mencapai keuntungan maksimum dapat dilakukan dengan dua cara yaitu:

1. Maksimalisasi, adalah menggunakan atau mengalokasikan masukan (input) yang sudah ada ditentukan untuk mendapatkan keuntungan maksimal (constrained output maximization).
2. Minimisasi, adalah menghasilkan tingkat keluaran atau hasil produksi (output) tertentu dengan menggunakan masukan (biaya) yang paling minimal (constrained output minimization).

Nasendi dan Anwar dalam Rahmadani (2006), mengungkapkan bahwa optimalisasi adalah serangkaian proses untuk mendapatkan gugus kondisi yang diperlukan untuk mendapatkan hasil terbaik dalam situasi tertentu. Persoalan optimalisasi

dengan kendala pada dasarnya merupakan, persoalan menentukan nilai-nilai variabel-variabel suatu fungsi menjadi maksimum atau minimum dengan memperhatikan keterbatasan yang ada pada prinsip optimalisasi penggunaan faktor produksi adalah bagaimana menggunakan faktor produksi tersebut seefisien mungkin. Faktor-faktor produksi tersebut adalah modal, peralatan, bahan baku, bahan penunjang, dan tenaga kerja. Penentuan model yang akan digunakan untuk menganalisis dilakukan dengan menyusun formulasi untuk kombinasi output yang optimal sesuai dengan kondisi di lapangan.

#### **2.2.4.6.1 Pengendalian Persediaan Bahan Baku**

Pengendalian dilaksanakan dengan tujuan untuk memenuhi suatu rencana yang sebelumnya sudah dibuat. Pengendalian merupakan pengukuran dan koreksi semua kegiatan dalam rencana yang telah disusun untuk menjamin bahwa tujuan-tujuan dan rencana organisasi dapat terlaksana sesuai dengan apa yang telah ditetapkan. Pengendalian bahan baku merupakan faktor yang cukup besar pengaruhnya terhadap kualitas produk akhir. Bahkan di dalam beberapa jenis perusahaan tertentu, pengaruh kualitas bahan baku ini demikian besar sehingga hampir seluruh kualitas produk akhir ditentukan oleh kualitas bahan bakunya (komarudin, 1986). Pengendalian persediaan merupakan sistem yang digunakan perusahaan sebagai laporan untuk manajemen puncak maupun manajer persediaan sebagai alat ukur kinerja persediaan dan dapat digunakan untuk membantu membuat kebijakan persediaan. Di dalam laporan tersebut berisi tingkat persediaan yang diinginkan, biaya operasi persediaan dan tingkat investasi sebagai bahan perbandingan terhadap periode lainnya

Pengendalian persediaan merupakan fungsi manajerial yang sangat penting karena persediaan fisik banyak melibatkan investasi terbesar. Bila perusahaan menanamkan terlalu banyak dananya dalam persediaan, menyebabkan biaya

penyimpanan yang berlebihan, dan mungkin mempunyai “Opportunity Cost” (dana dapat ditanamkan dalam investasi yang lebih menguntungkan). Sebaliknya, bila perusahaan tidak mempunyai persediaan yang cukup, dapat mengakibatkan meningkatkan biaya-biaya karena kekurangan bahan. Istilah persediaan adalah suatu istilah umum yang menunjukkan segala sesuatu atau segala sumber daya perusahaan yang disimpan dalam antisipasi pemenuhan permintaan. Permintaan sumber daya internal ataupun eksternal meliputi persediaan bahan mentah, barang dalam proses, barang jadi atau produk akhir, bahan-bahan pembantu atau pelengkap dan komponen-komponen lain yang menjadi bagian keluaran produk perusahaan.

#### **2.2.4.6.2 Analisis dalam Pengendalian Persediaan**

Dalam pengelolaan persediaan terdapat dua keputusan penting yang harus dilakukan oleh manajemen, yaitu berapa banyak jumlah barang yang harus dipesan untuk setiap kali pengadaan persediaan, dan kapan pemesanan barang harus dilakukan. Setiap keputusan yang diambil berpengaruh terhadap besar biaya persediaan. Semakin banyak barang yang disimpan akan mengakibatkan biaya penyimpanan barang yang semakin besar, begitu pula sebaliknya. Dalam pengendalian persediaan terdapat analisis mengenai tingkat pemesanan ekonomis, persediaan pengaman (safety stock), titik pemesanan kembali (reorder point), serta persediaan maksimal dan minimal.

Untuk memudahkan dalam pengambilan keputusan model yang banyak dipakai menurut Herjanto (2003) adalah model persediaan Economic Order Quantity, model persediaan dengan pemesanan terunda, model persediaan dengan potongan kuantitas, dan model persediaan dengan penerimaan bertahap.

##### **2.2.4.6.2.1 Metode EOQ (*Economic Order Quantity*)**

Metode EOQ digunakan untuk mengendalikan barang yang permintaannya bersifat bebas dan dikelola saling tidak bergantung. Yang dimaksud dengan permintaan

bebas adalah permintaan yang hanya dipengaruhi oleh mekanisme pasar sehingga bebas dari fungsi operasi produksi. Metode EOQ ini tidak efektif apabila digunakan untuk permintaan yang bersifat tidak bebas. Dimaksud tidak bebas adalah permintaan yang bergantung pada kebutuhan suatu material dengan material lainnya. Dengan kata lain, kebutuhan tidak bebas adalah kebutuhan yang tunduk pada fungsi operasi produksi (Nasution, 2003). EOQ banyak digunakan sampai saat ini karena mudah penggunaannya, meskipun dalam penerapannya harus memperhatikan asumsi yang dipakai.

Asumsi-asumsi yang digunakan dalam EOQ antara lain:

- a. barang yang dipesan dan disimpan hanya satu macam
- b. kebutuhan permintaan barang adalah konstant dan diketahui
- c. biaya pemesanan dan biaya penyimpanan adalah constant dan diketahui
- d. barang yang dipesan segera dapat tersedia dan tidak ada pesanan tertunda (diterima dalam satu batch)
- e. harga barang tetap dan tidak tergantung dari jumlah yang dipesan (tidak ada potongan kuantitas)
- f. waktu tenggang ( lead time) diketahui dan konstan.

Metode EOQ ini dapat dicari dengan rumus:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2DP}{H}}$$

Dimana:EOQ\*= Jumlah pemesanan ekonomis (unit/pesanan)

D= Jumlah kebutuhan barang (unit/minggu)

P= Biaya pemesanan (Rp/pesanan)

H= Biaya penyimpanan (Rp/Unit/minggu)

#### 2.2.4.6.2.2 Persediaan Pengaman (Safety Stock)

Untuk memesan suatu barang sampai barang itu datang atau siap dipakai diperlukan jangka waktu yang bervariasi dari beberapa jam sampai beberapa bulan. Perbedaan waktu antara saat memesan sampai saat barang datang dikenal dengan istilah waktu tenggang atau lead time. Waktu tenggang ini dipengaruhi oleh ketersediaan dari barang itu sendiri dan jarak pembeli dengan pemasok (Herjanto,2003). Dengan adanya waktu tenggang, maka diperlukan adanya persediaan pengaman (safety stock).

Menurut Ristono (2009), persediaan pengaman (safety stock) adalah sejumlah persediaan yang digunakan apabila penggunaan persediaan melebihi dari perkiraan. Persediaan pengaman ini diadakan karena adanya waktu tenggang tersebut. Persediaan pengaman ini merupakan persediaan tambahan yang diadakan untuk melindungi atau menjaga kemungkinan terjadinya kekurangan bahan (stock-out). Dengan adanya persediaan pengaman maka proses produksi dalam perusahaan akan dapat berjalan tanpa adanya gangguan kehabisan bahan baku, walaupun bahan baku yang dibeli perusahaan tersebut terlambat dari waktu yang diperhitungkan. Persediaan pengaman dapat dihitung dengan persamaan:

$$SS = Z \times \sigma \times \sqrt{L}$$

Dimana: SS= persediaan pengaman/safety stock (kg)

Z= Faktor pengaman

$\sigma$ = penyimpangan standart permintaan selama waktu tenggang (kg)

L= lead time (hari, minggu, bulan, atau tahun)

Faktor pengaman didapatkan dengan menentukan tingkat pelayanan agar diperoleh presentase resiko kehabisan bahan yang diinginkan. Istilah tingkat

pelayanan merupakan presentase permintaan pelanggan yang dipuaskan dari persediaan. Jadi tingkat pelayanan 100% menunjukkan pemenuhan semua permintaan pelanggan dari persediaan. Presentase kehabisan stock sama dengan 100% dikurangi tingkat pelayanan. Nilai yang tinggi pada Z akan menghasilkan titik pemesanan kembali yang tinggi dan suatu tingkat pelayanan yang tinggi (Schroeder, 1994). Nilai Z dapat diperoleh dengan melihat tabel persentase permintaan normal (lampiran 3).

#### 2.2.4.6.2.3 Titik Pemesanan Kembali (Reorder Point)

Reorder point adalah titik pemesanan kembali yang harus dilakukan suatu perusahaan, sehubungan dengan adanya lead time dan safety stock. Dalam melaksanakan pembelian kembali tentunya manajemen yang bersangkutan akan mempertimbangkan panjangnya waktu tenggang yang diperlukan dalam pembelian bahan baku tersebut. Dengan demikian maka pembelian kembali yang dilaksanakan ini akan mendatangkan bahan baku ke dalam gudang dalam waktu yang tepat, sehingga tidak akan terjadi kekurangan bahan baku karena keterlambatan kedatangan bahan baku, atau sebaliknya yaitu kelebihan bahan baku dalam gudang karena bahan baku yang dipesan datang terlalu awal. Titik pemesanan kembali ditetapkan dengan cara menambahkan penggunaan selama waktu tenggang dengan persediaan penganan, atau dalam bentuk rumus sebagai berikut:

$$ROP = d \times L + SS$$

Dimana: ROP= titik pemesanan kembali/reorder point (kg)

D = tingkat kebutuhan per unit waktu (kg/hari)

SS = persediaan penganan /safety stock (kg)

L = waktu tenggang/lead time (hari, minggu, bulan, atau tahun)

#### 2.2.4.6.2.4 Persediaan Maksimal dan Minimal

Penentuan besarnya persediaan maksimal ini, menurut Assauri (1998), menyatakan besarnya persediaan maksimal yang sebaiknya dimiliki perusahaan adalah jumlah dari pesanan standar ditambahkan dengan besarnya persediaan pengaman (safety stock). Persediaan maksimal dihitung dengan menambahkan safety stock dengan kuantitas pesanan, dapat dituliskan dengan rumus:

$$M_s = SS + \text{Economic Order}$$

Dimana:  $M_s$  = Maksimal inventory/persediaan maksimum (kg)

$SS$  = Persediaan pengaman/safety stock (kg)

Economic order = tingkat pemesanan ekonomis (kg)

Persediaan minimal adalah batas terendah persediaan paling kecil yang harus ada diperusahaan sebelum persediaan itu habis dan melakukan pembelian kembali sejumlah bahan baku. Persediaan minimal dihitung dengan rumus:

$$M_i = \left( \frac{D}{e} \right) \times L$$

Dimana:  $M_i$  = Minimal inventory/ persediaan minimum (kg)

$D$  = Kuantitas pemakaian kebutuhan bahan per minggu (kg)

$e$  = jumlah hari kerja efektif dalam satu periode penelitian (hari)

$L$  = waktu tenggang/lead time (hari, minggu., bulan, atau tahun)

#### 2.2.4.6.3 Perputaran Persediaan

Perputaran persediaan merupakan berapa kali persediaan akan berputar dan kembali lagi. Perputaran persediaan merupakan aktivitas perusahaan yang jelas diperlukan dan diperhitungkan, karena dapat mengetahui efisiensi biaya, juga berguna untuk memperoleh laba yang besar. Pengertian perputaran persediaan Munawir (2004) : “Perputaran persediaan menunjukkan berapa kali persediaan tersebut diganti

dalam arti dibeli dan dijual kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan (terutama yang harus diinvestasikan dalam persediaan) semakin rendah. Untuk dapat mencapai tingkat perputaran yang tinggi, maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan persediaan secara teratur dan efisien. Semakin cepat atau semakin tinggi tingkat perputaran akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut. Menurut Raharjaputra (2011) :  
 “Perputaran persediaan merupakan salah satu rasio aktivitas, rasio ini mengukur kemampuan perusahaan dalam menjual produknya dalam suatu periode tertentu dibandingkan dengan jumlah persediaan yang dimiliki. Apabila rasio yang diperoleh tinggi, ini menunjukkan perusahaan bekerja secara efisien dan likuid persediaan semakin baik. Demikian pula apabila perputaran persediaan rendah, berarti perusahaan rendah, berarti perusahaan bekerja secara tidak efisien dan tidak produktif dan banyak barang persediaan yang menumpuk. Hal ini mengakibatkan investasi dalam tingkat pengembalian yang rendah. Rasio untuk mencari *inventory turn over* dapat digunakan dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{HPP}}{\text{Rata-rata Persediaan}}$$

Sumber : J Fred Weston (Kasmir,2010)

Adapun simulasi dari rasio perputaran persediaan ini, peneliti membuat contoh kasus sederhana adapun sebagai berikut:

Komponen Laporan Keuangan	2005	2006
HPP	5.950	5.550
Rata-Rata Persediaan	250	310

Untuk tahun 2005:

Rp 5.950

Perputaran Persediaan =  $\frac{\text{Rp 5.950}}{\text{Rp 250}}$  = 23.8 kali atau 24 kali

Rp 250

Kesimpulan: Rasio ini menunjukkan 24 kali persediaan barang dagangan diganti dalam satu tahun. Apabila rata-rata industry untuk *inventory turn over* adalah 20 kali, berarti *inventory turn over* lebih baik. Perusahaan tidak menahan persediaan dalam jumlah berlebihan (tidak produktif).

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa tingkat perputaran persediaan mengukur kemampuan perusahaan dalam melakukan perputaran barang dagangannya dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang telah ditentukan, serta efisiensi persediaan dapat dilihat dari tingkat perputaran persediaan. Perputaran persediaan merupakan salah satu ukuran efisiensi perusahaan dalam penggunaan aktiva terutama aktiva lancar. Semakin cepat perputaran persediaan maka akan semakin efisien penggunaan persediaan dalam suatu perusahaan.

Menurut John J Wild, K R. Subramanyam dan Robert F Halsey (2004), menerangkan bahwa :

“Ukuran perputaran persediaan yang berguna untuk menilai kebijakan pembelian dan produksi perusahaan adalah jumlah hari untuk menjual persediaan”.

Rasio jumlah hari untuk menjual persediaan (*days to sell inventory ratio*) dihitung sebagai berikut :

360 hari

Jumlah hari untuk menjual persediaan =

#### 2.2.4.7 Faktor-Faktor yang mempengaruhi Persediaan

Persediaan merupakan salah satu pos modal kerja yang cukup penting karena kebanyakan modal usaha berasal dari perusahaan. Pada perusahaan dagang, persediaan tersebut merupakan barang dagangan, sedangkan pada perusahaan industri persediaan tersebut dapat berupa bahan mentah, barang dalam proses, maupun barang jadi. Kekurangan atau kelebihan persediaan merupakan gejala yang kurang baik. Menurut Sjahrial (2006), faktor – faktor yang mempengaruhi persediaan yaitu:

- 1) Volume yang dibutuhkan untuk melindungi jalannya perusahaan terhadap gangguan kehabisan persediaan mengakibatkan produksi terganggu.
- 2) Volume produksi yang direncanakan sangat tergantung pada volume penjualan yang direncanakan.
- 3) Besarnya pembelian bahan baku setiap kali pembelian untuk mendapatkan biaya pembelian yang minimal.
- 4) Estimasi fluktuasi harga bahan baku diwaktu yang akan datang.
- 5) Peraturan pemerintah yang menyangkut persediaan material/bahan baku.
- 6) Harga pembelian bahan baku.
- 7) Biaya penyimpanan dan resiko penyimpanan digudang.
- 8) Tingkat kecepatan bahan baku menjadi rusak atau turun kualitasnya.

Sedangkan menurut Prawirosentono (2001) faktor yang mempengaruhi jumlah persediaan bahan baku sebagai berikut:

a. Perkiraan pemakaian bahan baku

Penentuan besarnya persediaan bahan yang diperlukan harus sesuai dengan kebutuhan pemakaian bahan tersebut dalam satu periode tertentu.

b. Harga bahan baku

Harga bahan yang diperlukan merupakan faktor lainnya yang dapat mempengaruhi besarnya persediaan yang harus diadakan.

c. Biaya persediaan

Terdapat beberapa jenis biaya untuk menyelenggarakan persediaan bahan baku, adapun jenis biaya persediaan adalah biaya pemesanan (order cost) dan biaya penyimpanan bahan di gudang.

d. Waktu menunggu pesanan (Lead Time)

Adalah waktu antara tenggang waktu sejak pesanan dilakukan sampai dengan saat pesanan tersebut masuk ke gudang.

Jika persediaan terlalu banyak akan menyebabkan pemborosan atau tidak efisien, sedangkan jika persediaan terlalu sedikit akan mengurangi kepuasan pelanggan. Dalam persediaan banyak perusahaan merasakan perlunya untuk mempunyai “persediaan minimal” mulai dari persediaan bahan mentah, persediaan bahan dalam proses dan persediaan barang jadi harus dipertahankan untuk menjamin keberlangsungan usaha yang sedang berjalan

## 2.2.5 Piutang

### 2.2.5.1 Pengertian Piutang

Dengan adanya penjualan kredit maka timbul piutang. Penjualan kredit merupakan salah satu cara untuk membantu perusahaan meningkatkan penjualan. Menurut Soemarsono (2004) “Piutang didefinisikan sebagai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan lain. Dengan adanya hak klaim ini perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak dan kepada siapa dia berhutang”. Menurut Warren (2005) “Piutang (*receivables*) meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap pihak lainnya, termasuk individu, perusahaan, atau organisasi lainnya”. Transaksi paling umum yang menyebabkan munculnya piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Menurut Smith (2005) “Piutang dapat didefinisikan dalam arti luas sebagai hak atau klaim atas uang, barang dan jasa. Namun untuk tujuan akuntansi, istilah ini umumnya diterapkan sebagai klaim yang diharapkan dapat diselesaikan melalui penerimaan kas”. Selain itu juga menurut Smith (2005) “Setiap penjualan yang terjadi secara kredit, maka secara langsung akan menyebabkan munculnya piutang bagi perusahaan”.

#### 2.2.5.2 Jenis-Jenis Piutang

Sebelum suatu transaksi penjualan dilakukan, biasanya terlebih dahulu ada kesepakatan mengenai cara pembayaran transaksi tersebut apakah secara tunai atau kredit. Apabila pembayaran dilakukan secara tunai maka perusahaan akan langsung menerima kas. Namun apabila pembayaran dilakukan secara kredit maka perusahaan akan menerima piutang. Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2007) mengemukakan bahwa “menurut sumber terjadinya, piutang digolongkan ke dalam dua

(2) kategori yaitu: piutang usaha dan piutang lain-lain". Piutang usaha timbul karena penjualan produk atau jasa dalam rangka kegiatan normal usaha, sementara piutang yang timbul di luar kegiatan normal usaha digolongkan sebagai piutang lain-lain. Berikut adalah pengelompokan piutang secara umum:

a. Piutang Dagang

Piutang dagang merupakan jumlah tagihan perusahaan kepada pelanggan yang berasal dari penjualan barang dan jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang dagang merupakan tipe piutang yang paling lazim ditemukan dan umumnya mempunyai jumlah yang paling besar. Piutang ini dapat dibagi menjadi piutang usaha dan wesel tagih.

- Piutang Usaha (*Account Receivable*)

Piutang usaha yang berasal dari penjualan kredit jangka pendek dan biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 sampai 60 hari. Biasanya piutang usaha tidak melibatkan bunga, meskipun pembayaran bunga atau biaya jasa dapat saja ditambahkan bilamana pembayarannya tidak dilakukan dalam periode tertentu.

- Wesel Tagih (*Notes Receivable*)

Wesel tagih adalah janji tertulis untuk membayar sejumlah uang tertentu pada tanggal tertentu di masa depan. Wesel tagih dapat berasal dari penjualan, pembayaran atau transaksi lainnya. Wesel tagih bisa bersifat jangka pendek ataupun jangka panjang. Wesel tagih dapat digolongkan menjadi dua jenis, yaitu :

1. Wesel Tagih Berbunga (*Interest Bearing Notes*). Wesel tagih berbunga ditulis sebagai perjanjian untuk membayar pokok atau jumlah nominal dan ditambah dengan bunga yang terhutang pada tingkat khusus.

2. Wesel Tagih Tanpa Bunga (*Non-Interest Bearing Notes*). Pada wesel tagih tanpa bunga tidak dicantumkan persen bunga, tetapi jumlah nominalnya meliputi beban bunga.

b. Piutang Lain-lain

Piutang lain-lain merupakan tagihan perusahaan kepada pelanggan atau pihak lain akibat dari transaksi yang secara tidak langsung berhubungan dengan kegiatan normal usaha perusahaan. Piutang lain-lain meliputi piutang pegawai, piutang dari perusahaan afiliasi, piutang dividen, piutang bunga, dan lain-lain.

### 2.2.5.3 Biaya Atas Piutang

Dengan dilaksanakannya penjualan secara kredit yang kemudian menimbulkan piutang maka perusahaan sebenarnya tidak terlepas dari penanggungan risiko, berupa biaya. Biaya yang timbul akibat dari adanya piutang adalah :

1. Biaya penghapusan piutang. Biaya penghapusan piutang/piutang ragu-ragu (*bad debt receivables*) terhadap tidak tertagihnya sejumlah tertentu dari piutang akan dimasukkan sebagai biaya bad debt atau piutang ragu-ragu yang nantinya akan diadakan penghapusan piutang. Oleh karena itu perlu diperhitungkan pada setiap periode.

2. Biaya pengumpulan piutang. Dengan adanya piutang maka timbul kegiatan penagihan piutang yang akan mengeluarkan biaya disebut sebagai biaya pengumpulan piutang
3. Biaya administrasi. Terhadap piutang diperlukan kegiatan administrasi yang akan mengeluarkan biaya.
4. Biaya sumber dana. Dengan terjadinya piutang maka diperlukan dana dari dalam maupun dari luar perusahaan untuk menjaganya. Dana tersebut diperlukan biaya untuk sumber dana (*Weight Of Cost Capital*).

#### **2.2.5.4 Optimalisasi Perputaran Piutang**

Pos piutang dalam neraca biasanya merupakan bagian yang cukup besar dari aktiva lancar dan oleh karenanya perlu mendapat perhatian yang cukup serius agar perkiraan piutang ini dapat diatur dengan cara seefisien mungkin.

##### **2.2.5.4.1 Langkah-Langkah Pengendalian Piutang**

Menurut Syarafudin Alwi MS (1993) langkah-langkah pengendalian piutang dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Kebijakan kredit

Kebijakan kredit meliputi standar kredit dan analisa kredit. Standar kredit ini sangat penting dalam kebijaksanaan dan harus dipertimbangkan karena setiap perubahan standar tersebut akan mempengaruhi volume penjualan, investasi dalam piutang dan biaya piutang ragu-ragu (*cost of bed debt*). Sedangkan analisa kredit menyangkut evaluasi kemampuan customer baik likuiditas, aktivitas, hutang, maupun profitabilitasnya.

## 2. Penetapan jangka waktu Kredit (Credit Terms)

Ini meliputi tiga hal yaitu: cash discount, periode cash discount dan periode kredit

## 3. Kebijakan Pengumpulan (Collection Policy)

Berbagai teknik pengumpulan piutang dapat dilakukan dengan tujuan langganan tidak membayar diluar jangka waktu yang telah ditetapkan. Efektivitas hubungan antara perusahaan dengan cu stomer sangat membantu pengumpulan piutang tepat pada waktunya.

Cara yang paling baik untuk memperkecil resiko piutang adalah dengan cara melakukan pencegahan. Dalam usaha untuk kemungkinan-kemungkinan timbulnya resiko dalam piutang, maka kita harus mampu mendapatkan orang yang jujur dan meyakinkan. Apabila kita mampu mendapatkan calon debitur yan seperti itu, maka hal ini berarti sebagian resiko tersebut telah dapat dihilangkan.

Apabla kita sanggup mempercepat perputaran piutang, maka kita akan mendaptkan beberapa keuntungan yaitu modal yang terikat pada piutang dapat lebih efisien atau dengan kata lain dapat meningkatkan tingkat keuntungan dari modal yang tertanam dalam piutang dan dengan perputaran piutang yang lebih cepat maka berarti waktu terikatnya modal dalam piutang lebih pendek, sehingga kemungkinan resiko diundur atau tidak dibayar juga lebih kecil.

### 2.2.5.4.2 Kebijakan Manajemen Piutang

Besarnya piutang ditentukan oleh besarnya penjualan secara kredit. Lukman Syamsudin (2007) mengemukakan:

“Kebijakan penjualan kredit adalah merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan, apakah kepada seorang langganan atau konsumen akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa standar yang harus diberikan”.

Perubahan tidak hanya perlu mementingkan penentuan standar kredit tetapi juga penerapan standar tersebut. Sumber informasi dan analisis piutang merupakan suatu hal yang penting bagi keberhasilan manajemen piutang bagi perusahaan. Karena itu proses perencanaan pemberian kredit dan kebijakan piutang yang akan diambil harus benar-benar melalui proses perencanaan dan pengamatan yang matang dari pihak manajemen perusahaan.

Karena hal itu akan berkaitan dengan kelangsungan hidup perusahaan, dari situasi ini peranan seorang manajer kredit sangatlah besar dalam mengelola dan menjalankan kebijakan kredit perusahaan. Aspek-aspek penting dari piutang sehubungan dengan jumlah uang yang tertanam dalam perkiraan tersebut adalah kebijakan kredit (kredit term) dan kebijakan pengumpulan piutang.

Pendekatan yang umum digunakan untuk mengevaluasi kredit dan kebijakan penagihan menurut Sundjaja (2003) meliputi:

1. Rasio rata-rata periode tagih (RPT)

Periode pangihan rata-rata adalah suatu ukuran rata-rata lamanya waktu yang diperlukan pelanggan untuk melunasi kredit mereka.

$$\text{Rasio rata-rata periode tagih (RPT)} = \frac{\text{Piutang}}{\text{Penjualan tahunan}/360}$$

2. Pengukuran piutang

Skedul umur piutang adalah suatu laporan yang menunjukkan beberapa lama piutang usaha telah beredar.

Menurut Barlian dan Sundjaja (2000) “ Pengukuran piutang adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengavaluasi kebijakan kredit atau penagihan yang ditunjukkan oleh proporsi dari piutang dagang yang ada untuk periode waktu tertentu”

Memberi umur piutang dilakukan dengan membagi piutang perusahaan atas kelompok-kelompok yang didasarkan atas waktu. Manajemen harus secara teratur memantau jangka waktu penagihan perusahaan untuk mengetahui trennya, untuk mengetahui bagaimana penagihan dalam kaitan dengan syarat kreditnya, dan untuk mengetahui sejauh mana keefektifan departemen kredit dalam menjalankan tugasnya.

#### 2.2.5.4.3 Pemberian Kredit

Kebijakan penjualan kredit merupakan pedoman yang ditempuh oleh perusahaan dalam menentukan, apakah kepada seorang langganan akan diberikan kredit dan kalau diberikan berapa banyak atau jumlah kredit yang akan diberikan tersebut. Menurut R. Agus Sartono (2001) mengemukakan bahwa pengertian kredit adalah:

“Standar kredit adalah salah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang akan diberi kredit dan berapa jumlah yang akan diberikan”.

Hal-hal seperti nama baik langganan sehubungan dengan kredit atau pembayaran utang-utang dagangnya baik kepada perusahaan sendiri maupun ke perusahaan-perusahaan lainnya, referensi kredit, rata-rata jangka waktu pembagian utang dagang dan beberapa rasio *financial* tertentu dari perusahaan langganan akan dapat memberikan suatu dasar penilaian bagi perusahaan sebelum memberikan atau melakukan penjualan kredit. Menurut Bambang Riyanto (2001:87) risiko kredit adalah risiko tidak terbayarnya kredit yang telah diberikan kepada para langganan, oleh karena itu sebelum perusahaan memberikan atau menyetujui permohonan kredit perusahaan harus melakukan penilaian terlebih dahulu terhadap calon pelanggan

Lukman Syamsudin (2007:264) mengungkapkan ada dua faktor yang harus dilakukan dalam mengadakan penilaian terhadap calon pelanggan yang akan diberikan kredit adalah pertama memperoleh informasi-informasi tentang keadaan langganan

misalnya dengan jalan mengisi formulir-formulir sehubungan dengan keadaan *financial* perusahaan, informasi tentang pembelian kredit yang pernah dilakukan, atau referensi-referensi kredit. Faktor kedua yang harus dilaksanakan adalah menganalisis laporan keuangan atau buku besar utang untuk menentukan umur rata-rata utang dagang calon langganan. Kedua faktor tersebut dapat memberikan pedoman secara umum kepada perusahaan dalam meniti langkah-langkah yang akan diambil sehubungan dengan penjualan kredit yang dilakukannya. Secara singkat, penganalisaan terhadap kedua faktor tersebut seringkali disebut dengan istilah 5C, yang terdiri dari :

1. *Character*, menggambarkan keinginan atau kemauan para pembeli untuk memenuhi kewajiban-kewajiban sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan oleh penjual. Pola-pola pembayaran utang masa lalu yang dijadikan pedoman dalam menilai karakter seorang calon langganan.
2. *Capacity*, menggambarkan kemampuan langganan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban finansialnya. Suatu estimasi yang dianggap cukup baik dapat diperoleh dengan menilai posisi likuiditas dan proyeksi cash flow dari calon langganan.
3. *Capital*, menunjukan kepada kekuatan *financial* calon pelanggan terutama dengan melihat jumlah modal sendiri yang dimilikinya. Analisa terhadap neraca perusahaan dengan menggunakan rasio-rasio *finacial* yang tersedia akan dapat memenuhi kebutuhannya atas penilaian *capital* calon pelanggan
4. *Collateral*, menggambarkan jumlah aktiva yang dijadikan sebagai barang jaminan oleh calon pelanggan. Akan tetapi biasanya hal ini bukanlah merupakan pertimbangan yang sangat penting karena tujuan perusahaan dalam memberikan kredit bukanlah untuk menyita kemudian menjual aktiva langganan, tetapi tekanannya adalah pada pembayaran kredit yang diberikan pada waktu yang telah

ditetapkan.

5. *Conditions*, menunjukan kepada keadaan ekonomi secara umum dan pengaruhnya atas kemampuan calon langganan dalam memenuhi kewajibannya.

Sebagian besar analisis- analisis kredit menganggap bahwa factor-faktor yang pertama dan kedua *character* dan *capacity*, adalah merupakan factor-faktor yang penting dalam menentukan dibeli atau tidaknya kredit kepada calon langganan karena hal tersebut menekankan pada kemampuan calon langganan dalam memenuhi kewajiban-kewajibannya. Sebagai suatu kesatuan, kelima C diatas memegang peranan sangat penting sepanjang hal tersebut dapat menjamin bahwa tidak ada factor-faktor lain yang dilupakan dalam analisis yang dilakukan.

Menurut R. Agus Sartono (2001) ada beberapa faktor lainnya yang dapat dijadikan informasi untuk pemberiann kredit, antara lain :

1. *Rate Of Return*

Merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan. Ini dapat dianalisis dengan menggunakan data historis kemudian diproyeksikan untuk beberapa periode mendatang, dalam analisis ini perlu juga memperhatikan kondisi persaingan karena meskipun kemampuan memperoleh keuntungan dimasa yang akan lampau tinggi, belum tentu dapat memperoleh keuntungan yang sama jika persaingan sama ketat.

2. *Risk Bearing Ability*

Menunjukan kemamapuan menghadapi risiko, baik risiko usaha maupun risiko *financial*. Kedua risiko ini dapat dianalisis dengan melihat struktur keuangannya. Perusahaan yang menggunakan lebih banyak aktiva relatif memiliki risiko usaha yang lebih tinggi dibanding dengan perusahaan yang lebih sedikit aktivanya.

### 3. *Repayment Capacity*

Menunjukkan kemampuan membayar kembali utang dan pokok pinjaman. Kemampuan untuk membayar kewajiban ini dapat dilihat dari tingkat leuntungan yang diperoleh perusahaan.

#### 2.2.5.4.4 Kebijakan Pengumpulan Piutang

Lukman Syamsudin (2007) mengemukakan:

“Kebijakan pengumpulan piutang suatu perusahaan adalah merupakan prosedur yang harus diikuti dalam mengumpulkan piutang-piutangnya bilamana sudah jatuh tempo”.

Sebagian dari keefektifan perusahaan dalam menerapkan kebijaksanaan pengumpulan piutangnya dapat dilihat dari jumlah kerugian piutang, karena jumlah piutang yang dianggap sebagai kerugian tersebut tidak hanya tergantung pada kebijaksanaan pengumpulan piutang tetapi juga kepada kebijaksanaan-kebijaksanaan penjualan kredit yang diterapkan. Apabila diasumsikan jumlah kerugian piutang tetap konstan, maka hubungan dengan kebijaksanaan kredit yang diberikan, maka semakin besar jumlah pengeluaran-pengeluaran maka pengumpulan piutang akan dapat mengurangi kerugian piutang yang diderita perusahaan.

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif atau pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar untuk membiayai aktivitas pengumpulan piutang dibanding dengan perusahaan yang melakukan pengumpulan piutang secara pasif. Perusahaan yang menjalankan aktif kemungkinan akan mempunyai investasi dalam piutang yang lebih kecil dibandingkan dengan perusahaan lainnya.

Perusahaan haruslah berhati-hati untuk tidak terlalu agresif dalam usaha-usaha

untuk mengumpulkan piutang dari para langganan. Bilamana langganan tidak dapat membayar tepat waktunya maka sebaiknya perusahaan menunggu sampai suatu jangka waktu tertentu yang dianggap wajar sebelum menerapkan prosedur-prosedur pengumpulan piutang.

Apabila perusahaan akan mengubah kebijakan manajemen piutang, misalnya diberikan potongan tunai bagi pelanggan yang membayar pada periode tertentu, maka akan terjadi perubahan hal-hal antara lain sebagai berikut.

1. Hari rata-rata pengumpulan piutang (*average collection period*), diharapkan akan berkurang, karena pelanggan yang tadinya memperoleh potongan tunai, sekarang dapat memanfaatkannya. Hal ini berarti terjadi pembayaran lebih awal sehingga perusahaan akan mempunyai kesempatan lebih awal untuk menggunakan dana tersebut.
2. Kerugian piutang (*bad debts expenses*) diharapkan akan menurun pula karena banyaknya pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai yang ditawarkan perusahaan, maka profitabilitas kerugian piutang akan semakin berkurang sehingga keuntungan perusahaan jadi meningkat.
3. Aspek negatif dari potongan tunai adalah menurunnya sumber dana yang berasal dari penerimaan piutang bilamana semakin banyak pelanggan yang memanfaatkan potongan tunai yang ditawarkan perusahaan.

Sejumlah teknik pengumpulan piutang yang biasanya dilakukan oleh perusahaan bilamana langgananya atau pembeli belum membayar sampai dengan waktu yang ditentukan . menurut Lukman Syamsudin adalah sebagai berikut :

- a. Melalui Surat
- b. Melalui Telepon
- c. Kunjungan *Personal*

d. Tindakan Yuridis

**2.2.5.5 Perputaran Piutang**

Terdapat begitu banyak transaksi yang dilakukan perusahaan dalam aktivitasnya sehari-hari. Baik aktivitas membeli aktiva yang dibutuhkan hingga aktivitas menghasilkan dan menjual produk perusahaan kepada konsumen perusahaan. Dalam upaya menjual produk yang dimilikinya, perusahaan menggunakan berbagai cara yang salah satunya adalah dengan memberikan kemudahan pembayaran yang prosesnya dilakukan secara kredit. Dengan dilakukannya penjualan produk secara kredit, menandakan bahwa perusahaan memiliki klaim atau tagihan kepada konsumennya atas sejumlah uang akibat transaksi penjualan kredit yang telah terjadi. Untuk lebih memperjelas pengertian piutang, berikut ini beberapa definisi piutang menurut para ahli. Definisi piutang menurut Bambang Riyanto (2008) menyatakan bahwa “piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu dalam keadaan berputar secara terus-menerus dalam rantai perputaran modal kerja, yaitu :



Makin besar jumlah piutang suatu perusahaan, maka semakin besar resiko tetapi sejalan dengan itu juga dapat memperbesar laba. Sedangkan menurut Rudianto (2009) “piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi dimasa lalu”. Jadi kesimpulan dari piutang adalah penagihan yang dilakukan perusahaan atas penjualan yang dilakukan secara kredit kepada pelanggan atau konsumen. Hal ini menandakan adanya penerimaan kas oleh perusahaan terhadap pembayaran yang dilakukan pelanggan.

Perputaran piutang adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama penagihan piutang selama satu periode atau berapa kali dana yang ditanam dalam piutang ini berputar dalam satu periode. Semakin tinggi rasio menunjukkan bahwa modal

kerja yang ditanamkan dalam piutang semakin rendah (bandingkan dengan rasio tahun sebelumnya) dan tentunya kondisi ini bagi perusahaan baik . sebaliknya jika rasio semakin rendah, ada over investment dalam piutang. Hal yang jelas adalah rasio perputaran piutang dan kesuksesan penagihan piutang. Rumusan untuk mencari *receivable turn over* adalah sebagai berikut:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan neto}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

Sumber: kasmir (2010)

Adapun simulasi dari rasio perputaran piutang ini, peneliti membuat contoh kasus sederhana sebagai berikut:

Komponen Laporan Keuangan	2005	2006
Penjualan	5.950	5.550
Rata-rata Piutang	550	360

Untuk tahun 2005:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Rp 5.950}}{\text{Rp 550}} = 11,81 \text{ kali atau } 12 \text{ kali}$$

Untuk tahun 2006:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Rp 5.550}}{\text{Rp 360}} = 15,41 \text{ kali atau } 15,5 \text{ kali}$$

Kesimpulan: Perputaran piutang untuk tahun 2005 adalah 12 kali dibandingkan penjualan dan perputaran piutang untuk tahun 2006 adalah 15,5 kali dibandingkan penjualan. Jika

rata-rata industri untuk perputaran piutang adalah 15 kali, maka untuk tahun 2005 dapat dikatakan penagihan piutang yang dilakukan manajemen dapat dianggap tidak berhasil, namun untuk tahun 2006 dianggap berhasil karena melebihi angka rata-rata industri.

Perputaran piutang ini menunjukkan berapa kali sejumlah modal yang tertanam dalam piutang yang berasal dari penjualan kredit berputar dalam satu periode. Dengan kata lain, rasio perputaran piutang bisa diartikan berapa kali suatu perusahaan dalam setahun mampu “membalikkan” atau menerima kembali kas dari piutangnya. Tingkat perputaran piutang ini banyak dipengaruhi oleh kebijakan perusahaan dalam menetapkan jumlah dan lamanya piutang yang akan diberikan kepada pelanggan. Oleh karena itu, suatu sistem pengelolaan dan pengawasan terhadap piutang sangatlah penting, karena tanpa dilakukannya pengawasan, piutang akan menumpuk menjadi suatu tingkat yang berlebihan dan akan mengakibatkan arus kas akan menurun, dan piutang tak tertagih akan menutupi laba dari penjualan.

Rata-rata umur piutang melihat berapa lama waktu yang diperlukan untuk melunasi piutang yang dipunyai oleh perusahaan (merubah piutang menjadi kas). Semakin lama rata-rata piutang berarti semakin besar dana yang tertanam pada piutang. Dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Rata - Rata Umur Piutang} = \frac{360}{\text{perputaran piutang}}$$

#### **2.2.5.6 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Investasi Piutang**

Piutang sebagai salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca memiliki perputaran yang cepat dan kurang dari satu tahun. Oleh karena itu, banyak hal yang dapat memengaruhi besarnya piutang tersebut. Menurut Bambang Riyanto (2001), faktor-faktor yang memengaruhi besar kecilnya dana yang diinvestasikan ke dalam piutang, sebagai berikut :

1. Volume penjualan kredit

Makin besar proporsi penjualan kredit dari keseluruhan penjualan, maka makin besar pula jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume kredit setiap tahunnya, berarti bahwa perusahaan itu harus menyediakan investasi yang lebih besar lagi dalam piutang. Makin besarnya jumlah piutang berarti makin besar jumlah resiko, tetapi bersamaan dengan itu juga memperbesar tingkat profitabilitasnya.

2. Syarat pembayaran penjualan kredit

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan syarat pembayaran yang ketat, berarti bahwa perusahaan tersebut lebih mengutamakan keselamatan kredit daripada pertimbangan profitabilitas dan sebaliknya piutang yang lunak lebih mengutamakan profitabilitas. Syarat pembayaran yang lebih ketat antara lain tampak dari batas waktu pembayaran yang pendek atau pembebanan bunga yang berat untuk pembayaran piutang yang terlambat.

3. Ketentuan tentang pembatasan kredit

Dengan penjualan secara kredit, perusahaan dapat menetapkan batas maksimal atau *plafond* biaya kredit yang akan diberikan kepada pelanggan. Makin tinggi *plafond* yang diberikan kepada pelanggan, makin besar pula dana yang diinvestasikan ke dalam piutang. Selain itu, penentuan kriteria pihak yang akan diberikan kredit juga dapat memperkecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, pembatasan kredit dapat bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

4. Kebijakan dalam penagihan

Perusahaan dapat menjalankan kebijakan dalam penagihan secara aktif maupun pasif. Perusahaan yang menjalankan kebijakan aktif dalam menagih piutang akan mempunyai pengeluaran dana yang lebih besar untuk membiayai aktivitas ini. Dibandingkan dengan perusahaan yang menjalankannya secara pasif.

#### 5. Kebiasaan membayar dari pelanggan

Ada sebagian pelanggan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan mendapatkan *cash discount period* dan ada sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut. Kebiasaan para pelanggan untuk membayar dalam *cash discount period* atau sesudahnya akan mempunyai efek terhadap besarnya investasi dalam piutang. Apabila sebagian besar para pelanggan membayar dalam waktu selama *cash discount period*, maka dana yang tertanam dalam piutang akan lebih cepat bebas, berarti makin kecilnya investasi dalam piutang.

Menurut Martono dan Agus Harjito (2008) besarnya investasi pada piutang yang muncul di perusahaan ditentukan oleh dua faktor. Pertama, adalah besarnya persentase penjualan kredit terhadap penjualan total. Kedua, adalah kebijakan penjualan kredit dan jangka waktu pengumpulan piutang (jangka waktu penagihan piutang).

### 2.2.6 Laba

#### 2.2.6.1 Pengertian Laba

Pengertian laba menurut Soemarso, S. R. (2005) mendefinisikan laba sebagai berikut “Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha”

Dari pengertian laba di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih lebih antara pendapatan dan beban yang timbul dalam kegiatan utama atau sampingan di perusahaan selama satu periode. Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

Di dalam Islam, laba mempunyai pengertian khusus sebagaimana yang telah dijelaskan oleh ulama-ulama Islam dan khalaf. Hal ini terlihat ketika mereka telah menetapkan dasar-dasar perhitungan laba serta pembagiannya di kalangan mitra usaha. Dalam pengertian laba secara bahasa atau menurut al-Qur'an, as-sunnah dan pendapat ulama-ulama fiqih dapat disimpulkan bahwa laba ialah pertambahan modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai tambahan nilai yang timbul karena barter atau ekspedisi (M. Ashrori Ardiansyah, ). Didalam surat al-Baqarah, Allah SWT berfirman:

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ  
وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

*Artinya: “ Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.” (al-Baqarah : 16).*

#### 2.2.6.2 Yang Mempengaruhi Laba

Asumsi yang digunakan dan prinsip yang diaplikasikan diyakini sebagai faktor yang mempengaruhi kualitas laba, maka akan dibahas tentang bagaimana persediaan berpengaruh pada kualitas laba perusahaan yang dilaporkan. Menurut Subramanyam dan Wild (2009) Menyebutkan bahwa Persediaan harus diperhatikan

karena merupakan komponen utama dari aktiva operasi dan langsung mempengaruhi laba. Dalam melakukan penilaian terhadap persediaan menggunakan asumsi atau metode tertentu. Di mana setiap metode atau asumsi tertentu dapat berpengaruh penyajian laporan keuangan. Menurut Angkoso (2006) menyebutkan bahwa pertumbuhan laba dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

- a. Besarnya perusahaan. Semakin besar suatu perusahaan, maka ketepatan pertumbuhan laba yang diharapkan semakin tinggi.
- b. Umur perusahaan. Perusahaan yang baru berdiri kurang memiliki pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga ketepatannya masih rendah.
- c. Tingkat leverage.  
Bila perusahaan memiliki tingkat hutang yang tinggi, maka manajer cenderung memanipulasi laba sehingga dapat mengurangi ketepatan pertumbuhan laba.
- d. Tingkat penjualan.  
Tingkat penjualan di masa lalu yang tinggi, semakin tinggi tingkat penjualan di masa yang akan datang sehingga pertumbuhan laba semakin tinggi.
- e. Perubahan laba masa lalu.  
Semakin besar perubahan laba masa lalu, semakin tidak pasti laba yang diperoleh di masa mendatang.

### **2.2.7 Pentingnya Manajemen Persediaan Dan Piutang Menurut Perspektif Islam**

Dalam Islam, diantara tujuan-tujuan syariah'at islam ialah menjaga harta dan mengembangkannya melalui jalur-jalur syar'i, untuk merealisasikan fungsinya dalam kehidupan perekonomian serta membantu memakmurkan bumi dan pengabdian kepada Allah SWT. Sumber-sumber hukum Islam telah mencakup kaidah-kaidah yang mengatur pemeliharaan terhadap modal pokok (capital) di dalam peranannya. Makna

mengatur disini adalah mengelolah agar bisa sesuai dengan tujuan perusahaan dan sesuai dengan kaidah yang berlaku.

Untuk merealisasikan semua aspek yang terungkap dalam paparan di atas, ternyata tak lepas dari permasalahan manajemen. Dan manajemen sendiri sesungguhnya sudah di jelaskan dalam al-Qur'an. Jika kita mau memahami dan menganalisis beberapa macam aspek yang ada bahwa manajemen adalah untuk mengetahui kemana arah yang akan dituju, kesukaran apa yang harus dihadapi, kekuatan apa yang harus dijalankan dan bagaimana anda mengemudikan kendaraan anda dengan membuat penumpang anda nyaman berada di kendaraan anda yang anda kemudikan, bukan malah sebaliknya.

Yang harus disadari adalah bahwa pemahaman manusia terhadap al-Qur'an, bagaimanapun sepenuhnya bersandar pada kapasitas akal, dan apapun yang bersandar pada akal tersebut tidak pernah menjadi hal yang mutlak, jadi sepenuhnya persoalan akal dan kualitasnya dalam memahami al-Qur'an dan seberapa jauh kemampuan akal untuk kajian dan interpretasi secara tepat dalam konteks tertentu. Untuk itulah dalam pembahasan ini penulis mencoba mensinergiskan dan mengungkap secara langsung bahwa manajemen persediaan dan piutang sesungguhnya dapat kita kaji dan kita interpretasikan dengan al-Qur'an jika akal kita mau berpikir. Karena sesungguhnya al-Qur'an sendiri menjelaskan tentang hal itu.

Firman Allah dalam surat Al-Infithar ayat 10-12:

وَإِنَّ عَلَيْكُمْ لَحَافِظِينَ ۝ ١٠ كِرَامًا كُنُوبِينَ ۝ ١١ يَعْمُونَ مَا تَفْعَلُونَ ۝ ١٢

Artinya: “Padahal sesungguhnya bagi kamu ada malaikat yang mengawasi pekerjaanmu (10) yang mulia disisi Allah dan yang mencatat pekerjaan itu (11) mereka mengetahui apa yang kamu kerjakan (12)”

Evaluasi dalam konteks manajemen adalah proses untuk memastikan bahwa aktivitas yang dilaksanakan benar sesuai apa tidak dengan perencanaan sebelumnya.

Evaluasi dalam manajemen Islam ini mempunyai dua batasan pertama; evaluasi tersebut merupakan proses/kegiatan untuk menentukan kemajuan perusahaan dibandingkan dengan tujuan yang telah ditentukan, kedua; evaluasi yang dimaksud adalah usaha untuk memperoleh informasi berupa umpan balik (*feed back*) dari kegiatan yang telah dilakukan. Evaluasi laporan keuangan digunakan sebagai bahan penilaian atas kebijakan manajemen terhadap kinerja perusahaan, mengalami kemajuan atau sebaliknya perusahaan mengalami kemunduran, hal ini bisa terjadi karena kebijakan yang kurang tepat ataupun hal yang tidak sesuai, sehingga mengganggu kinerja perusahaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah pada surat Ar-Ra'ad ayat 11:

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

Artinya: *'Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri, dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia*". (QS. Ar-Ra'ad : 11).

Di dalam ayat diatas dijelaskan bahwa satu-satunya cara untuk mendapatkan sesuatu ialah dengan kerja keras, kemajuan atau kemunduran semua bergantung dari usaha manusia itu sendiri. Hal ini semakin memperjelas bahwa semakin bersungguh-sungguh bekerja untuk memperbaiki kinerja usaha yang dijalankan perusahaan, maka hasil yang diperoleh juga akan memuaskan sesuai dengan yang diinginkan.

Evaluasi kinerja untuk keputusan yang akan datang, hendaknya melihat apa yang terjadi sebelumnya sebagai bahan pertimbangan untuk perencanaan selanjutnya, hal ini sesuai dengan Al-qur'an surat Al-Hasyr ayat 18, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

**Artinya:** “ Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat) dan bertakwalah kepada Allah sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS. Al-Hasyr:18).

Dengan menjadikan kejadian di amasa lalu sebagai pembelajaran untuk mengevaluasi dan melakukan perbaikan dengan kebijakan yang berpijak dari apa yang sudah pernah dilakukan, ini akan membuat kinerja semakin membaik, karena selalu melakukan perbaikan secara bertahap sesuai dengan kondisi yang dihadapi perusahaan.

### 2.3 Kerangka Berfikir

Seperti yang telah diuraikan didalam latar belakang, tinjauan pustaka dan tinjauan penelitian terdahulu diatas, maka bentuk kerangka berfikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 2.3 Gambar Kerangka Berfikir



optimal

Optimalisasi Perputaran persediaan dan Perputaran piutang

Kesimpulan

UMKM Karya Perdana produk tahu merupakan industri dengan skala kecil yang bergerak dalam bidang usaha pengolahan hasil pertanian, dari kedelai menjadi produk tahu. Produk tahu yang dihasilkan industri ini memiliki kualitas yang baik, seperti rasa yang enak dan lezat, higienis, dan halal. Ketersediaan bahan baku secara kontinyu sangat diperlukan untuk memenuhi kebutuhan kegiatan produksi. Agar ketersediaan bahan baku dapat selalu tercukupi, maka dibutuhkan adanya persediaan bahan baku.

Persediaan memegang peranan penting agar perusahaan dapat berjalan dengan baik. Untuk mendukung kontinuitas produksi tahu, maka diperlukan pengendalian persediaan bahan baku, yaitu kedelai. Penerapan pengendalian persediaan bahan baku yang kurang baik akan dapat menimbulkan permasalahan bagi perusahaan, yaitu terganggunya kegiatan produksi karena kurangnya persediaan kedelai atau bertambah besarnya biaya akibat pemeliharaan kelebihan bahan.

Adanya persaingan antar perusahaan dalam memasarkan produknya menimbulkan adanya sistem penjualan secara kredit. Pengendalian piutang perlu

dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang melakukan penjualan kredit atau menginvestasikan modalnya dalam piutang dagang.

Dalam rangka memperbesar volume penjualannya, kebanyakan perusahaan menjual produknya dengan kredit. Penjualan kredit tidak menghasilkan penerimaan kas, namun menimbulkan piutang langganan, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (cash inflows) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Dengan demikian piutang tersebut modal kerja selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus dalam rantai waktu perputaran modal kerja.

Penentuan kebijakan kredit yang optimal memerlukan perhitungan yang cermat yang menyangkut tambahan biaya dan tambahan laba pada berbagai kebijakan kredit. Untuk menentukan kebijakan kredit yang optimal, manajer keuangan harus mempertimbangkan beberapa variabel penting yang berkaitan dengan piutang supaya dapat meminimalisir terjadinya piutang yang tidak dapat ditagih.

Perputaran piutang yang tinggi berarti terjadi cepatnya pengembalian dana yang tertanam dalam piutang menjadi kas kembali. Pelunasan piutang menjadi kas kembali tersebut dapat digunakan lagi untuk penjualan kredit atau pemberian pinjaman kembali. Dengan demikian pada perputaran piutang yang tinggi, satu sisi akan menghasilkan jasa pinjaman atau laba dalam jumlah yang banyak. Sedangkan pada sisi lain adalah meminimalkan biaya. Periode terikatnya modal piutang sangat bergantung pada syarat pembayaran, makin lunak atau makin lama syarat pembayaran berarti makin lama model terikat dalam piutang.

Karena begitu pentingnya sebuah piutang bagi perusahaan, maka piutang ini dimonitor untuk melihat apakah pos tersebut meningkat terlalu banyak, tetap saja, stabil atau menurun. Dalam hal penagihan menunjukkan adanya pengenduran maka investasi

perusahaan dalam piutang akan meningkat, dan ini akan mempengaruhi laba perusahaan di samping bertambahnya tingginya kemungkinan kerugian karena piutang macet. Jadi posisi piutang harus dimonitor secara ketat.

Persediaan adalah modal kerja yang penting bagi perusahaan. Penentuan kebijakan persediaan harus melihat manfaat dan biaya yang timbul akibat perusahaan mempertahankan persediaan tersebut. Oleh karena sangat penting bagi perusahaan untuk menentukan tingkat persediaan yang optimal, maka seorang manajer perlu memperhatikan beberapa variabel yang dibutuhkan agar dapat menentukan berapa persediaan yang optimal.

Analisis efisiensi dan efektivitas persediaan dapat diketahui dari perputaran persediaan dan rata-rata hari persediaan. Perputaran persediaan menunjukkan kecepatan kembalinya dana yang tertanam pada persediaan. Pada tingkat perputaran persediaan yang tinggi berarti terjadi peningkatan penjualan barang dagangan. Dengan demikian resiko serta beberapa biaya yang berkenaan dengan persediaan akan dapat diminimalkan, misalnya biaya penyimpanan, biaya pemeliharaan serta resiko kerusakan. Makin tinggi perputaran persediaan maka makin cepat kembalinya dana yang tertanam pada persediaan tersebut. Akibatnya, laba yang diterima akan menjadi banyak jumlahnya.

Tinggi rendahnya perputaran persediaan mempunyai pengaruh langsung terhadap modal yang diinvestasikan pada persediaan. Makin tinggi perputaran persediaan berarti makin rendah modal yang terikat pada persediaan. Sebagaimana investasi piutang, besarnya persediaan juga dapat ditingkatkan sepanjang ada penghematan bersih dan tambahan persediaan. Keseimbangan antara penghematan dan biaya yang timbul sangat bergantung atas biaya simpan dan pengendalian yang efisien.



### **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Menurut Indrianto dan Supomo (1999) penelitian deskriptif adalah “penelitian yang menggambarkan suatu fenomena dengan jalan mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah yang diteliti”. Dalam penelitian deskriptif biasanya hanya dilibatkan satu variabel sehingga cenderung tidak dimaksudkan untuk mengungkapkan hubungan antar variabel. Oleh karena itu, penelitian ini tidak bermaksud untuk menguji hipotesis. Penelitian ini lebih memberikan tekanan pada deskripsi suatu variabel tanpa menghubungkan dengan variabel lain. Sehingga informasi yang diperoleh adalah keadaan menurut apa yang sesungguhnya ada pada saat penelitian dilakukan.

Sedangkan penelitian dengan pendekatan studi kasus menurut Suharsimi Arikunto (2006) yaitu “ Studi kasus adalah suatu penelitian yang dilakukan secara intensif terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi, lembaga atau gejala tertentu. Ditinjau dari wilayahnya, maka studi kasus hanya meliputi daerah atau subyek yang sangat sempit. Tetapi ditinjau dari sifat penelitian, penelitian studi kasus lebih mendalam.

Dengan demikian tujuan dilakukannya penelitian studi kasus tersebut tanpa maksud menarik kesimpulan secara umum, melainkan hanya berlaku pada perusahaan yang diteliti.

### **3.2 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di perusahaan manufaktur “UMKM Karya Perdana” yang bergerak dalam bidang pengolahan hasil pertanian yaitu biji kedelai menjadi tahu. Lokasi UMKM ini bertempat di Dusun Bapang, Desa

Sumbermulyo, Kecamatan Jogoroto, Kabupaten Jombang. Nomor telepon UKM ini yaitu 0321-861441.

### **3.3 Subyek Penelitian**

Penelitian yang dilakukan di UMKM Karya Perdana ini terfokus pada data produksi yang meliputi penjualan, pembelian bahan baku, piutang dagang, dan harga pokok penjualan. Dalam perencanaan subyek-subyek tersebut hal yang mendasari perhitungan analisis ini adalah rasio perputaran persediaan dan rasio perputaran piutang.

### **3.4 Jenis Dan Sumber Data**

Data adalah komponen pokok yang sangat penting dalam suatu penelitian. Sumber data adalah orang, hal atau benda tempat bertanya, membaca, atau mengamati tentang data. Menurut Arikunto (2006) “ sumber data adalah subyek atau sumber darimana data diperoleh”. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### **1. Data Primer**

Data primer dalam penelitian ini merupakan data yang diperoleh secara langsung dari obyek penelitian dan belum diolah dengan cara keterangan pada pihak-pihak yang berwenang mengeluarkan data tersebut maupun dengan melakukan kegiatan-kegiatan pengamatan dan pencatatan secara

langsung pada obyek yang diteliti. Dalam penelitian ini data primer yang digunakan adalah:

- a. Gambaran umum perusahaan
- b. Kebijakan tentang manajemen persediaan dan piutang
- c. Metode pengendalian piutang dan persediaan

## 2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang tidak di dapatkan secara langsung oleh peneliti dari sumbernya. Data ini diperoleh melalui media perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain). Data sekunder pada umumnya berupa bukti, catatan, atau laporan historis yang telah tersusun dlam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dpublikaasikan. Dalam penelitian ini data sekunder yang digunakan adalah:

- a. Neraca perusahaan dari bulan Januari-Desember 2015
- b. Laporan laba-rugi perusahaan selama tahun 2015

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data denga cara:

- a. Studi Pustaka

Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah studi pustaka yakni membaca dan mempelajari teori-teori yang berkaitan dengan penelitian ini.

b. Studi dokumentasi

Yaitu memperoleh data dengan cara meninjau, membaca dan mempelajari dokumen-dokumen yang berhubungan dengan masalah yang diteliti mengenai pemakaian persediaan, pemberian piutang terhadap pelanggan dan laba sebelum pajak. Data-data tersebut diperoleh dari bagian akuntansi di Karya Perdana Jombang.

c. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk lebih mendalami responden secara spesifik yang dapat dilakukan dengan tatap muka ataupun komunikasi menggunakan alat bantu komunikasi.

### 3.6 Analisis Data

Menurut Singarimbun dan Sofian Masri (1995), “Analisis data adalah proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan”. Oleh karena itu, analisis data merupakan bagian yang sangat penting dalam penelitian, karena dengan melakukan analisis maka data tersebut akan berarti dan bermakna untuk memecahkan masalah penelitian. Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan analisis kualitatif. Yaitu menganalisa data dengan suatu pernyataan yang nantinya dijadikan sebagai bahan pertimbangan guna memperoleh suatu kesimpulan.

Selain mendeskripsikan tentang perputaran persediaan bahan baku dan perputaran piutang pada UMKM Karya Perdana, dalam penelitian ini juga

dilakukan analisis mengenai optimalisasi persediaan bahan baku dan piutang pada UMKM ini. Hal-hal yang dianalisis adalah mengenai kuantitas pemesanan bahan baku kedelai yang ekonomis dengan menggunakan metode EOQ (*Economic Order Quantity*), persediaan pengaman (*Safety Stock*), titik pemesanan kembali (*Reorder Point*), serta persediaan maksimal dan minimal. Dan untuk piutang dalam penelitian ini menganalisis tentang efektivitas kebijakan manajemen piutang dan rasio rata-rata hari pengumpulan piutang. Adapun tahap-tahap analisis data dalam penelitian ini adalah:

- a. Mengumpulkan dan mengklasifikasikan data keuangan perusahaan selama tahun 2015 dan disusun berdasarkan periode tahun yang diteliti.
- b. Melakukan analisis data keuangan dengan menggunakan analisis rasio aktivitas untuk mengetahui kondisi keuangan dari obyek penelitian.
- c. Membandingkan rasio perusahaan tahun 2015 dengan rasio perusahaan lain yang sejenis untuk mengetahui ukuran optimal dari rasio perputaran persediaan dan perputaran piutang.
- d. Menganalisis dan menghitung pengendalian persediaan dan piutang untuk mengetahui pengendalian yang efektif bagi obyek yang diteliti.

### **3.6.1 Analisis Rasio Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang**

- a. Penilaian persediaan disebabkan oleh dampak pada laba usaha dan penilaian asset. Perputaran persediaan (*inventory turnover*) menunjukkan berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan berputar dalam suatu periode. Untuk mengukur efisiensi persediaan maka perlu diketahui perputaran persediaan yang terjadi dengan membandingkan

antara harga pokok penjualan (HPP) dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki. Perputaran persediaan dapat dinyatakan dengan rumus (Kasmir, 2010), sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{HPP}}{\text{Rata-rata Persediaan}}$$

- b. Piutang sebagai elemen dari modal kerja selalu dalam keadaan berputar. Periode perputaran atau periode terikatnya modal dalam piutang adalah tergantung kepada syarat pembayarannya. Makin lunak atau makin lama syarat pembayaran, berarti makin lama modal terikat pada piutang, ini berarti bahwa tingkat perputarannya selama periode tertentu adalah makin rendah. Perputaran piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lain yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun. Untuk menghitung perputaran piutang dapat digunakan rumus sebagai berikut, (Kasmir, 2010) :

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan neto}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

### 3.6.2 Analisis Pengendalian Persediaan dan Piutang

#### a. Model Persediaan *Economic Order Quantity*

*Economic Order Quantity* (EOQ) digunakan untuk menentukan jumlah pembelian yang ekonomis, yaitu sejumlah pembelian untuk memenuhi

kebutuhan bahan baku dalam suatu periode yang mempunyai biaya persediaan paling ekonomis untuk dilaksanakan setiap kali pembelian. Keputusan dasar dalam EOQ adalah berapa jumlah bahan baku yang harus dipesan saat pembelian kembali dan kapan pembelian kembali dilakukan. Biaya yang dipertimbangkan dalam metode EOQ adalah biaya pemesanan setiap kali pemesanan dan biaya penyimpanan per kilogram per minggu. Cara untuk memperoleh EOQ dengan pendekatan matematika, dikenal dengan istilah cara formula. Rumusan EOQ yang biasa digunakan adalah:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2DP}{H}}$$

Dimana: EOQ= Kuantitas pemesanan kedelai yang ekonomis (kg)

D = jumlah kebutuhan kedelai seminggu (kg)

P = biaya pemesanan kedelai (Rp/pesanan)

H = biaya penyimpanan kedelai (Rp/kg/minggu)

Adapun unsur-unsur biaya pemesanan yang digunakan adalah:

1. Biaya telfon per pesanan
2. Biaya transportasi, adalah biaya angkut bahan baku kedelai dari supplier ke perusahaan setiap kali pemesanan (Rp/pesanan)
3. Biaya tenaga kerja, adalah biaya angkut bahan baku kedelai ke gudang penyimpanan setiap kali pemesanan setelah kedelai tersebut telah diterima perusahaan (Rp/pesanan)

Sedangkan biaya penyimpanan meliputi:

1. Biaya modal, merupakan investasi dari sejumlah persediaan kedelai yang disimpan sesuai dengan tingkat suku bunga deposito per tahun (Rp/kg/minggu)
  2. Biaya sewa gudang, adalah biaya menyewa gudang penyimpanan bahan baku kedelai (Rp/kg/minggu)
  3. Biaya penerangan, adalah biaya listrik gudang penyimpanan bahan baku (Rp/kg/minggu)
  4. Biaya penyusutan peralatan, adalah nilai penyusutan semua peralatan milik pengusaha yang dipergunakan untuk melakukan proses produksi tahu (Rp/kg/minggu)
  5. Kalibrasi timbangan, adalah biaya yang dikeluarkan pada saat melakukan pengecekan keakuratan timbangan (Rp/kg/minggu)
  6. Biaya pencatatan persediaan, adalah biaya yang dikeluarkan atas kegiatan pencatatan persediaan bahan baku kedelai (Rp/kg/minggu).
- b. Persediaan Pengaman (*Safety Stock*)

Menurut Ristono (2009), persediaan pengaman (*safety stock*) adalah sejumlah persediaan yang digunakan apabila penggunaan persediaan melebihi dari perkiraan. Persediaan pengaman ini diadakan karena adanya waktu tenggang tersebut. Persediaan pengaman dapat dihitung dengan persamaan:

$$SS = Z \times \sigma \times \sqrt{L}$$

Dimana:  $SS$ = persediaan pengaman/safety stock (kg)

$Z$ = Faktor pengaman

$\sigma$ = penyimpangan standart permintaan selama waktu tenggang (kg)

$L$ = lead time (hari, minggu, bulan, atau tahun)

Faktor pengaman didapatkan dengan menentukan tingkat pelayanan agar diperoleh presentase resiko kehabisan bahan yang diinginkan. Istilah tingkat pelayanan merupakan presentase permintaan pelanggan yang dipuaskan dari persediaan. Jadi tingkat pelayanan 100% menunjukkan pemenuhan semua permintaan pelanggan dari persediaan. Presentase kehabisan *stock* sama dengan 100% dikurangi tingkat pelayanan. Nilai yang tinggi pada  $Z$  akan menghasilkan titik pemesanan kembali yang tinggi dan suatu tingkat pelayanan yang tinggi (Schroeder, 1994). Nilai  $Z$  dapat diperoleh dengan melihat tabel persentase permintaan normal (lampiran 3). Penyimpangan standar kebutuhan kedelai selama waktu tenggang (*lead time*) dapat diperoleh dari data kebutuhan bahan baku kedelai hasil peramalan.

Persediaan pengaman ini merupakan sejumlah bahan baku kedelai yang diadakan untuk melindungi atau menjaga kemungkinan terjadinya kekurangan kedelai (*stock-out*) karena keterlambatan waktu penerima kedelai. Dengan adanya persediaan pengaman maka proses produksi dalam perusahaan akan dapat berjalan tanpa adanya gangguan kehabisan

kedelai, walaupun kedelai yang dibeli perusahaan tersebut terlambat dari waktu yang diperhitungkan.

c. Titik Pemesanan Kembali (*Reorder Point*)

Titik pemesanan kembali ditetapkan dengan cara menambahkan penggunaan selama waktu tenggang dan persediaan pengaman, sebagai berikut:

$$\text{ROP} = d \times L + \text{SS}$$

Dimana: ROP= titik pemesanan kembali/*reorder point* (kg)

D = tingkat kebutuhan per unit waktu (kg/hari)

SS = persediaan penganan /*safety stock* (kg)

L = waktu tenggang/*lead time* (hari, minggu, bulan, atau tahun)

Titik pemesanan kembali merupakan (*reorder point*) merupakan waktu pemesanan kembali yang harus dilakukan pada saat tingkat persediaan mencapai jumlah tertentu. Apabila diperoleh titik pemesanan kembali sebesar 200 kg, hal ini berarti pada saat persediaan bahan baku kedelai di gudang tersisa sejumlah 200 kg maka perusahaan harus melakukan pemesanan kedelai kembali.

d. Persediaan Maksimal dan Minimal

Menurut Assauri (1998), menyatakan besarnya persediaan maksimal yang sebaiknya dimiliki perusahaan adalah jumlah dari pesanan standar ditambahkan dengan besarnya persediaan pengaman (*safety stock*).

Persediaan maksimal dihitung dengan menambahkan *safety stock* dengan kuantitas pesanan, dapat dituliskan dengan rumus:

$$M_s = SS + \text{Economic Order}$$

Dimana:  $M_s$  = Maksimal *inventory*/persediaan maksimum (kg)

$SS$  = Persediaan pengaman/*safety stock* (kg)

*Economic order* = Tingkat pemesanan ekonomis (kg)

Persediaan minimal adalah batas terendah persediaan paling kecil yang harus ada diperusahaan sebelum persediaan itu habis dan melakukan pembelian kembali sejumlah bahan baku. Persediaan minimal dihitung dengan rumus:

$$M_i = \left(\frac{D}{e}\right) \times L$$

Dimana:  $M_i$  = Minimal *inventory*/ persediaan minimum (kg)

$D$  = Kuantitas pemakaian kebutuhan bahan per minggu (kg)

$e$  = jumlah hari kerja efektif dalam satu periode penelitian (hari)

$L$  = waktu tenggang/*lead time* (hari, minggu., bulan, atau tahun)

e. Rasio Rata-rata Hari Pengumpulan Piutang

Rata-rata Hari Pengumpulan Piutang adalah suatu ukuran rata-rata lamanya waktu yang diperlukan pelanggan untuk melunasi kredit mereka.

$$\text{Rasio Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang} = \frac{360 \text{ Hari}}{\text{perputaran piutang}}$$



## BAB IV

### PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum Perusahaan

##### 4.1.1 Sejarah berdirinya perusahaan

UMKM Karya Perdana merupakan usaha industri rumah tangga yang bergerak di bidang pengolahan hasil pertanian, yakni biji kedelai menjadi tahu. UMKM Karya Perdana didirikan oleh Bapak Solikhin pada tahun 2002 dan berlokasi di Dusun Bapang, Desa Sumbermulyo, Kecamatan Jogoroto,

Kabupaten Jombang. Modal yang digunakan untuk membangun usaha ini cukup terbatas yakni modal sendiri sebesar Rp 3.500.000 dan sebagian lainnya dari pinjaman bank. Dalam menjalankan operasi perusahaannya Bapak Solikhin berperan sebagai pemilik serta merangkap sebagai pimpinan. Pada awal perusahaan ini berproduksi dengan skala kecil untuk wilayah Bapang dan sekitar Jombang saja tetapi pada tahun-tahun berikutnya mulai melebarkan ke daerah luar kota seperti Sidoarjo dan Gresik, bahkan perusahaan ini menjadi salah satu pemasok tahu utama di seluruh wilayah Surabaya. Pemilik perusahaan selalu mengedepankan kualitas produknya dibandingkan dengan kuantitas hal ini untuk memberikan kepuasan dan mendapatkan kepercayaan pelanggan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tahu yang dihasilkan dari proses produksi menjadi dua macam, yaitu tahu mentah yang merupakan produk setengah jadi atau perlu diolah terlebih dahulu sebelum dikonsumsi dan tahu goreng yang dapat langsung dikonsumsi tanpa diolah terlebih dahulu. Kapasitas produksi UMKM Karya Perdana yakni  $\pm 2,3$  ton kedelai tiap hari. Dimana kapasitas produksi tersebut menghasilkan  $\pm 800$  bak tahu mentah dan 40.800 potong tahu goreng. Sistem produksi tahu sendiri terdiri dari  $\pm 255$  masak untuk satu hari.

#### **4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan**

##### **4.1.2.1 Visi**

Menjadi salah satu perusahaan tahu dengan menghasilkan karya yang kreatif, inovatif, dan berdaya guna bagi manusia dan alam sekitar.

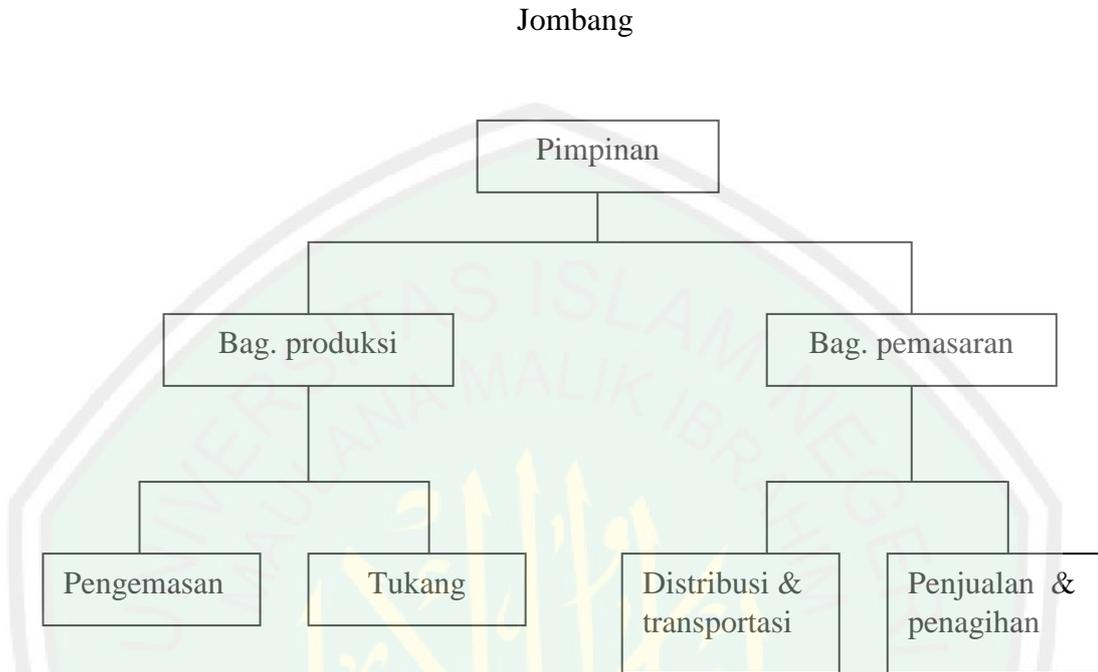
#### 4.1.2.2 Misi

- ✓ Memuaskan konsumen dengan menyediakan tahu berkualitas yang halal , aman higienis, dan bergizi.
- ✓ Menyejahterakan karyawan untuk tumbuh bersama dan mengembangkan kualitas kehidupan, lingkungan kerja, dan pekerjaan para karyawan.
- ✓ Menciptakan nilai manfaat jangka panjang yang berkesinambungan dalam hubungan antara perusahaan dengan seluruh mitra.

#### 4.1.3 Struktur Organisasi

Struktur organisasi pada perusahaan ini sangat sederhana yang berbentuk garis sehingga kesatuan komando akan terjalin dengan baik. Wewenang dari atas kebawah, sedang tanggung jawab bergerak dari bawah keatas.

Gambar 4.3 Bagan Struktur Organisasi Produksi Tahu UMKM Karya Perdana



Adapun tugas dari masing masing bagian adalah sebagai berikut.

- a. Pimpinan, Pimpinan disini bertugas untuk mengawasi jalannya produksi, mengelola keuangan serta melakukan kegiatan pembelian bahan.
- b. Bagian produksi, Pada bagian produksi terdapat tukang yang bertugas menyiapkan bahan dan mengawasi jalannya proses produksi. Sedangkan pekerja bertugas mengangkut bahan dari satu tempat ketempat lain.
- c. Bagian pemasaran, Pada bagian pemasaran bertugas untuk mengantarkan barang jadi /tahu, ketempat penjualan dan melakukan penagihan kepada para pedagang pengecer.

#### 4.1.4 Jumlah dan Kualifikasi Karyawan

Seperti UMKM pada umumnya, UMKM Karya Perdana juga banyak menyerap tenaga kerja dari warga sekitar pabrik, yakni pria untuk proses pembuatan tahu mentah dan wanita untuk proses pengolahan tahun mentah menjadi tahu goreng. Proses produksi tahu yang dilakukan setiap hari dan libur hanya ketika terdapat perayaan hari raya dan tahun baru. Jumlah tenaga kerja yang dimiliki UMKM ini adalah 53 orang. Sedangkan kualifikasi karyawan secara terperinci dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4 Kualifikasi Karyawan

Jabatan	Jumlah
Pemilik	1 orang
Bag.Produksi	32 orang
Bag. Pemasaran	20 orang

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Untuk hari kerja dimulai pada hari senin sampai minggu dengan waktu kerja yang berlaku pada pabrik tahu Karya Perdana ini adalah sebagai berikut:

Hari senin, selasa, rabu, kamis, sabtu dan minggu :

- jam kerja : 06.00 – 18.00

- jam istirahat : 12.00 – 13.00

: 15.00 – 16.00

hari jumat :

- jam kerja : 06.00 – 18.00

- jam istirahat : 11.00 – 13.00

: 15.00 – 16.00

Besarnya upah dan gaji disesuaikan dengan kualifikasi karyawan. Untuk tenaga kerja langsung dilakukan berdasarkan sistem upah borongan mingguan yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.5 Jenis dan jumlah upah karyawan

Karyawan	Jumlah	Upah perminggu
Bag.Produksi	33 orang	@Rp 105.000
Bag.Pemasaran	20 orang	@Rp 75.000

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

#### 4.1.5 Mesin dan Peralatan Produksi

Pembuatan tahu di perusahaan ini menggunakan teknologi yang sederhana, yaitu hanya membutuhkan peralatan rumah tangga seperti alat-alat untuk perendaman, panci perebus. Selain itu, membutuhkan alat khusus seperti, kain penyaring yang besar, mesin penggiling, bak atau box untuk menampung bubur tahu yang telah direbus, juga pemberat. Mesin dan peralatan yang digunakan oleh perusahaan dalam melakukan kegiatan proses produksi antara lain adalah sebagai berikut:

- mesin ketel
- mesin giling
- penyaring

- pencetak
- kotak kontener

#### 4.1.6 Jenis dan Asal Bahan

UMKM Karya Perdana dalam memproduksi tahu memerlukan berbagai bahan. Bahan tersebut meliputi kedelai, air, asam cuka, minyak goreng dan bahan pengemas. Ketersediaan bahan dalam jumlah dan waktu yang tepat akan mempengaruhi produktifitas UMKM dalam memproduksi tahu. Bahan tersebut diperoleh dari supplier.

- Kedelai

Kedelai merupakan bahan baku utama dalam proses pembuatan tahu. Melalui proses penggilingan, perebusan, hingga penyaringan ini akan dihasilkan sari kedelai yang merupakan bahan pembentuk tahu. Kedelai yang digunakan merupakan kedelai impor jenis berlian-amerika dan kedelai lokal Madura yang diperoleh dari supplier kedelai di Jombang. Pembelian biasanya dilakukan 1 minggu sekali sebanyak  $\pm$  16 ton atau 16.000 kg dengan harga Rp. 7.000/kg.

Bahan baku yang dibutuhkan untuk tiap kali proses yaitu  $\pm$  9,5 kg kedelai. Dalam satu hari, rata-rata UMKM ini dapat melakukan 255 kali proses produksi sehingga membutuhkan kurang lebih 2.375 kg kedelai tiap harinya. Sehingga estimasi kebutuhan kedelai dalam waktu 1 minggu adalah 16.958 kg. dalam hal ini dapat terlihat bahwa UMKM ini melakukan pemesanan bahan baku kurang dari kebutuhan yang diperlukan untuk produksi. Pemesanan dilakukan 1 hari sebelum kedelai di gudang

habis,yaitu pada hari ke-6. Untuk mendukung proses produksi tahu, maka diperlukan perencanaan dan pengendalian persediaan bahan baku kedelai yang tepat agar tidak terjadi kekurangan maupun kelebihan bahan baku yang dapat menghambat proses produksi maupun bertambah besarnya biaya akibat pemeliharaan kelebihan bahan. Dengan adanya waktu tenggang (lead time), pengaturan pemesanan kembali bahan baku kedelai perlu diperhatikan agar kontinuitas kedelai untuk proses produksi dapat berjalan dengan baik.

- Minyak Goreng

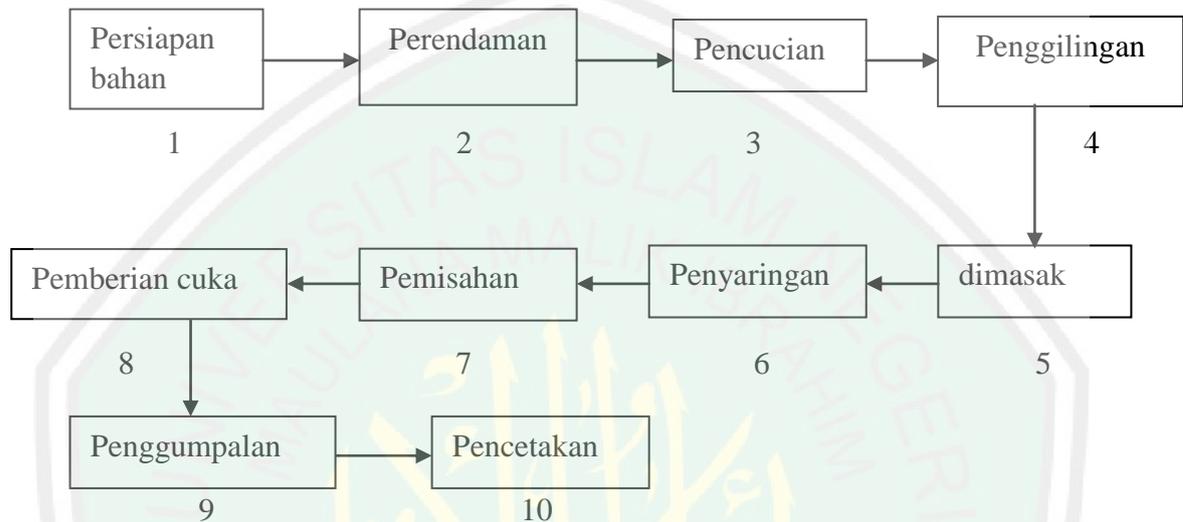
Minyak goreng disini digunakan dalam proses pembuatan tahu mentah menjadi tahu goreng, yakni menggoreng tahu. Minyak yang digunakan berupa minyak curah. Minyak goreng diperoleh dari supplier yang berada di jombang dengan harga Rp. 9.800/liter. Pembelian biasanya dilakukan 1 minggu sekali sebanyak  $\pm 1.785$  liter atau 1.606,5 kg.

#### **4.2 Proses Produksi**

Proses produksi yang digunakan perusahaan adalah kontinyu, dimana bahan mentah yang masuk proses produksi akan langsung dibuat menjadi produk jadi dan tidak menunggu mengerjakan yang lain. Jadi mulai pabrik berdiri selalu mengerjakan barang yang sama (tidak pernah berganti macam barang yang dikerjakan) sehingga prosesnya tidak pernah terputus dengan mengerjakan barang yang lain. Setup atau persiapan fasilitas produksi dilakukan sekali pada saat pabrik mulai bekerja. Sesudah itu, proses produksi berjalan secara rutin. Urutan proses produksi selalu sama sehingga letak mesin dan peralatan produksi yang

lain disesuaikan dengan urutan proses produksinya agar produksi berjalan lancar dan efisien. Adapun proses produksi untuk membuat tahu adalah sebagai berikut :

Gambar 4.5 Skema Proses Produksi



a. Penyiapan bahan

Kedelai ditampi untuk dipilih biji yang baik, untuk menghasilkan kualitas hasil yang baik

b. Perendaman

Kedelai dicuci, lalu direndam dalam air besar selama dua jam, hal ini supaya kedelai mudah untuk digiling

c. Pencucian

Setelah proses perendaman kedelai dicuci lagi sampai bersih untuk menghilangkan kotoran yang masih tersisa

d. Penggilingan

Kedelai digiling sampai halus, dan butir kedele mengalir ke dalam tong penampung.

e. Perebusan

Bubur kedelai langsung direbus selama 15-20 menit di dalam panci/tungku berukuran besar. Jarak waktu antara selesai penggilingan dan pemasakan tidak lebih dari 5-10 menit untuk menjaga kualitas tahu yang dihasilkan.

f. Penyaringan

Bubur kedelai lalu dipindahkan dari tungku ke bak atau tong untuk disaring dengan alat penyaring yang telah diletakkan pada sebuah wadah.

Agar semua sari dalam bubur kedelai tersaring semua, pada alat saringnya diletakkan sebuah papan kayu dan seseorang naik di atasnya dan menggoyang-goyangnya. Limbah penyaringan, yang disebut ampas tahu, diperas lagi dengan menyiram air panas, sampai tidak mengandung sari lagi. Penyaringan dilakukan berkali-kali hingga bubur kedelai habis.

g. Pemisahan ampas dan sari kedelai

Bubur kedelai dipisahkan dengan sari kedelai dan ditempatkan dalam wadah yang lain.

h. Penambahan cuka

Air saringan yang tertampung dalam tong warna kuning atau putih dicampur dengan asam cuka agar menggumpal. Selain asam cuka, dapat juga ditambahkan air kelapa, atau cairan *whey* (air sari tahu bila tahu telah menggumpal) yang telah dieramkan, atau bubuk batu tahu (sulfat kapur).

i. Penggumpalan

Setelah pemberian cuka, sari kedelai akan menggumpal Air asam dipisahkan dari gumpalan atau jonjot putih dan disimpan, sebab masih dapat digunakan lagi

j. Pencetakan

Gumpalan atau jonjot tahu yang mulai mengendap dituangkan dalam kotak berukuran misalnya 50 x 50 cm<sup>2</sup> dan dialasi kain belacu. Adonan tahu kotak dikempa selama satu menit, sehingga air yang masih tercampur dalam adonan tahu itu terperas habis.

k. Pemotongan Tahu Mentah

Adonan tahu berbentuk kotak yang sudah padat kemudian ditaruh dalam bak dipotong-potong, dengan ukuran 12 x 10 x 5 cm<sup>2</sup> dan dipindahkan kedalam bak yang berisi air agar tahu tidak hancur ketika dipasarkan pada esok hari. Tahu pun siap dijual.

l. Pemotongan Tahu Goreng

Tahu mentah yang sudah jadi kemudian dipotong menjadi ukuran yang lebih kecil untuk selanjutnya diproses menjadi tahu goreng. Ukuran ini lebih kecil dibandingkan dengan pemotongan tahu mentah yang langsung dijual Karena perlu proses penggorengan terlebih dahulu. Ukuran tahu goreng ini yakni 8 x 5 x 3 cm. tujuan pemotongan ini yakni untuk memperkecil ukuran tahu dan memudahkan proses penggorengan, sehingga tahu dapat matang dengan merata.

#### m. Penggorengan

Tahu yang telah dipotong kecil-kecil kemudian digoreng dengan cara tradisional yakni menggunakan penggorengan (wajan) dan bahan bakar berupa serpihan kecil kayu. Setiap proses menggoreng menggunakan 2 buah wajan. Tahu yang telah setengah matang dipindahkan ke wajan lainnya agar matang merata dan dapat lebih mengembang.

### 4.3 Pemasaran Produk Tahu

Dalam kegiatan ekonomi, pemasaran merupakan hal yang sangat penting mengingat pemasaran merupakan tindakan ekonomi yang mempengaruhi tinggi rendahnya pendapatan pengusaha (Mubyarto, 1994). Bila mekanisme pemasaran berjalan dengan baik, maka semua pihak yang terlibat akan diuntungkan. Oleh karena itu peranan lembaga pemasaran yang biasanya terdiri dari produsen, tengkulak, pedagang pengumpul, atau lainnya menjadi sangat penting (Soekartawi, 1991).

Berkaitan dengan bisnis produksi tahu karya perdana nampak bahwa perusahaan sudah menerapkan konsep pemasaran secara benar yaitu dengan jalur distribusi tiga langkah: produsen kemudian pengecer lalu konsumen. Hal ini membuktikan bahwa perusahaan berupaya untuk menghubungkan antara kepuasan konsumen dengan kelangsungan hidup perusahaan. Karena bagaimanapun siklus hidup barang ditentukan oleh penerimaan konsumen terhadap barang yang ditawarkan. Bila penjualan menurun maka perlu ada upaya-upaya lain agar barang yang dipasarkan dapat terjual dengan volume yang tinggi dan pemasaran yang lebih luas. Dengan demikian, dapat

dinyatakan bahwa pemasaran di perusahaan ini sudah benar dan perlu ada dilakukan peningkatan mutu tahu agar tahu yang dibuat tetap survive dan tetap dicari pelanggan. Bila memungkinkan dapat dikembangkan empat langkah yaitu produsen, pedagang besar, pengecer dan konsumen.

#### **4.4 Sistem Pengendalian Persediaan dan Piutang di Pabrik Tahu UMKM Karya Perdana**

UMKM Karya Perdana ialah UMKM yang bergerak dalam bidang pengolahan hasil pertanian, yaitu pengolahan kedelai menjadi produk tahu. Untuk menjaga kontinuitas produksinya, UMKM ini perlu melakukan persediaan bahan baku kedelai. Selama ini UMKM Karya Perdana menyimpan sejumlah kedelai untuk dijadikan perseeediaan bahan baku. Sistem manajemen persediaan yang telah dilakukan UMKM ini masih sederhana. Metode yang diterapkan pada UMKM produk tahu Karya Perdana adalah penggabungan antara *Continuous Review System* (Sistem Q) dan *Periodic Review System* (Sistem P).

Sistem P merupakan sistem pengendalian persediaan dengan jumlah setiap pemesanan yang dilakukan adalah sama. Dalam sistem Q terdapat dua bin (tempat) penyimpanan, dimana bin yang pertama berisi sejumlah kedelai sebesar tingkat *reorder point* dan sisanya terdapat pada bin yang kedua. Sedangkan sistem pengendalian dengan sistem P adalah suatu sistem pengendalian persediaan yang jarak waktu antara dua pemesanan adalah tetap. Sistem P disebut dengan metode yang disebut *One Bin System*, yaitu dibuat bin yang berisikan jumlah persediaan maksimum. Setiap kali periode pemesanan dilihat sampai tinggal berapa stock yang tersisa dan pemesanan dilakukan untuk mengisi bin sampai penuh.

UMKM Produk tahu Karya Perdana menggunakan sistem Q untuk menetapkan jumlah pemesanan kedelai (16 ton) dan sistem P yang digunakan untuk menentukan waktu pemesanan kembali (7 hari). Pemesanan bahan baku kedelai dilakukan secara periode, yaitu empat kali dalam satu bulan. Dengan menggunakan metode yang diterapkan tersebut, UMKM ini melakukan pengaturan mengenai persediaan kedelainya. Secara ringkas, sistem pengendalian yang dilakukan UMKM Karya Perdana dapat dilihat pada tabel berikut:

Table 4.6 Sistem Persediaan pada UMKM Produk Tahu Karya Perdana

No	Indikator	Jumlah
1	Jumlah pemesanan	16 ton
2	Pemesanan kembali	7 hari
3	Lead time	1 hari
4	Persediaan pengaman	-

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Dari tabel dapat dijelaskan bahwa untuk menjamin keberlangsungan proses produksi, UMKM ini melakukan pemesanan bahan baku kedelai untuk keperluan proses produksi tahu selama 7 hari. Setiap kali pemesanan, jumlah bahan baku kedelai yang dipesan adalah sama, yaitu 16 ton. Setiap kali pemesanan bahan baku kedelai tersebut dilakukan pada hari ke-6. UMKM ini melakukan pemesanan bahan baku kedelai sebanyak empat kali dalam satu bulan.

Dalam hal ini UMKM Karya Perdana tidak melakukan analisis mengenai titik pemesanan kembali (*reorder point*). *Reorder Point* menjelaskan mengenai pada saat tingkat persediaan kedelai mencapai berapa, pemesanan kembali akan

dilakukan. Namun UKM ini hanya mempertimbangkan mengenai waktu pemesanan ( yaitu 7 hari) tanpa mempertimbangkan titik pemesanan kembali dilihat dari kuantitas kedelai yang tersisa di gudang.

Lead time atau waktu yang dibutuhkan dari pemesanan kedelai sampai kedelai yang dipesan tersebut sampai di perusahaan adalah 1 hari (kedelai yang dipesan datang di perusahaan pada hari ke-6). Untuk berjaga-jaga, UMKM ini mengadakan sejumlah bahan baku kedelai yang digunakan sebagai persediaan pengaman (*safety stock*) yaitu sebesar 700 kg.

Dalam usaha meningkatkan laba perusahaan, UMKM ini telah menetapkan kebijakan bahwa penjualan di UMKM ini 80%-90% berasal dari penjualan kredit dengan termin pelunasan piutang 7 hari setelah transaksi.

#### **4.5 Kondisi Keuangan Perusahaan**

Perusahaan membutuhkan dana yang sangat besar demi kelancaran usahanya dalam melaksanakan aktivitas perusahaan. Dana tersebut dapat diperoleh baik dari pihak intern maupun pihak ekstern. Berikut ini disajikan kondisi keuangan perusahaan:

Tabel 4.7 Penjualan, Kredit, Penjualan Tunai dan Total Penjualan

Selama tahun 2015 UMKM Produksi Tahu Karya Perdana

Bulan	Penjualan kredit	Penjualan tunai	Total penjualan
Jan	Rp 885.092.675,00	Rp 156.192.825,00	Rp 1.041.285.500,00
Feb	Rp 899.902.850,00	Rp 197.539.650,00	Rp 1.097.442.500,00
Mar	Rp 909.183.060,00	Rp 135.854.940,00	Rp 1.045.038.000,00
Apr	Rp 927.589.150,00	Rp 114.645.850,00	Rp 1.042.235.000,00
Mei	Rp 878.759.595,00	Rp 179.986.905,00	Rp 1.058.746.500,00
Jun	Rp 897.209.880,00	Rp 170.897.120,00	Rp 1.068.107.000,00
Jul	Rp 945.272.025,00	Rp 105.030.225,00	Rp 1.050.302.250,00
Agust	Rp 939.615.300,00	Rp 104.401.700,00	Rp 1.044.017.000,00
Sept	Rp 857.589.620,00	Rp 188.251.380,00	Rp 1.045.841.000,00
Okt	Rp 845.158.050,00	Rp 198.246.950,00	Rp 1.043.405.000,00
Nov	Rp 876.471.120,00	Rp 166.946.880,00	Rp 1.043.418.000,00
Des	Rp 883.901.731,50	Rp 155.982.658,50	Rp 1.039.884.390,00

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa sebagian hasil dari total penjualan perusahaan didapat dari penjualan secara kredit. Untuk meningkatkan penjualan, UMKM Karya Perdana menetapkan kebijakan bahwa jangka waktu pembayaran kredit selambat-lambatnya adalah 7 hari atau satu bulan sejak penyerahan barang.

Tabel 4.8 Posisi Keuangan UMKM Karya Perdana Selama Tahun 2015

Bulan	Piutang Usaha	Persediaan Bahan Baku
Januari	Rp 3.850.000,00	Rp 2.803.500,00
Februari	Rp 4.860.500,00	Rp 1.186.500,00
Maret	Rp 3.935.000,00	Rp 1.739.500,00
April	Rp 5.600.000,00	Rp 2.644.000,00
Mei	Rp 4.300.000,00	Rp 2.300.000,00
Juni	Rp 2.900.000,00	Rp 906.000,00
Juli	Rp 3.450.900,00	Rp 1.190.500,00
Agustus	Rp 3.550.000,00	Rp 1.550.000,00
September	Rp 2.740.000,00	Rp 1.204.000,00
Oktober	Rp 2.269.400,00	Rp 964.500,00
November	Rp 2.720.800,00	Rp 2.170.500,00
Desember	Rp 3.170.000,00	Rp 1.965.000,00

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Tabel 4.9 Laba Operasi Selama tahun 2015 UMKM Produksi Tahu Karya Perdana

Bulan	Lab Operasi
Januari	Rp 56.077.000,00
Februari	Rp 48.361.600,00
Maret	Rp 58.492.400,00
April	Rp 53.452.500,00
Mei	Rp 67.978.450,00
Juni	Rp 78.490.100,00
Juli	Rp 66.021.425,00
Agustus	Rp 53.477.100,00
September	Rp 53.464.300,00
Oktober	Rp 48.763.500,00
November	Rp 41.132.400,00
Desember	Rp 58.633.780,00

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

#### 4.6 Data Persediaan Bahan Baku Kedelai

Data persediaan yang berhubungan dengan produk tahu mentah dan tahu goreng yang terdapat pada UMKM ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.10 Data Persediaan Bahan Baku Tahu Mentah dan Tahu Goreng

Nama	Persediaan di tangan	Lead time	Sumber
Tahu Mentah	0	1 hari	Buat
Tahu Goreng	0	1 hari	Buat
Minyak goreng (kg)	1.606,5 kg	0 hari	Proses
Kedelai (kg)	16.000 kg	1 hari	Proses
Kemasan (ikat)	555	0 hari	Proses

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Pada tabel diatas diketahui jumlah persediaan minyak goreng sebesar 1.606,5 kg. kedelai sebesar 16.000 kg, dan kemasan sebesar 555 ikat. Satuan dari

jumlah persediaan minyak goreng dikonversi dari liter (l) ke kilogram (kg) untuk menyamakan satuan. Menurut Untoro (2013), konversi tersebut dapat menggunakan rumus volume (V) dikali massa jenis ( $\rho$ ) sebesar 0,9. Lead time dari semua bahan sama yakni 1 hari. Adapun data produksi dan permintaan pelanggan UMKM Karya Perdana dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.11 Data produksi dan Permintaan Pelanggan UMKM Karya Perdana  
Selama Tahun 2015

Minggu ke	Produksi (Kg)	Permintaan (Kg)
1	19228	20328
2	17608,5	19918,5
3	16789,5	18889,5
4	17083,5	19183,5
5	17377,5	19477,5
6	17157	19257
7	17304	19404
8	16348,5	18448,5
9	16495,5	18595,5
10	17304	19404
11	17892	19992
12	17818,5	19918,5
13	16863	18963
14	17377,5	19477,5
15	16842	19992
16	17650,5	20800,5
17	18039	20139
18	18259,5	20359,5
19	17818,5	19918,5
20	17157	19257

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Tabel 4.12 Data produksi dan Permintaan Pelanggan UMKM Karya Perdana  
Selama Tahun 2015 (Lanjutan..)

Minggu ke	Produksi (kg)	Permintaan (kg)
21	17524,5	19624,5
22	17598	19698
23	17304	19404
24	17598	19698
25	16716	18816
26	16495,5	18595,5
27	17230,5	19330,5
28	17671,5	19771,5
29	17083,5	19183,5
30	16422	18522
31	16642,5	18742,5
32	16789,5	18889,5
33	17818,5	19918,5
34	17671,5	19771,5
35	18259,5	20359,5
36	17083,5	19183,5
37	18994,5	21094,5
38	22228,5	24328,5
39	18847,5	20947,5
40	18700,5	20800,5
41	19288,5	21388,5
42	19141,5	21241,5
43	20023,5	22123,5
44	18994,5	21094,5
45	18994,5	21094,5
46	18553,5	20653,5
47	18112,5	20212,5
48	18039	20139

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

#### 4.7 Kebutuhan Bahan Baku Kedelai

Untuk menjalankan kegiatan produksinya, UMKM Karya Perdana membutuhkan sejumlah bahan baku kedelai. Kegiatan produksi pada UMKM ini dilakukan setiap hari. Rata-rata proses produksi yang dilakukan produk tahu

adalah  $\pm$  245 kali masak setiap harinya. Untuk satu kali masak (proses produksi), bahan baku kedelai yang dibutuhkan 9,5 kg. berikut ini adalah data produksi dan kebutuhan bahan baku kedelai pada UMKM Karya Perdana, yaitu:

Tabel 4.13 Data Produksi dan Kebutuhan Bahan Baku kedelai  
Pada UMKM Karya Perdana 1 Januari 2015-31 Desember 2015

Minggu	Produksi (masak)	Kebutuhan Kedelai (kg)
1	1848	20328
2	1897	19918,5
3	1799	18889,5
4	1827	19183,5
5	1855	19477,5
6	1834	19257
7	1848	19404
8	1757	18448,5
9	1771	18595,5
10	1848	19404
11	1904	19992
12	1897	19918,5
13	1806	18963
14	1855	19477,5
15	1904	19992
16	1981	20800,5
17	1918	20139
18	1939	20359,5
19	1897	19918,5
20	1834	19257
21	1869	19624,5
22	1876	19698
23	1848	19404
24	1876	19698
25	1792	18816

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Tabel 4.14 Data Produksi dan Kebutuhan Bahan Baku kedelai

Pada UMKM Karya Perdana 1 Januari 2015-31 Desember 2015 (Lanjutan..)

Minggu	Produksi (masak)	Kebutuhan kedelai (kg)
26	1771	18595,5
27	1841	19330,5
28	1883	19771,5
29	1827	19183,5
30	1764	18522
31	1785	18742,5
32	1799	18889,5
33	1897	19918,5
34	1883	19771,5
35	1939	20359,5
36	1827	19183,5
37	2009	21094,5
38	2317	24328,5
39	1995	20947,5
40	1981	20800,5
41	2037	21388,5
42	2023	21241,5
43	2107	22123,5
44	2009	21094,5
45	2009	21094,5
46	1967	20653,5
47	1925	20212,5
48	1918	20139
<b>Total</b>	<b>90993</b>	<b>956350,5</b>
<b>Rata-rata</b>	<b>1895,6875</b>	<b>19923,96875</b>
<b>standar deviasi</b>		<b>1069,573182</b>

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Pada tabel di atas menunjukkan jumlah proses produksi (masak) yang dilakukan UMKM Karya Perdana setiap minggu dalam satu tahun (48 minggu) pada tanggal 1 Januari 2015- 31 Desember 2015. Untuk satu kali proses produksi

(masak), bahan baku kedelai yang dibutuhkan adalah 9,5 kg. Sehingga, dapat diketahui jumlah kebutuhan bahan baku kedelai tiap minggu, dengan cara mengalikan jumlah proses produksi (masak) dengan jumlah bahan baku kedelai tiap satu kali masak 9,5 kg. Data jumlah kebutuhan bahan baku kedelai ini merupakan data pemakaian bahan baku kedelai untuk tahun 2015.

#### 4.8 Biaya Persediaan

Biaya pembelian periode mingguan (7 hari) dapat dihitung dengan mengalikan harga bahan dengan jumlah bahan yang dibutuhkan dalam 1 minggu. Rincian biaya dapat dilihat dapat dilihat pada tabel dibawah ini, adapun rincian pembelian dapat dilihat pada lampiran 2.

Tabel 4.15 Biaya Pembelian per Minggu

Item	Volume	Harga	Biaya Pembelian (Rp)
Kedelai	16.000	7000	Rp 112.000.000,00
minyak goreng	1.606,50	9800	Rp 15.743.700,00
Kemasan	7	1500000	Rp 10.500.000,00
Total			Rp 138.243.700,00

Sumber: data diolah, 2015

Tabel diatas menunjukkan biaya pembelian untuk setiap unit bahan. Biaya pembelian terbesar adalah kedelai sebesar Rp 112.000.000,00, sedangkan biaya pembelian terendah adalah kemasan sebesar Rp 10.500.000,00. Sehingga total biaya pembelian sebesar Rp 138.243,700.

#### 4.9 Biaya pemesanan

Biaya pemesanan adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan, berkenaan dengan dilakukannya pembelian bahan yang tidak dipengaruhi oleh kuantitas bahan yang dipesan. Komponen biaya pemesanan bersifat konstan dimana

besarnya biaya yang timbul tidak dipengaruhi besarnya kuantitas yang dipesan. Komponen biaya pemesanan untuk kedelai, minyak goreng, dan kemasan dapat dilihat pada tabel dibawah ini, adapun rincian komponen biaya pemesanan untuk kedelai, minyak goreng, dan kemasan dapat dilihat pada lampiran 2.

Tabel 4.16 Biaya Pemesanan

Bahan	Biaya Pemesanan (Rp)
Kedelai	Rp 185.900,00
Minyak goreng	Rp 65.900,00
Kemasan	Rp 35.900,00

Sumber: data diolah, 2015

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa biaya pemesanan tiap bahan berbeda. Total biaya pesan untuk kedelai tiap kali pesan sebesar Rp 365.900, total biaya pesan untuk minyak goreng tiap sekali pesan sebesar Rp Rp 65.900, dan total biaya pesan untuk kemasan tiap sekali pesan sebesar Rp 35.900.

#### 4.10 Biaya Penyimpanan

Biaya penyimpanan adalah biaya yang dikeluarkan karena perusahaan menyimpan bahan di dalam gudang. Total biaya penyimpanan untuk kedelai, minyak goreng, dan kemasan dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.17 Total biaya Penyimpanan

Komponen	Biaya Penyimpanan (Rp/7hari)
Biaya Listrik	Rp 11.736,65
Biaya keusangan	Rp 119.630,63
Total	Rp 131.367,28

Sumber: data diolah, 2015

Pada tabel diatas, dapat disimpulkan bahwa total biaya penyimpanan adalah sebesar Rp 131.367,28. Komponen biaya yang termasuk dalam biaya penyimpanan adalah biaya listrik sebesar Rp 11.736,65 dan biaya keusangan sebesar Rp 119.630,63. Total biaya penyimpanan pada tabel diatas termasuk dalam biaya tetap yang totalnya tidak terhantung jumlah yang dipesan. Biaya penyimpanan dimasukkan dalam satuan /m/7hari, dengan luas gudang 123,25 m<sup>2</sup> maka didapatkan biaya penyimpanan sebesar Rp 32,6/m/7hari.

#### 4.11 ANALISIS HASIL PENELITIAN

#### 4.12 Analisis Proses Produksi Tahu UMKM Karya Perdana

UMKM Karya Perdana merupakan perusahaan manufaktur yang mengelola kedelai menjadi tahu mentah dan tahu goreng. Sistem di UMKM ini menggunakan sistem produksi tradisional. Berikut rincian jumlah permintaan bahan baku kedelai di UMKM Karya Perdana selama tahun 2015:

Tabel 4.18 Data Produksi Tahu dan Permintaan Pelanggan

UMKM Karya Perdana Selama Tahun 2015

Minggu ke	Produksi Tahu (kg)	Permintaan (kg)	Selisih (kg)
1	19228	20328	1100
2	17608,5	19918,5	2310
3	16789,5	18889,5	2100
4	17083,5	19183,5	2100
5	17377,5	19477,5	2100
6	17157	19257	2100
7	17304	19404	2100
8	16348,5	18448,5	2100
9	16495,5	18595,5	2100
10	17304	19404	2100
11	17892	19992	2100

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Tabel 4.19 Data Produksi Tahu dan Permintaan Pelanggan

UMKM Karya Perdana Selama Tahun 2015 (Lanjutan,..)

Minggu ke	Produksi Tahu (kg)	Permintaan (kg)	Selisih (kg)
12	17818,5	19918,5	2100
13	16863	18963	2100
14	17377,5	19477,5	2100
15	16842	19992	3150
16	17650,5	20800,5	3150
17	18039	20139	2100
18	18259,5	20359,5	2100
19	17818,5	19918,5	2100
20	17157	19257	2100
21	17524,5	19624,5	2100
22	17598	19698	2100
23	17304	19404	2100
24	17598	19698	2100
25	16716	18816	2100
26	16495,5	18595,5	2100
27	17230,5	19330,5	2100
28	17671,5	19771,5	2100
29	17083,5	19183,5	2100
30	16422	18522	2100
31	16642,5	18742,5	2100
32	16789,5	18889,5	2100
33	17818,5	19918,5	2100
34	17671,5	19771,5	2100
35	18259,5	20359,5	2100
36	17083,5	19183,5	2100
37	18994,5	21094,5	2100
38	22228,5	24328,5	2100
39	18847,5	20947,5	2100
40	18700,5	20800,5	2100

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Tabel 4.20 Data Produksi Tahu dan Permintaan Pelanggan  
UMKM Karya Perdana Selama Tahun 2015 (Lanjutan,..)

Minggu ke	Produksi Tahu (kg)	Permintaan (kg)	Selisih (kg)
41	19288,5	21388,5	2100
42	19141,5	21241,5	2100
43	20023,5	22123,5	2100
44	18994,5	21094,5	2100
45	18994,5	21094,5	2100
46	18553,5	20653,5	2100
47	18112,5	20212,5	2100
48	18039	20139	2100

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Pada tabel 4.18, 4.19, dan 4.20 diatas dapat diketahui bahwa UMKM Karya Perdana mengalami kekurangan bahan baku kedelai. UMKM karya perdana melakukan pemesanan bahan baku kedelai sebesar 16.000 kg atau 16 ton tiap minggunya, namun kenyataanya UMKM ini masih kekurangan bahan baku. Adapun sebab terjadinya hal tersebut dikarenakan UMKM ini melakukan sistem pemesanan bahan baku kedelai secara periode dengan jumlah yang sama. Kurangnya bahan baku kedelai menyebabkan pemenuhan permintaan pelanggan tidak maksimal dan proses produksi terhambat akibat persediaan bahan baku yang tidak ada di gudang. Sehingga dengan permasalahan yang terjadi perlu dilakukannya kebijakan manajemen yang lebih efektif lagi guna keberlangsungan hidup perusahaan.

#### 4.12.1 Analisis Rasio Perputaran Persediaan

Berfungsi mengukur aktivitas atau likuiditas dari persediaan perusahaan. Perputaran persediaan dapat dihitung dengan rumus;

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{HPP}}{\text{Rata-rata Persediaan}}$$

Sumber : J Fred Weston (Kasmir,2010)

Tabel 4.21 Perhitungan Perputaran Persediaan UMKM Karya Perdana  
Selama Tahun 2015

Bulan	(a) HPP	(b) Rata-rata persediaan	Perputaran persediaan (a/b)
Jan	Rp 934.650.000,00	Rp 1.285.500,00	727
Feb	Rp 998.900.400,00	Rp 907.500,00	1.101
Mar	Rp 935.834.600,00	Rp 1.438.000,00	651
Apr	Rp 937.074.500,00	Rp 2.435.000,00	385
Mei	Rp 939.291.550,00	Rp 2.203.500,00	426
Jun	Rp 938.936.900,00	Rp 1.407.000,00	667
Jul	Rp 934.010.075,00	Rp 997.750,00	936
Agust	Rp 940.133.900,00	Rp 1.133.000,00	830
Sept	Rp 942.194.700,00	Rp 909.000,00	1.037
Okt	Rp 943.113.500,00	Rp 2.255.000,00	402
Nov	Rp 943.780.600,00	Rp 9.232.000,00	418
Des	Rp 929.512.000,00	Rp 2.465.610,00	477
Total			7.657
Rata-rata			638

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Nilai maksimum perputaran persediaan UMKM Karya Perdana selama tahun 2015 terjadi pada bulan februari sebesar 1.101 kali. Nilai minimum dari perputaran persediaan tahun 2015 yaitu pada bulan november sebesar 102 kali. Berdasarkan perhitungan perputaran persediaan tersebut nampak bahwa rata-rata perputaran persediaan selama tahun 2015 sebesar 638. Kenaikan tingkat rata-rata rasio kas tersebut menunjukkan bahwa UMKM ini secara umum berusaha untuk meningkatkan penjualan perusahaan untuk tetap dapat bersaing dengan

perusahaan lain. Semakin tinggi nilai perputaran persediaan perusahaan, maka menunjukkan semakin cepat persediaan tersebut terjual kepada konsumen. Dan semakin rendah perputaran persediaan perusahaan, maka menunjukkan semakin rendah pula persediaan tersebut terjual kepada konsumen.

#### 4.12.2 Analisis Rasio Perputaran Piutang

Menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mengelola piutangnya.

Dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Perputaran Piutang} = \frac{\text{Penjualan Netto}}{\text{Rata-rata Piutang}}$$

Sumber: Kasmir (2010)

Tabel 4.22 Perhitungan Piutang Usaha UMKM Karya Perdana selama tahun 2015

Bulan	(a) Penjualan	(b) Rata-rata piutang	Perputaran piutang (a/b)
Jan	Rp 1.041.285.500,00	Rp 3.972.750,00	262
Feb	Rp 1.097.442.500,00	Rp 3.991.200,00	275
Mar	Rp 1.045.038.000,00	Rp 4.749.100,00	220
Apr	Rp 1.042.235.000,00	Rp 4.102.000,00	254
Mei	Rp 1.058.746.500,00	Rp 2.015.000,00	525
Jun	Rp 1.068.107.000,00	Rp 4.730.200,00	226
Jul	Rp 1.050.302.250,00	Rp 3.550.000,00	296
Agust	Rp 1.044.017.000,00	Rp 3.955.000,00	264
Sept	Rp 1.045.841.000,00	Rp 3.244.100,00	322
Okt	Rp 1.043.405.000,00	Rp 3.159.400,00	208
Nov	Rp 1.043.418.000,00	Rp 3.232.700,00	323
Des	Rp 1.039.884.390,00	Rp 4.978.000,00	331
Total			3.507
Rata-rata			292

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Nilai maksimum perputaran piutang usaha untuk tahun 2015 oleh UMKM Karya Perdana yaitu terjadi pada bulan oktober yakni sebesar 330 kali. Sedangkan nilai minimum perputaran piutang yaitu pada bulan desember sebesar

209 kali. Berdasarkan perhitungan perputaran piutang usaha tersebut nampak bahwa rata-rata perputaran piutang UMKM Karya Perdana selama tahun 2015 sebesar 292 kali. Terjadinya naik-turunnya tingkat perputaran piutang ini menunjukkan bahwa UMKM ini mengalami penurunan kemampuan untuk mengkonversi piutang usaha menjadi kas, sehingga likuiditas perusahaan menjadi berkurang.

Semakin tinggi tingkat perputaran piutang dalam perusahaan, menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengkonversi piutang menjadi uang kas dalam waktu yang tepat, sebaliknya semakin kecil tingkat perputaran piutang usaha dalam perusahaan, menunjukkan bahwa perusahaan lama di dalam mengkonversi piutang menjadi kas.

#### 4.12.3 Optimalisasi Perputaran Persediaan

Riyanto (2008) menunjukkan kemampuan dana yang tertanam dalam persediaan berputar dalam suatu periode tertentu, atau likuiditas dari persediaan dan tendensi untuk adanya *overstock*. Perputaran persediaan dihitung dengan membagi harga pokok penjualan dengan persediaan rata-rata. Sedangkan rata-rata lamanya waktu persediaan barang tersimpan dalam gudang dapat ditentukan dengan membagi 360 hari (satu tahun dihitung 360 hari ) dengan tingkat perputaran persediaan.

Rumus :

Perputaran Persediaan	=	HPP/ rata-rata persediaan
Rata-rata hari persediaan	=	360/perputaran persediaan

Hasil dari data laporan keuangan tahun 2015:

Perputaran persediaan tahun 2015 =  $\text{Rp } 943.119.300 / \text{Rp } 2.222.400 = 324$  kali

Rata-rata hari persediaan =  $360 / 324 = 1$  hari

Perhitungan tersebut menunjukkan dana yang tertanam dalam persediaan berputar sebanyak 324 kali dalam setahun. Dan rata-rata persediaan berada dalam gudang adalah selama 1 hari. Dengan kata lain rata-rata modal yang terikat dalam persediaan adalah 1 hari.

Namun dari hasil perhitungan tersebut saja, itu masih tidak dapat digunakan untuk menyatakan apakah hasil tersebut sudah optimal bagi perusahaan atau tidak karena perputaran persediaan dikatakan optimal jika nilai modal yang tertanam dalam persediaan tidak lebih atau kurang untuk memenuhi pesanan pelanggan dalam kegiatan produksi perusahaan. Maka dari itu perlu adanya analisis lebih lanjut untuk mengetahui bagaimana perputaran persediaan yang optimal bagi perusahaan.

Pertama-tama yang harus dilakukan adalah membandingkan nilai perputaran persediaan dengan perusahaan lainnya untuk mendapatkan hasil rata-rata perputaran persediaan, hal ini bertujuan untuk mengetahui berapa kali perusahaan harus memutar modal yang tertanam didalam persediaan untuk periode tertentu. Oleh karena itu, peneliti mengambil satu sampel produsen tahu lainnya di kawasan jombang untuk dijadikan pembanding, berikut data yang telah didapat:

Tabel 4.23 Perhitungan Perputaran Persediaan Produsen Tahu di Jombang

No	Nama UMKM	HPP	Rata-rata Persediaan	Perputaran Persediaan
		(1)	(2)	(1) / (2)
1	Karya Perdana	Rp 943,119,300	Rp 2,222,400	324 kali
2	Tiga Anak	Rp 969,579,000	Rp 3,407,750	313 kali

Sumber: Produsen Tahu di Jombang, 2015

Dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa produsen tahu UMKM Tiga Anak perputaran persediaan selama tahun 2015 adalah sebanyak 313 kali. Sedangkan pada UMKM karya perdana tahun 2015 memiliki perputaran persediaan 424 kali, ini berarti terjadi selisih lebih sebanyak 11 kali. Dengan hasil perhitungan tersebut diketahui bahwa untuk perputaran persediaan, UMKM Karya Perdana ini berada diatas produsen tahu lainnya. Hal ini berarti bahwa UMKM ini telah produktif dengan tidak menahan persediaan dalam jumlah yang berlebihan dan juga telah efektif dalam menggunakan persediaan yang ada. Untuk itu peneliti membuat simulasi hasil dari optimalisasi perputaran persediaan yang telah dihitung. Adapun simulasi dari UMKM Karya Perdana dan UMKM Tiga Anak dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.24 Simulasi Hasil dari Optimalisasi Perputaran Persediaan Produsen Tahu di UMKM Karya Pedana dan UMKM Tiga Anak

Keterangan	UMKM Karya Perdana	UMKM Tiga Anak
Penjualan	Rp 1,251,643,500	Rp 1,060,283,600
Pembelian	Rp 112,000,000	Rp 112,000,000
Harga Jual	Rp 2,500	Rp 2,700
Biaya Per Kemasan	Rp 750	Rp 950
Unit Produksi	19.924 kg	19.924 kg
Persediaan Akhir	Rp 2,222,400	Rp 3,407,750

Sumber: Produsen Tahu di Jombang, 2015

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa UMKM Karya Perdana memiliki Penjualan sebesar Rp 1,251,643,500, sedangkan harga jual tahu Rp 2,500/kemasan, dengan biaya per kemasan Rp 750 dan persediaan akhir sebesar Rp 2,222,400. Adapun UMKM Tiga Anak memiliki Penjualan sebesar Rp 1,060,283,600, sedangkan harga jual tahu Rp 2,700/kemasan, dengan biaya per kemasan Rp 950, dan persediaan akhir sebesar Rp 3,407,750. Dan pada proses produksi UMKM Karya Perdana maupun UMKM Tiga anak memiliki unit produksi yang sama yaitu sebesar 19.924 kg, dengan pembelian bahan baku kedelai sebesar Rp 112,000,000.

Dari simulasi tersebut dapat disimpulkan bahwa penentuan harga jual produk sangat dipengaruhi oleh Harga Pokok Penjualan (HPP) yang telah ditentukan dan persediaan akhir. Dari tabel 4.23 diketahui bahwa semakin besar HPP maka tingkat perputaran persediaan akan rendah, dan semakin besar

persediaan akhir yang dimiliki maka tingkat perputaran persediaan akan rendah. Hal ini disebabkan investasi modal yang tertanam pada persediaan tidak berputar untuk dikonversikan menjadi kas kembali untuk mendapatkan penjualan yang maksimal.

Perputaran persediaan yang cepat pada UMKM Karya Perdana ini menyebabkan UMKM ini mengalami kekurangan persediaan bahan baku sewaktu-waktu yang mengakibatkan terhambatnya proses produksi dan pesanan pelanggan. Hal ini disebabkan karena UMKM ini hanya memiliki persediaan pengaman yang sedikit dan juga dikarenakan pembelian bahan baku di UMKM ini berdasarkan produksi rutin dan tidak memiliki jadwal dalam pembelian bahan baku. Adapun rata-rata hari persediaan bahan baku tersimpan didalam gudang untuk industri tahu dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.25 Perhitungan Rata-rata Hari Persediaan UMKM Tahu di Jombang Tahun 2015

No	Nama UMKM	360 hari	Perputaran Persediaan	Rata-rata Hari Persediaan
		1	2	(1) / (2)
1	Karya Perdana	360 hari	324 kali	1 hari
2	Tiga Anak	360 hari	313 kali	2 hari

Sumber: UMKM Tahu di Jombang, 2015

#### 4.12.4 Optimalisasi Perputaran Piutang

Perputaran piutang menggambarkan seberapa jauh efisiensi perusahaan dalam mengelola piutangnya, dan rata-rata lamanya waktu pengumpulan piutang yang dapat ditentukan dengan membagi 360 hari (satu tahun) dengan tingkat perputaran piutang. Tingkat perputaran piutang sendiri dapat dihitung dengan

membagi nilai penjualan kredit neto dengan piutang rata-rata atau nilai piutang terakhir. Naik turunnya perputaran piutang dipengaruhi oleh hubungan perubahan penjualan dengan perubahan piutang.

Rumus:

Perputaran piutang	= ( Penjualan /rata-rata piutang )
Rata-rata periode pengumpulan piutang	= ( 360 hari / perputaran piutang )

Hasil dari data laporan keuangan tahun 2015:

Perputaran piutang tahun 2015= Rp 1.251.643.500 / Rp 3.806.620 = 276 kali

Rata-rata hari pengumpulan piutang= 360 hari / 276 kali = 1 hari

Dari perhitungan tersebut menunjukkan bahwa dana yang tertanam dalam piutang berputar sebanyak 276 kali dalam setahun. Dan lama waktu rata-rata piutang berada dalam perusahaan adalah selama 1 hari. Sama halnya dengan perputaran persediaan, untuk piutang juga memiliki perputaran piutang yang optimal demi menjamin keberlangsungan umur perusahaan. Jadi berikut perputaran piutang yang optimal untuk industri tahu:

Tabel 4.26 Perhitungan Perputaran Piutang Untuk Produsen Tahu di Jombang

No	Nama UMKM	Penjualan	Rata-rata Piutang	Perputaran Piutang
		(1)	(2)	(1) / (2)
1	Karya Perdana	Rp 1.251.643.500	Rp 3.806.620	276 kali
2	Tiga Anak	Rp 1.260.283.600	Rp 7.464.000	268 kali

Sumber: UMKM Tahu di Jombang, 2015

Dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui bahwa untuk UMKM Karya Perdana perputaran piutang sebanyak 276 kali. Sedangkan pada UMKM Tiga Anak memiliki perputaran piutang sebanyak 268 kali, ini berarti terjadi selisih

lebih sebanyak 8 kali. Perputaran piutang UMKM Karya Perdana berada diatas produsen tahu lainnya. Hal ini dapat dikatakan bahwa penagihan piutang UMKM Karya Perdana sudah berhasil karna dapat meningkatkan tingkat perputaran piutang. Berbeda dengan UMKM karya Perdana, perputaran piutang UMKM Tiga Anak lebih rendah walaupun UMKM ini memiliki penjualan yang tinggi. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tingkat perputaran piutang dipengaruhi oleh pengendalian piutang yang efektif dan efisien.

Untuk pengendalian piutang UMKM ini sudah efisien, karna perusahaan berada di atas ukuran optimal untuk mendapatkan pendapatan. Pendapatan bisa ditingkatkan dengan adanya penjualan kredit. Namun, perlu diperhatikan juga semakin tinggi tingkat penjualan kredit semakin tinggi pula tingkat pengawasan kredit itu. Artinya UMKM ini perlu mempertimbangkan kebijakan pemberian kredit kepada pelanggan dan juga perlu untuk lebih memperhatikan batas waktu pengembalian kredit tersebut dengan melihat resiko jika kredit tersebut tidak tertagih atau melebihi batas tempo. Adapun rata-rata hari pengumpulan piutang untuk industri tahu dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.27 Perhitungan Rata-rata Hari Pengumpulan Piutang UMKM Tahu di Jombang Tahun 2015

No	Nama UMKM	360 hari	Perputaran Persediaan	Rata-rata Hari Persediaan
		1	2	(1) / (2)
1	Karya Perdana	360 hari	276 kali	1 hari
2	Tiga Anak	360 hari	268 kali	1 hari

Sumber: UMKM Tahu di Jombang, 2015

#### 4.12.5 Implikasi Hasil Analisis Terhadap Pengambilan Keputusan

Dari hasil perhitungan optimalisasi rasio perputaran persediaan dan perputaran piutang untuk hasil yang efektif dan efisien, UMKM karya perdana berada diatas hasil perputaran persediaan dan perputaran piutang UMKM di jombang. Secara umum, semakin besar perputaran persediaan dan perputaran piutang, maka semakin efektif dan efisien karena modal yang terikat dalam persediaan dan piutang akan cepat dikonversikan menjadi kas kembali (Linda, 2013). Ini berarti bahwa UMKM ini telah mampu meningkatkan laba dengan memaksimalkan penjualan, hal itu terbukti UMKM ini memiliki tingkat perputaran persediaan dan perputaran piutang yang tinggi.

Rasio perputaran persediaan yang tinggi menunjukkan bahwa persediaan di perusahaan cepat untuk diproses menjadi produk yang siap dijual kemudian mendapatkan kas kembali kemudian berputar kembali menjadi persediaan bahan baku. Namun dengan perputaran persediaan yang tinggi UMKM Karya Perdana mengalami kekurangan persediaan bahan baku, untuk itu perlu dilakukan lebih dalam lagi analisis tentang pengendalian persediaan bahan baku untuk mendapatkan hasil yang lebih optimal guna peningkatan laba perusahaan.

Sedangkan dari rasio perputaran piutang, UMKM ini sudah berada di atas rata-rata produsen tahu lainnya. Itu berarti kas dalam perusahaan bersifat liquid karena piutang usaha dapat segera diputar menjadi kas kembali. Dari data diatas dapat disimpulkan bahwa UMKM Kaya Perdana sudah optimal dalam mengelola persediaan dan piutangnya dibandingkan dengan rata-rata produsen tahu lainnya.

Perbandingan analisis ini dapat dijadikan untuk menentukan secara khusus seberapa baik (optimal) perputaran persediaan dan perputaran piutang untuk perusahaan dengan asumsi bahwa alat perbandingan antar perusahaan ini memiliki karakteristik yang sama. Adapun karakteristik dalam perbandingan ini meliputi:

- ✓ Alat produksi yang sama
- ✓ sistem pemesanan persediaan bahan baku kedelai yang sama, dan
- ✓ kebijakan pemberian piutang dagang kepada pelanggan yang sama

Pada UMKM Karya Perdana terjadi kekurangan dana pada pengadaan persediaan bahan baku, sehingga perlu untuk mengalokasikan dana lebih pada aset tersebut agar lebih bermanfaat dan juga meningkatkan laba bersih dengan peningkatan penjualan. Kelebihan atau kekurangan persediaan bahan baku merupakan kondisi yang kurang menguntungkan bagi perusahaan. Kekurangan persediaan bahan baku, maka perusahaan tidak dapat membiayai biaya operasi perusahaan sehingga perusahaan tidak dapat menjalankan operasi perusahaan dengan ekonomis dan efisien, karena perusahaan tidak dapat memproduksi barang-barang pada saat dipesan, sehingga disini tugas manajemen modal kerja sangat penting untuk mengatur besar kecilnya pengadaan persediaan bahan baku yang akan digunakan untuk membiayai operasi perusahaan.

Kelebihan dana, khususnya dalam bentuk kas dan surat-surat berharga, tidak menguntungkan karena dana tersebut tidak dapat digunakan secara produktif. Dana yang menganggur pendapatan yang rendah, investasi pada proyek-proyek yang tidak diinginkan atau fasilitas pabrik dan perlengkapannya yang tidak perlu, semuanya merupakan operasi perusahaan yang tidak efisien.

Sedangkan untuk piutang usaha, walaupun UMKM ini memiliki tingkat perputaran piutang yang tinggi perlu juga untuk memperhatikan tingkat pengawasan kredit itu karna UMKM ini telah menetapkan kebijakan untuk pengembalian piutang dengan term  $n/7$ . Artinya UMKM ini perlu mempertimbangkan kebijakan pemberian kredit kepada pelanggan dan juga perlu untuk lebih memperhatikan batas waktu pengembalian kredit tersebut dengan melihat resiko jika kredit tersebut tidak tertagih atau melebihi batas tempo.

#### 4.12.6 Analisis Pengendalian Persediaan

Secara kuantitatif, pengendalian mengatur mengenai berapa banyak jumlah bahan baku yang akan dipesan, kapan pemesanan harus dilakukan, berapa jumlah persediaan pengaman (*safety stock*), dan bagaimana mengendalikan persediaan. Analisis pengendalian persediaan yang akan dijelaskan di sini ialah tingkat pemesanan ekonomis. Model pengendalian persediaan yang digunakan adalah model persediaan dengan metode EOQ (*Economic Order Quantity*). Hal ini dikarenakan, dalam pemesanan bahan baku kedelai yang dilakukan tidak terjadi pemesanan tertunda, tidak ada potongan kuantitas, maupun penerimaan bertahap.

Melalui metode EOQ maka akan diperoleh tingkat pemesanan bahan baku ekonomis yang dapat meminimisasi biaya pemesanan dan penyimpanan persediaan bahan baku kedelai. Dengan melakukan pengendalian persediaan dengan metode EOQ diharapkan juga dapat diperoleh tingkat persediaan bahan baku yang optimal, dengan juga memperhitungkan adanya persediaan pengaman (*safety stock*), titik pemesanan kembali (*reorder point*), waktu tenggang (*lead time*), serta persediaan maksimal dan minimal.

#### 4.12.6.1 Jumlah Pemesanan Ekonomis

Metode EOQ (*Economic Order Quantity*) digunakan untuk menemukan jumlah ekonomis setiap kali pemesanan sehingga dapat meminimisasi biaya pemesanan dan biaya penyimpanan bahan baku kedelai. Untuk menentukan besarnya EOQ, diperlukan jumlah kebutuhan kedelai dalam satu minggu, biaya pemesanan kedelai setiap kali pemesanan dilakukan, dan biaya penyimpanan kedelai per kilogram per minggu. Detail perincian biaya-biaya persediaan terdapat dalam lampiran 2. berikut ini adalah ringkasan biaya pemesanan dan biaya penyimpanan persediaan bahan baku kedelai pada UMKM Karya Perdana.

Tabel 4.28 Biaya Pemesanan dan Penyimpanan Persediaan Bahan Baku Kedelai pada UMKM Karya Perdana selama thun 2015

	Jenis biaya	Jumlah (Rp)
Biaya Pemesanan (per pesanan)	Biaya Telfon	Rp 2.900,00
	Biaya Angkut	Rp 540.000,00
	Biaya Administrasi	Rp 3.000,00
<b>Total biaya pemesanan kedelai setiap kali pemesanan (A)</b>		<b>Rp 545.900,00</b>
Biaya Penyimpanan (per kilogram per minggu)	Biaya penerangan (biaya listrik per minggu= Rp 11.736,648, sehingga biaya listrik per kilogram kedelai per minggu = $11.736,648 : 16.000$ )	Rp 733,5
	Biaya penyusutan pallet (Biaya penyusutan pallet per minggu= Rp 21.868, sehingga biaya penyusutan per kilogram per minggu= $21.868 : 16.000$ )	Rp 1.36
	Biaya penyusutan gedung (biaya penyusutan gedung per minggu= Rp 97.762,63. Sehingga biaya penyusutan per kilogram per minggu= $97.762,63 : 16.000$ )	Rp 6.11
<b>Total biaya penyimpanan kedelai (B)</b>		<b>Rp 740.97</b>
<b>TOTAL BIAYA PERSEDIAAN (A+B)</b>		<b>Rp 546.640,97</b>

Sumber: data diolah, 2015

Dari tabel diatas diperoleh bahwa biaya pemesanan kedelai setiap kali pemesanan adalah Rp 545.900 dan biaya penyimpanan kedelai per kilogram per minggu adalah Rp 740,97. Adapun jumlah kebutuhan kedelai rata-rata per minggu adalah 19923,97 kg. Dari biaya pemesanan, biaya penyimpanan, dan jumlah kebutuhan kedelai per minggu, maka dapat diperoleh nilai EOQ adalah sebesar 5418,25 kg. Dari hasil perhitungan EOQ menunjukkan bahwa tingkat pemesanan ekonomis yang harus dilakukan untuk meminimalkan biaya pemesanan dan penyimpanan adalah 5418,25 kg, dengan frekuensi pemesanan sebanyak tiga kali dalam seminggu atau dengan kata lain waktu siklus pemesanan adalah 2 hari. Hasil perhitungan dapat dilihat pada lampiran 4.

Dengan diketahui besarnya EOQ, maka pemesanan bahan baku kedelai yang harus dilakukan oleh UMKM Karya Perdana adalah sebanyak 5418,25 kg agar total biaya atas persediaan bahan baku menjadi minimum. Apabila dibandingkan dengan kuantitas pemesanan kedelai dalam sekali pesan yang sebelumnya dilakukan oleh UMKM ini, yang sebanyak 16.000 kg maka akan menyebabkan biaya penyimpanan kedelai yang lebih besar jika dibandingkan dengan metode EOQ.

#### **4.12.6.2 Persediaan Pengaman**

Persediaan Pengaman berfungsi sebagai pengaman untuk mengantisipasi apabila terjadi kekurangan bahan baku kedelai. Persediaan pengaman ini diadakan karena adanya waktu tenggang, yaitu waktu yang dibutuhkan bahan baku kedelai untuk sampai di perusahaan setelah pemesanan kedelai dilakukan. Oleh karena itu, persediaan pengaman berperan tidak hanya untuk mengantisipasi terjadinya

kekurangan bahan baku, tetapi juga mengantisipasi apabila terjadi keterlambatan dalam pengiriman bahan baku kedelai yang telah dipesan. Dengan kata lain, dengan diadakannya persediaan pengaman, maka kontinuitas produksi tahu oleh UMKM Karya Perdana dapat berjalan dengan lancar.

Persediaan pengaman dapat ditentukan dari faktor pengaman, penyimpangan standar kebutuhan kedelai selama waktu tenggang, dan lamanya waktu tenggang. Besarnya faktor pengaman ini ditentukan oleh tingkat pelayanan yang diharapkan. Tingkat pelayanan yang tinggi menunjukkan pemenuhan semua permintaan pelanggan dari sejumlah persediaan. Faktor pengaman diperoleh dengan menentukan tingkat pelayanan agar diperoleh presentase resiko terjadinya kehabisan bahan baku yang diinginkan. Nilai faktor pengaman ini ditunjukkan dengan tabel presentase permintaan normal yang disajikan pada lampiran 3.

Berdasarkan hasil wawancara, UMKM ini tidak mau mengambil resiko kehabisan bahan baku kedelai. Oleh karena itu, tingkat pelayanan yang diharapkan oleh UMKM ini adalah 99,9%. Karena tingkat pelayanan 99,9%, maka nilai faktor pengaman yang ditetapkan adalah sebesar 3 (lampiran 3). Tingkat pelayanan 99,9% berarti UMKM ini mengambil resiko minimal yaitu 0,1% untuk mengalami kehabisan persediaan bahan baku kedelai. Penyimpangan standar dari kebutuhan kedelai adalah 1069,57 kg (Lampiran 1). Waktu tenggang pemesanan sampai kedelai sampai di perusahaan adalah 1 hari atau 0,143 minggu.

Dari ketiga nilai dari parameter tersebut, diperoleh hasil perhitungan persediaan pengaman adalah sebesar 1213,38 kg. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa untuk menghindari terjadinya kehabisan bahan baku kedelai,

maka tingkat persediaan kedelai yang harus disediakan sebagai persediaan pengaman adalah 1213,38 kg. hasil perhitungan persediaan pengaman dapat dilihat pada lampiran 5.

Dengan adanya lead time atau waktu yang dibutuhkan dari pemesanan kedelai dilakukan sampai kedelai yang dipesan tersebut sampai di perusahaan, maka untuk berjaga-jaga, UMKM ini juga mengadakan sejumlah bahan baku kedelai yang digunakan sebagai persediaan pengaman (*safety stock*) yaitu sebesar 700 kg. Dari hasil perhitungan persediaan pengaman (*safety stock*) diperoleh tingkat persediaan kedelai yang harus disediakan sebagai persediaan pengaman adalah 1213,38 kg. apabila dibandingkan antara hasil perhitungan dengan realita yang dilakukan pada UMKM Karya Perdana, maka UMKM ini terlalu sedikit mengalokasikan bahan baku kedelai sebagai persediaan pengaman. Hal tersebut dilakukan karena UMKM ini juga tidak memperhatikan titik pemesanan kembali (*reorder point*), sehingga persediaan pengaman dilakukan dengan jumlah yang sedikit.

#### **4.12.6.3 Titik Pemesanan Kembali**

Titik pemesanan kembali harus diperhatikan oleh UMKM Karya Perdana untuk menentukan waktu pemesanan kembali ketika tingkat persediaan mencapai jumlah tertentu. Penentuan titik pemesanan kembali ditujukan agar UMKM ini lebih baik dalam melakukan pengendalian persediaan dimana mampu untuk menentukan waktu pemesanan kembali dengan tepat karena persediaan kedelai yang berkurang setiap harinya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi titik pemesanan kembali adalah tingkat kebutuhan kedelai rata-rata per minggu, waktu tenggang (*lead time*), dan persediaan pengaman. Dengan tingkat kebutuhan kedelai rata-rata per minggu adalah 19923,97 kg, waktu tenggang adalah 1 hari atau 0,143 minggu dan persediaan pengaman sebesar 1213,38 kg, maka diperoleh titik pemesanan kembali yaitu sebesar 1620 kg (lampiran 6).

Dari hasil perhitungan titik pemesanan kembali (*reorder point*), diperoleh bahwa waktu untuk mengisi persediaan di gudang dengan melakukan pemesanan kembali kedelai adalah setelah tingkat persediaan bahan baku kedelai mencapai 1620 kg (lampiran 6). Apabila dibandingkan antara hasil perhitungan tersebut dengan kebijakan yang telah ditentukan UMKM Karya Perdana, maka hasil perhitungan *reorder point* tersebut dapat memberikan jaminan ketersediaan kedelai yang berkelanjutan.

#### **4.12.6.4 Persediaan Maksimal dan Minimal**

Persediaan maksimal digunakan untuk menghitung batas jumlah persediaan yang paling besar yang sebaiknya disediakan oleh UMKM Karya Perdana. Batasnya terkadang tidak didasarkan atas pertimbangan efektif dan efisien kegiatan perusahaan. Sehingga besarnya hanya didasarkan pada kemampuan, perusahaan terutama kemampuan finansial perusahaan, kapasitas gudang yang tersedia dan pembatasan dari sifat-sifat atau kerusakan bahan tersebut.

Besarnya persediaan maksimal ditentukan oleh besarnya persediaan pengaman (*safety stock*) dan tingkat pemesanan ekonomis (*economic order*). Dari penjelasan sebelumnya, telah diketahui bahwa persediaan pengaman adalah

sebesar 1213,38 kg. Sedangkan besarnya tingkat pemesanan ekonomis adalah 5418,25 kg. Setelah mengetahui besarnya tingkat pemesanan pengaman dan tingkat pemesanan ekonomis, maka dengan menjumlah keduanya dapat diperoleh besarnya persediaan maksimal adalah 6631,63 kg (lampiran 7). Hal ini berarti persediaan kedelai maksimal yang dapat diadakan perusahaan adalah 6631,63 kg. persediaan maksimal tersebut diperlukan untuk mengetahui tingkat persediaan maksimal bahan baku kedelai agar biaya persediaan yang dikeluarkan tidak terlalu besar dan dapat merugikan UMKM Karya Perdana.

Persediaan minimal merupakan batas terendah persediaan paling kecil yang harus ada di perusahaan sebelum persediaan itu habis dan melakukan pembelian kembali sejumlah bahan baku untuk proses produksi tahu. Besarnya persediaan minimal ini dipengaruhi oleh jumlah kebutuhan rata-rata kedelai tiap minggu, jumlah hari kerja efektif dalam satu minggu, dan waktu tenggang (*lead time*).

Proses produksi tahu pada UMKM Karya Perdana dilakukan setiap hari. Dengan tingkat kebutuhan kedelai rata-rata per minggu adalah 19923,97 kg, jumlah hari kerja efektif dalam satu minggu adalah 7 hari, dan waktu tenggang adalah 1 hari atau 0,143 minggu, maka diperoleh persediaan minimal yaitu sebesar 2346,19 kg (lampiran 8). Hal ini berarti bahwa persediaan minimal yang harus diadakan perusahaan adalah sebesar 2346,19 kg kedelai. Persediaan minimal ini diharapkan dapat mengurangi resiko ketidak lancaran produksi akibat kehabisan bahan baku kedelai. Nilai persediaan minimal ini tidak lain adalah

selisih antara titik pemesanan kembali (*reorder point*) dengan persediaan pengaman (*safety stock*).

Persediaan maksimal dan minimal ini diperlukan untuk mengetahui jumlah persediaan bahan baku kedelai maksimal dan minimal. Maksimal agar tidak menimbulkan biaya yang terlalu besar yang akan merugikan UMKM ini dan minimal agar UMKM ini tidak mengalami kekurangan bahan baku kedelai. Namun UMKM Karya Perdana ini, tidak menerapkan adanya persediaan maksimal dan minimal. UMKM ini sering mengalami kekurangan bahan baku kedelai untuk produksi tahu, persediaan bahan baku kedelai yang diadakan jumlahnya terlalu sedikit. UMKM Karya Perdana melakukan pemesanan bahan baku kedelai secara periodic dan dengan jumlah pemesanan kedelai yang sama.

#### **4.12.7 Analisis Kebijakan dan Pengendalian Piutang**

##### **1. Penjualan kredit perusahaan**

Sesuai dengan uraian dalam penyajian data bahwa UMKM Karya Perdana melaksanakan dua macam sistem penjualan yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit. Perusahaan telah menetapkan bahwa kebijakan penjualan kredit berkisar antara 70%-90% dari penjualan keseluruhan. perusahaan menetapkan kebijakan ini dengan pertimbangan bahwa pada umumnya pelanggan membeli produk perusahaan dalam jumlah sangat besar dan untuk mendanainya mereka membutuhkan waktu untuk menyediakan dananya. Dengan sistem kredit ini pelanggan bisa mendapatkan barang terlebih dahulu sebelum dana mereka tersedia.

Pada tabel laporan laba rugi kita dapat melihat bahwa penjualan kredit pada umumnya terus mengalami peningkatan meskipun pada bulan juni-oktober mengalami penurunan. Penjualan kredit yang sangat besar dibandingkan penjualan tunai ini menunjukkan bahwa semakin banyak dana perusahaan yang harus diinvestasikan dalam bentuk piutang. Oleh karena itu perusahaan harus melakukan pengelolaan piutang yang baik demi menjaga kestabilan keuangan perusahaan dan mendapat profit yang besar.

## 2. Jangka Waktu Kredit

Untuk meningkatkan penjualan, UMKM Karya Perdana menetapkan kebijakan bahwa jangka waktu pembayaran kredit selambat-lambatnya adalah 7 hari atau satu bulan sejak penyerahan barang. Kebijakan ini ditetapkan sejak tahun 2002. Dengan adanya syarat dari perusahaan yang diberikan kepada para pelanggan dalam hal pemberian jangka waktu pelunasan hutangnya adalah 7 hari, hal ini bisa menyebabkan pelanggan menunda pelunasan hutangnya kepada perusahaan. Kebijakan ini diambil dengan dasar UMKM ini ingin meningkatkan penjualan dengan waktu pengembalian piutang yang tidak terlalu mengikat pelanggan.

## 3. Usaha-usaha dalam pengumpulan piutang

Perusahan cenderung melakukan penagihan piutang secara pasif, artinya perusahaan tidak melakukan penagihan apabila saat jatuh tempo belum terlewati. Salah satu usaha yang dilakukan oleh UMKM Karya Perdana dalam mengumpulkan piutang yang sudah jatuh tempo adalah melalui telepon setelah jangka waktu kredit melebihi 7 hari dari jangka waktu kredit yang telah ditetapkan

perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan hanya bersifat menunggu jatuh tempo piutang sehingga dapat menimbulkan keterlambatan pembayaran piutang. Dalam usaha pengendalian piutang usaha sebaiknya perusahaan dapat mengingatkan pelanggan bahwa piutangnya akan jatuh tempo sehingga pelanggan dapat bersiap-siap untuk membayar dan resiko terjadinya keterlambatan pembayaran piutang dapat dicegah.

#### 4. Seleksi perusahaan terhadap pelanggan

Dalam usaha untuk memperkecil resiko terhadap tidak tertagihnya piutang maka perusahaan perlu untuk melakukan seleksi terhadap para pelanggan yang akan diberikan piutang. Saat ini perusahaan menetapkan kebijakan bahwa penjualan kredit hanya bisa dilakukan oleh pelanggan lama yang dianggap baik sedangkan bagi pelanggan baru harus melakukan pembelian secara kontan atau tunai. Hal ini dilakukan untuk mengurangi resiko adanya piutang yang tidak tertagih sebab perusahaan belum mengetahui dengan pasti apakah pelanggan baru tersebut mempunyai kemampuan untuk membayar hutang tepat pada waktu yang telah ditentukan.

#### 4.12.8 Analisis Rata-rata Hari Penagihan Piutang

Rasio Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang adalah suatu ukuran rata-rata lamanya waktu yang diperlukan pelanggan untuk melunasi kredit mereka sebagai akibat dari penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Adapun analisis periode penagihan rata-rata adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang} = \frac{\mathbf{360 \text{ Hari}}}{\text{perputaran piutang}}$$

Tabel 4.29 Rasio Rata-Rata Hari Pengumpulan Piutang UMKM Karya Perdana  
Selama Tahun 2015

Bulan	360 hari	Perputaran Piutang	Rata-rata Pengumpulan Piutang
Jan	360 hari	262,1069788	1 hari
Feb	360 hari	274,9655492	1 hari
Mar	360 hari	220,0496936	2 hari
Apr	360 hari	254,0797172	1 hari
Mei	360 hari	525,4325062	1 hari
Jun	360 hari	225,8058856	2 hari
Jul	360 hari	295,8597887	1 hari
Agust	360 hari	263,973957	1 hari
Sept	360 hari	322,382479	1 hari
Okt	360 hari	330,2541622	1 hari
Nov	360 hari	322,7698209	1 hari
Des	360 hari	208,8960205	2 Hari

Sumber: data diolah, 2015

Dari hasil perhitungan rasio diatas dapat diketahui bahwa rata-rata jangka waktu pelanggan membayar hutangnya kepada perusahaan yaitu 1 hari meskipun perusahaan telah menetapkan jangka waktu pengembalian  $7/n$  untuk penjualan kreditnya. Hal ini berdampak baik bagi perusahaan karena kas akan cepat kembali pada perusahaan dan dapat diputar kembali untuk pembiayaan oprasional perusahaan ataupun untuk dijadikan piutang kembali. Dengan tingkat pengembalian piutang yang cepat diharapkan laba akan semakin meningkat dengan ditandai tingkat penjualan yang meningkat pula. Namun harus diingat oleh UMKM ini, bahwa semakin tingginya piutang maka UMKM ini harus lebih intensif lagi dalam memantau dan mengendalikan piutang usahanya guna menghindari dari resiko piutang tak tertagih.

#### 4.13 Interpretasi Optimalisasi Perputaran Persediaan Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan

Pada Laporan Laba Rugi UMKM Karya Perdana selama tahun 2015 dilakukan analisis horisontal untuk mengetahui presentase kenaikan atau penurunan laba yang terjadi. Berikut disajikan tabel presentase kenaikan atau penurunan laba operasi perusahaan. Adapun perhitungan dari analisis trend ini dapat dilihat pada lampiran 9.

Tabel 4.30 Kenaikan (Penurunan) Presentase Laba Operasi Perusahaan

Bulan	Persen (%)	Kenaikan (Penurunan)
Jan	7,8	
Feb	13,6	5,8
Mart	21	7,4
Apr	8,6	(12,4)
Mei	27,2	18,6
Jun	15,5	(11,7)
Jul	15,9	0,4
Agus	20	4,1
Sept	1	(19)
Okt	8,9	7,9
Nov	15,7	6,8
Des	42,5	26,8

Sumber: data diolah

Kenaikan laba terbesar terjadi pada bulan desember sebesar 26.8%, sedangkan kenaikan laba terkecil terjadi pada bulan juli. Adapun penurunan laba terjadi pada bulan april sebesar 12,4%, bulan juni sebesar 11,7%, dan bulan september sebesar 19%. Berdasarkan hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa UMKM ini belum efektif dalam mengendalikan sumber daya yang dimiliki sehingga laba yang diperoleh kurang maksimal.

Pada table 4.29 dapat diketahui bahwa laba yang diperoleh UMKM ini rata-rata mengalami kenaikan tiap bulannya. Hal ini bisa dilihat pada bulan oktober, november dan desember. Pada bulan oktober terjadi kenaikan sebesar 7,9% dari bulan sebelumnya, bulan november terjadi kenaikan sebesar 6,8% dari bulan sebelumnya, dan pada bulan desember terjadi kenaikan sebesar 26,8% dari bulan sebelumnya. Kenaikan pada laba operasi UMKM ini diikuti dengan kenaikan pada perputaran persediaan seperti pada tabel 4.21 ditunjukkan hasil pada bulan oktober sebanyak 402 kali, bulan november sebanyak 418 kali, dan bulan desember sebanyak 476 kali.

Dengan demikian membuktikan bahwa semakin cepatnya perputaran persediaan maka pendapatan yang diperoleh akan makin besar sehingga pertumbuhan laba akan meningkat. Pernyataan ini didukung dengan pernyataan dari Raharjaputra (2011):

“Apabila rasio yang diperoleh tinggi, ini menunjukkan perusahaan bekerja secara efisien dan likuid persediaan semakin baik. Demikian pula apabila perputaran persediaan rendah, berarti perusahaan bekerja secara tidak efisien dan tidak produktif dan banyak barang persediaan yang menumpuk. Hal ini mengakibatkan investasi dalam tingkat pengembalian yang rendah”.

Pendukung lainnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Nita Irmayati (2014), hasil penelitian menyebutkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan perputaran persediaan terhadap laba. Pengaruh ini dinyatakan dalam sifat hubungannya yang searah, artinya semakin cepat perputaran persediaan material maka laba perusahaan pun semakin besar, atau sebaliknya, semakin lambat perputaran persediaan material maka laba perusahaan pun semakin kecil.

Persediaan bahan baku merupakan komponen paling penting dalam keberlangsungan kegiatan operasional UMKM ini, karena kegiatan utama perusahaan ini bersumber dari pengadaan persediaan bahan baku kedelai. Dengan pengadaan persediaan bahan baku yang optimal maka kegiatan produksi akan berjalan lancar dan pemenuhan permintaan pelanggan akan terpenuhi yang nantinya akan dapat meningkatkan laba dengan adanya penjualan yang meningkat.

Dari hasil perhitungan optimalisasi pada tabel 4.23 perputaran persediaan didapatkan bahwa UMKM ini berada diatas rata-rata perputaran persediaan produsen tahu lainnya di Jombang dengan begitu dapat disimpulkan bahwa kas yang dimiliki UMKM ini bersifat cepat atau likuid. Tetapi dari laporan produksi perusahaan pada tabel 4.11 dan 4.12 diketahui bahwa permintaan pelanggan sering tidak terpenuhi disebabkan oleh kurangnya persediaan bahan baku hal ini menyebabkan kurang maksimalnya laba yang akan diperoleh yang nanti juga akan mempengaruhi pada kebijakan pemberian kredit kepada pelanggan. Hal ini ini dapat ditunjukkan pada tabel presentase kenaikan dan penurunan perputaran persediaan dan perputaran piutang dibawah ini:

Tabel 4.31 Kenaikan (Penurunan) Presentase Perputaran Persediaan  
UMKM Karya Perdana Selama Tahun 2015

Bulan	Perputaran persediaan (%)	laba usaha (%)
Jan		
Feb	13,9	5,8
Mar	-16,2	7,4
Apr	-18,9	-12,4
Mei	24,5	18,6
Jun	19,6	-11,7
Jul	7,7	0,4
Agust	-16,4	4,1
Sept	20,4	-19
Okt	-11,5	7,9
Nov	10,2	6,8
Des	14,2	26,8

Sumber: data diolah, 2015

Kenaikan pada tingkat perputaran persediaan tertinggi terjadi pada bulan mei sebesar 24,5%. Sedangkan kenaikan terendah perputaran persediaan terjadi pada bulan juli sebesar 7,7%. Pada tabel diatas terjadi pula penurunan tingkat perputaran persediaan, penurunan tertinggi terjadi pada bulan april sebesar 18,9%

Dari tabel 4.30 diketahui bahwa penurunan presentase perputaran persediaan akan berdampak pada kurang maksimalnya laba yang diperoleh. Pada laba bulan april laba yang diperoleh kurang maksimal karena pada bulan maret terjadi penurunan perputaran persediaan sebesar 16,2%. Dari penurunan perputaran persediaan ini maka berdampak juga pada pemberian kredit kepada pelanggan. Hal ini berbanding terbalik pada bulan november dan desember laba yang diperoleh meningkat sebesar 26,8% dari bulan sebelumnya. Pada bulan November dan desember perputaran persediaan meningkat dari 10,2% menjadi 14,2% .

Meningkatnya perputaran persediaan dan perputaran piutang ini tidak terlepas dari pengendalian persediaan dan piutang yang efektif dan efisien. Pernyataan ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Sarita (2013) yang menunjukkan bahwa manajemen persediaan barang dagang memiliki hubungan yang positif terhadap meningkatkan laba perusahaan.

Efektif dan efisien pengendalian persediaan ditandai pada pengadaan persediaan bahan baku yang optimal dimana pengadaan persediaan bahan baku ini melihat pada tingkat kebutuhan rata-rata persediaan dan juga pada biaya yang harus dikeluarkan untuk proses produksi tersebut. Maka dalam upaya pengoptimalan perputaran persediaan guna peningkatan laba dilakukan analisis pengendalian persediaan dengan metode EOQ (*Economic Order Quantity*).

Dari perhitungan metode ini (lampiran 4) didapatkan hasil untuk pemesanan kedelai ekonomis setiap kali pesan sebesar 5418,25 kg dengan frekuensi pemesanan sebanyak 3 kali dalam satu minggu (siklus waktu pemesanan 2 hari). Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti pada bagian produksi perusahaan (21 april) menyatakan bahwa sebelumnya UMKM ini melakukan pemesanan kedelai berdasarkan pemesanan rutin yakni sebesar 16.000 kg dalam jangka waktu satu minggu sekali.

Adapun untuk persediaan pengaman kedelai didapat hasil sebesar 1213,38 kg dari yang sebelumnya UMKM ini hanya mengadakan persediaan pengaman sebesar 700 kg (wawancara, 21 april). Untuk titik pemesanan kembali diperoleh sebesar 1620 kg dalam artian waktu untuk mengisi persediaan di gudang dengan

melakukan pemesanan kembali kedelai adalah setelah tingkat persediaan bahan baku kedelai mencapai 1620 kg.

Sedangkan untuk persediaan maksimal diperoleh sebesar 6631,63 kg. Hal ini berarti persediaan kedelai maksimal yang dapat diadakan perusahaan adalah 6631,63 kg. Persediaan maksimal tersebut diperlukan untuk mengetahui tingkat persediaan maksimal bahan baku kedelai agar biaya persediaan yang dikeluarkan tidak terlalu besar dan dapat merugikan UMKM Karya Perdana. Dan terakhir untuk persediaan minimal diperoleh sebesar 2346,19 kg. Hal ini berarti bahwa persediaan minimal yang harus diadakan perusahaan adalah sebesar 2346,19 kg kedelai. Persediaan minimal ini diharapkan dapat mengurangi resiko ketidak lancaran produksi akibat kehabisan bahan baku kedelai.

#### **4.13.1 Implementasi Perputaran Persediaan dari Segi Akuntansi**

Pengukuran adalah proses penetapan jumlah uang untuk mengakui dan memasukkan setiap unsur laporan keuangan. Persediaan dicatat sebesar jumlah uang yang menjadi nilai dari persediaan tersebut. Jumlah uang tersebut menunjukkan biaya yang dapat diukur secara andal atas perolehan/kepemilikan persediaan.

Menurut lee dan Hsieh (1985 dalam Wiryadi dan Suptmi 2008) metode akuntansi persediaan adalah kebijakan pengukuran yang digunakan sebagai media kontrak antar economic agent yang berkaitan dengan persediaan. Seperti yang telah dipaparkan diatas dalam Pedoman Standar Akuntansi Keuangan diberlakukan dua metode penilaian persediaan yaitu metode *Fist in First Out*

(FIFO) dan metode rata-rata tertimbang (*weighted average*). Setiap metode memiliki kelebihan dan kekurangannya sendiri-sendiri. Penggunaan metode akuntansi persediaan yang berbeda akan mempengaruhi market value dari perusahaan.

Menurut Anisa (2004) laporan laba-rugi dan neraca merupakan laporan yang secara langsung berhubungan dengan metode akuntansi persediaan. Laporan laba-rugi yang berisikan pendapatan, harga pokok penjualan yang didalamnya mencerminkan metode apa yang digunakan oleh perusahaan dan biaya-biaya selain harga pokok penjualan. Dalam tiga bagian laporan laba-rugi ini akan membentuk persepsi dari para investor sehingga investor akan bereaksi terhadap pengungkapan laporan laba-rugi tersebut.

Perbedaan penerapan metode akuntansi persediaan pada perusahaan akan berdampak pada laporan laba-rugi dan neraca perusahaan karena jumlah harga pokok penjualan pada laporan laba-rugi dan persediaan di neraca dipengaruhi metode akuntansi persediaan. Laporan keuangan ini akan memberikan informasi kepada para investor, yang oleh investor akan digunakan untuk menganalisis kinerja perusahaan yang akan digunakan untuk pengambilan keputusan investasinya. Salah satu return yang diinginkan investor adalah keuntungan dari penjualan oleh sebab itu kebijakan penerapan metode akuntansi persediaan akan berpengaruh juga pada rasio perputaran piutang.

Di dalam perputaran persediaan ini memperhitungkan harga pokok penjualan dengan penjualan rata-rata. Maka apabila perusahaan keliru dalam menerapkan akuntansi persediaan tentu akan mempengaruhi tingkat perputaran

persediaan yang nantinya akan berpengaruh juga pada kinerja keuangan perusahaan.

Maka dari metode akuntansi persediaan akan nampak nilai yang bias dikarenakan pemilihan metode yang digunakan. Menurut Robertus (2013) dalam metode akuntansi rata-rata, laba dari laporan keuangan akan cenderung stabil. Hal ini dikarenakan dalam metode rata-rata dalam menentukan biaya setiap barang berdasarkan biaya rata-rata, tidak tergantung pada kenaikan dan penurunan harga barang dipasar. Sebaliknya dalam metode fifo laba akan cenderung berubah ubah sesuai dengan perubahan harga pasar.

#### **4.13.2 Implementasi Perputaran Persediaan dari Segi Keislaman**

Dari hasil analisis yang telah dilakukan, didapatkan hasil bahwa UMKM Karya Perdana belum sepenuhnya bisa meningkatkan laba operasi yang diperoleh disebabkan pengendalian persediaan bahan baku yang kurang optimal. Kurang optimalnya manajemen persediaan ini dikarenakan tingkat pengawasan terhadap persediaan bahan baku yang kurang maksimal. Sedangkan manajemen sendiri sesungguhnya sudah dijelaskan dalam al-qur'an.

Evaluasi dalam konteks manajemen adalah proses untuk memastikan bahwa aktivitas yang dilaksanakan benar sesuai apa tidak dengan perencanaan sebelumnya. Evaluasi dalam manajemen Islam ini mempunyai dua batasan pertama; evaluasi tersebut merupakan proses/kegiatan untuk menentukan kemajuan perusahaan dibandingkan dengan tujuan yang telah ditentukan, kedua; evaluasi yang dimaksud adalah usaha untuk memperoleh informasi berupa umpan balik (*feed back*) dari kegiatan yang telah dilakukan.

Evaluasi laporan keuangan digunakan sebagai bahan penilaian atas kebijakan manajemen terhadap kinerja perusahaan, mengalami kemajuan atau sebaliknya perusahaan mengalami kemunduran, hal ini bisa terjadi karena kebijakan yang kurang tepat ataupun hal yang tidak sesuai, sehingga mengganggu kinerja perusahaan. Hal ini sesuai dengan firman Allah pada surat Ar-Ra'ad ayat 11:

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِنْ تَيْنٍ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ

Artinya:

*“Bagi manusia ada malaikat-malaikat yang selalu mengikutinya bergiliran, di muka dan di belakangnya, mereka menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri, dan apabila Allah menghendaki keburukan terhadap sesuatu kaum, maka tak ada yang dapat menolaknya dan sekali-kali tak ada pelindung bagi mereka selain Dia”. (QS. Ar-Ra’ad : 11).*

Di dalam ayat diatas dijelaskan bahwa satu-satunya cara untuk mendapatkan sesuatu ialah dengan kerja keras, kemajuan atau kemunduran semua bergantung dari usaha manusia itu sendiri. Hal ini semakin memperjelas bahwa semakin bersungguh-sungguh bekerja untuk memperbaiki kinerja usaha yang dijalankan perusahaan, maka hasil yang diperoleh juga akan memuaskan sesuai dengan yang diinginkan.

#### **4.14 Interpretasi Optimalisasi Perputaran Piutang Terhadap Peningkatan Laba Perusahaan**

Pada tabel 4.29 kenaikan (penurunan) laba perusahaan diketahui bahwa laba yang diperoleh UMKM ini rata-rata mengalami kenaikan tiap bulannya.

Hal ini bisa dilihat pada bulan oktober, november dan desember. Pada bulan oktober terjadi kenaikan sebesar 7,9% dari bulan sebelumnya, bulan november terjadi kenaikan sebesar 6,8% dari bulan sebelumnya, dan pada bulan desember terjadi kenaikan sebesar 26,8% dari bulan sebelumnya. Kenaikan pada laba operasi UMKM ini diikuti dengan kenaikan pada perputaran persediaan seperti pada tabel 4.22 ditunjukkan hasil pada bulan oktober sebanyak 208 kali, bulan november sebanyak 322 kali, dan bulan desember sebanyak 330 kali.

Dengan demikian membuktikan bahwa semakin cepatnya perputaran piutang maka pendapatan yang diperoleh akan makin besar sehingga pertumbuhan laba akan meningkat. Pernyataan ini didukung Warren (2005) yang menyatakan bahwa:

” Perputaran piutang dapat digunakan sebagai alat ukur seberapa sering piutang usaha berubah menjadi kas dalam setahun, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran kas menunjukkan tingginya tingkat likuid maka perusahaan semakin efektif dan efisien dalam mengelola modal yang dimiliki”.

Pendukung lainnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Fadliyan dkk (2014) menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan perputaran piutang terhadap laba, artinya semakin sering piutang berputar maka kesempatan memperoleh laba bagi perusahaan akan semakin besar. Dan sebaliknya semakin sedikit piutang berputar maka laba yang didapat akan semakin sedikit. Semakin banyak piutang berputar dalam satu periode maka laba perusahaan akan meningkat dan dengan peningkatan laba tersebut.

Dibawah ini disajikan tabel kenaikan (penurunan) presentase perputaran piutang UMKM Karya Perdana:

Tabel 4.32 Kenaikan (Penurunan) Presentase Perputaran Piutang  
UMKM Karya Perdana Selama Tahun 2015

Bulan	Perputaran persediaan (%)	laba usaha (%)
Jan		
Feb	4,8	5,8
Mar	-12,5	7,4
Apr	18,9	-12,4
Mei	-23,3	18,6
Jun	-18,2	-11,7
Jul	9,5	0,4
Agust	-18,1	4,1
Sept	26,5	-19
Okt	5,5	7,9
Nov	5,3	6,8
Des	10,3	26,8

Sumber: UMKM Karya Perdana, 2015

Kenaikan pada tingkat perputaran persediaan tertinggi terjadi pada bulan september sebesar 26,5%. Sedangkan kenaikan terendah terjadi pada bulan februari sebesar 4,8%. Pada tabel diatas terjadi pula penurunan tingkat perputaran piutang.

Dari tabel 4.31 diketahui bahwa penurunan presentase perputaran persediaan akan berdampak pada kurang maksimalnya laba yang diperoleh. Pada presentase laba bulan april, laba yang diperoleh kurang maksimal karena pada bulan maret terjadi penurunan tingkat perputaran piutang sebesar 12,5%. Hal ini berbanding terbalik dengan peningkatan laba yang terjadi pada bulan desember sebesar 26,8%, kenaikan laba ini diikuti pada tingkat perputaran piutang pada bulan november dan desember. Untuk perputaran piutang meningkat dari 5,3% menjadi 10,3%. Hal ini dapat membuktikan bahwa semakin cepat kas yang masuk maka perusahaan juga dapat memberikan pinjaman berupa piutang dagang

kepada pelanggan guna kebijakan dalam upaya peningkatan penjualan dan upaya dalam peningkatan laba.

Pernyataan ini didukung dari penelitian yang dilakukan oleh Nurafiah (2012) yang menunjukkan bahwa optimalisasi manajemen piutang Perusahaan yang efektif memang berbanding lurus dengan likuiditas karena semakin menurunnya prestasi RTO, AIOR, dan ACP menyebabkan penurunan pada likuiditas perusahaan.

Perputaran piutang yang meningkat ditandai dengan pengendalian piutang yang efektif, pengendalian piutang dilakukan dengan pemeriksaan dan pemantauan terhadap piutang tersebut. Jika piutang pada UMKM ini ternyata berdampak pada penurunan laba maka perlu dilakukan adanya kebijakan piutang yang baru guna menghindari resiko yang akan dihadapi oleh UMKM ini. Namun dari rasio pengumpulan rata-rata piutang didapat bahwa rata-rata pelanggan membayar kembali hutangnya dalam waktu 1 hari meskipun UMKM ini telah menetapkan jangka waktu pengembalian sebanyak  $n/7$ . Meskipun begitu UMKM ini tidak seharusnya melakukan pengawasan piutang secara pasif hal ini dikarenakan UMKM ini memiliki tingkat perputaran piutang yang tidak stabil yang cukup besar dan berfluktuatif.

#### **4.14.1 Implikasi Perputaran Piutang dari Segi Akuntansi**

Dalam bisnis, menjual barang dan jasa secara kredit adalah hal yang biasa, dengan penjualan kredit tersebut berarti sebagai penjual akan mencatatkan Piutang. Tetapi ada kalanya piutang-piutang tersebut tidak dapat tertagih, bisa karena banyak alasan. Untuk itu manajemen biasanya akan membuat langkah

antisipasi, salah satunya dengan membentuk Cadangan Kerugian Piutang atau Penyisihan Piutang Tak Tertagih atau Cadangan Piutang Tak Tertagih (banyak istilah untuk menyebutnya). Ada dua metode dalam melakukan pengakuan Piutang tak tertagih, yaitu Metode Penghapusan (*write-off*) dan Metode Penyisihan (*Bad debt allowance*).

#### **Metode Penghapusan Piutang (*Write-off*)**

Metode ini langsung menghapus piutang yang dinilai tidak dapat tertagih lagi, yaitu dengan langsung membebankan piutang yang dihapus dan mengkreditkan Piutang tersebut. Adapun simulasi contoh kasus sederhana dari metode ini sebagai berikut;

Contoh kasus:

Manajemen Perusahaan menghapus Piutang Usahanya sebesar 1.000.000 karena sudah benar-benar tidak dapat tertagih lagi. Maka jurnalnya adalah:

<i>Beban penghapusan piutang</i>	[D] 1.000.000
<i>Piutang</i>	[K] 1.000.000

Dari simulasi diatas dapat diketahui bahwa metode penghapusan piutang tak tertagih langsung mengkreditkan akun piutang kemudian mengkonversikan menjadi beban. Hal ini menyebabkan dari sisi laporan laba rugi akan semakin berkurang laba yang didapat diakibatkan penambahan beban dan dari sisi laporan posisi keuangan akun piutang akan berkurang sementara tidak ada penerimaan kas kembali. Keadaan ini buruk bagi perusahaan, karena dapat mempengaruhi tingkat likuiditas dari kas dan perusahaan akan dianggap telah gagal dalam menjalankan aktivitas perusahaan. Dengan turunnya tingkat likuiditas kas secara bersamaan

tingkat perputaran piutang juga akan menurun, dan jika tingkat perputaran piutang melemah maka perusahaan tidak dapat membiayai kebutuhan operasionalnya dikarenakan tidak adanya kas yang masuk.

### **Metode Cadangan Piutang (*Bad debt allowance*)**

Metode ini dilakukan dengan cara membentuk cadangan atas piutang yang diperkirakan tidak akan tertagih. Berbeda dengan metode penghapusan piutang langsung, metode ini tidak langsung "membuang" piutang yang diperkirakan tidak tertagih tersebut. Dengan metode ini maka di laporan keuangan akan muncul saldo Cadangan Kerugian Piutang, biasanya disajikan dengan angka minus di bawah Piutang Usaha, atau bisa juga disajikan secara net-off dengan Piutang Usaha. Sebagai contoh peneliti membuat simulasi contoh kasus dari metode ini. Contoh Kasus: Manajemen mencadangkan Piutang Usaha sebesar 1.000.000 atas Piutang Usaha yang kemungkinan besar tidak dapat tertagih lagi.

<i>Beban cadangan piutang tak tertagih</i>	[D] 1.000.000
<i>Cadangan piutang tak tertagih</i>	[K] 1.000.000

Berbeda dengan metode yang sebelumnya, metode ini mesyaratkan adanya akun berupa cadangan piutang tak tertagih guna menghindari resiko penurunan kinerja keuangan. Dalam menentukan besaran pencadangan piutang, manajemen memiliki beberapa cara antara lain:

- Persentase penjualan, dari pengalaman yang dimiliki perusahaan biasanya mereka memiliki persentase atas piutang usaha yang tidak tertagih.

- Analisa Umur, cara ini dilakukan dengan menganalisa umur dari masing-masing Piutang. Manajemen biasanya membuat batasan untuk umur piutang.

Penghapusan Piutang yang di cadangkan yang benar-benar tidak tertagih dan harus dihapus, jurnal yang dibuat:

<i>Cadangan piutang tak tertagih</i>	[D] XXXX
<i>Piutang</i>	[K] XXXX

#### 4.14.2 Implikasi Perputaran Piutang dari Segi Keislaman

Dari hasil pembahasan dalam bab 4 ini diketahui bahwa untuk perputaran piutang yang efektif dapat meningkatkan laba perusahaan, dan perputaran piutang yang efektif dapat dilakukan dengan adanya pengendalian piutang yang optimal. Pada UMKM karya perdana tingkat perputaran piutang sudah berjalan dengan optimal namun laba yang diperoleh UMKM ini cenderung berfluktuatif dikarenakan pelaksanaan pengawasan piutang yang kurang optimal dan tingkat pengawasan persediaan yang kurang optimal. Untuk itu perlu dilakukannya evaluasi kinerja lebih dalam lagi mengenai kebijakan yang perlu diterapkan.

Evaluasi kinerja untuk keputusan yang akan datang, hendaknya melihat apa yang terjadi sebelumnya sebagai bahan pertimbangan untuk perencanaan selanjutnya, hal ini sesuai dengan Al-qur'an surat Al-Hasyr ayat 18, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ  
اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat) dan bertakwalah kepada Allah sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”. (QS. Al-Hasyr:18).

Dengan menjadikan kejadian di masa lalu sebagai pembelajaran untuk mengevaluasi dan melakukan perbaikan dengan kebijakan yang berpijak dari apa yang sudah pernah dilakukan, ini akan membuat kinerja semakin membaik, karena selalu melakukan perbaikan secara bertahap sesuai dengan kondisi yang dihadapi perusahaan.



## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah melakukan analisis dan membahas mengenai optimalisasi perputaran persediaan dan perputaran piutang dari UMKM Karya Perdana, maka pada bab terakhir ini, peneliti akan menarik simpulan dari seluruh bahasan yang telah dijabarkan sebelumnya, serta mencoba untuk memberikan saran-saran membangun yang bermanfaat langsung bagi manajemen perusahaan dimasa yang akan datang.

#### 5.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan dan piutang yang optimal akan mempercepat tingkat perputaran persediaan sekaligus tingkat perputaran piutang yang nantinya perolehan laba perusahaan akan meningkat. Hal ini terbukti dengan adanya penurunan perputaran persediaan sebesar 16,2% diikuti dengan kurang maksimalnya perolehan laba yang diperoleh pada bulan maret. Begitu pula pada perputaran piutang di bulan maret terjadi penurunan sebesar 12,5%, hal ini terjadi dikarenakan kurang efisiennya pengadaan bahan baku kedelai yang dilakukan perusahaan yang berdampak pada tingkat penjualan rendah dan kebijakan pemberian piutang pada pelanggan.

Dalam upaya peningkatan laba untuk pengendalian persediaan didapatkan hasil untuk pemesanan ekonomis persediaan sejumlah 5418,25 kg, persediaan pengaman 1213,38 kg, titik pemesanan kembali sejumlah 1620 kg,

persediaan maksimal sebesar 6631,63 kg, dan persediaan minimal sebesar 2346,19 kg. Sedangkan untuk pengendalian piutang di dapatkan hasil untuk perhitungan rata-rata hari pengembalian piutang sebanyak 1 hari. Analisis perhitungan ini diharapkan dapat dijadikan evaluasi kinerja perusahaan di masa mendatang.

## 5.2 Saran

UMKM Karya Perdana perlu melakukan perbaikan pada perencanaan dan pengendalian persediaan bahan baku kedelai, yaitu dengan melakukan pemesanan bahan baku kedelai yang ekonomis sehingga tidak terjadi kekurangan bahan baku kedelai yang dapat membuat UMKM ini tidak dapat meningkatkan laba operasinya. Adapun tujuan dari pengendalian ini tidak lain agar perusahaan dapat mengoptimalkan kas yang diterima untuk diputar kembali dalam proses produksi sehingga tingkat perputaran persediaan semakin tinggi dan laba semakin meningkat.

Sedangkan untuk piutang perlu adanya pengendalian pelaksanaan dalam pengawasan piutang. Jika semakin lemahnya pengawasan pada piutang maka perusahaan dianggap telah gagal dalam menjalankan aktivitas oprasional dan perusahaan tidak dapat menghindari resiko piutang tak tertagih.

## DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim dan Terjemahan

Agus, Martono, 2001. Manajemen Keuangan, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

Ahmad, Rizal, 2009. Pengaruh Profitability dan Opportunity Set Terhadap Kebijakan Dividen Tunai. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, Vol. 2 No.2.

Angkoso, Willy, Ciptadi. 2006. Pengaruh Debt to Equity Ratio dan Return on Equity terhadap Pertumbuhan Laba. Skripsi Jurusan Ekonomi UNNES.

Anissa, Indah. 2015. Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan terhadap Tingkat Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI. *Skripsi* (tidak dipublikasikan). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara.

Ardiansyah, M.Ashrori. Konsep Manajemen Dalam Perspektif Islam. Diperoleh tanggal 16 Februari 2016 dari: <http://alumnigontor.blogspot.co.id/2008/04/konsep-manajemen-dalam-perspektif-al.html>.

Brigham Eugene F. Dan Houston Joel F, 2001. Manajemen Keuangan, Edisi Kesepuluh, Buku Satu, Alih Bahasa oleh Ali Akbar Yulianto, Erlangga, Jakarta.

Dr. (cand) Hery, SE. MSi. Teori Akuntansi Suatu Pengantar. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 2013.

Fadliyan, sri dan yunita, 2014. Perputaran piutang, perputaran persediaan dan struktur modal terhadap laba per saham pada industri semen yang go public di bei, univertas sam ratulangi manado.

Ghozali, Imam, 2005. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS, Penerbit Badan penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.

Hastuti, Niken. 2010. Analisis Pengaruh Periode Perputaran Persediaan, Periode Perputaran Hutang Dagang, Rasio Lancar, Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan ( Studi Pada : Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Pada Tahun 2006-2008).

Horne, James C. Van dan John M. Wachowicz. 1997. Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan, Buku I, Salemba Empat, Jakarta

- Husnan, Suad dan Enny Pujiastuti, 1998. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan, Edisi 2, Cetakan ke 1, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2007. Standar Akuntansi Keuangan, Salemba Empat, Jakarta.
- Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim. Buku Pedoman Penulisan Proposal Penelitian dan Penulisan Skripsi, Malang.
- Kasmir, 2010, “ Analisis Laporan Keuangan”. Jakarta: Rajagrafindo.
- Kiagus dan Triesna, 2013. Analisis Pengaruh Perputaran Persediaan Bahan Baku Terhadap Laba Perusahaan Pada PT.Alami Ceterindo Palembang.
- Michell Suhardi, 2006. Akuntansi Untuk Bisnis dan Jasa, Salemba Empat, Yogyakarta
- Munawir, S, 2003. Analisa Laporan keuangan, Liberty, Yogyakarta.
- , 2004. Analisis Laporan Keuangan, (edisi keempat, cetakan ketiga belas), Liberty, Jakarta.
- N, Ratih Anugraha, 2011. “Analisis Perputaran Persediaan dan Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada PT Indofood Sukses Makmur Tbk”, Skripsi Akuntansi , Universitas Komputer Indonesia.
- Nita irmayanti, 2014. Pengaruh perputaran persediaan material terhadap laba perusahaan pada pt pln (persero) distribusi jawa barat dan banten. Univertas komputer Indonesia.
- Noratika, Dewi. 2014. Pengaruh Perputaran Modal Kerja, Perputaran Piutang, Perputaran Kas dan Perputaran Persediaan Terhadap Net Profit Margin (NPM) Pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2013.
- Raharjaputra, Hendra S. 2011. Manajemen Keuangan dan Akuntansi, (cetakan pertama), Salemba Empat, Jakarta
- Rangkuti, 2004. Manajemen Persediaan Aplikasi Dibidang Bisnis, PT.Rajagrafindo Persada, Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang, 2008, Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan”, Edisi 4, Yogyakarta : BPF- Yogyakarta.
- Rudianto, 2009, “Pengantar Akuntansi : Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan”, Jakarta : Erlangga.
- Samosir, Tulus Sarah Palmeila . 2015. Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Net Profit Margin pada Perusahaan

Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Skripsi* (tidak dipublikasikan). Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sumatera Utara.

- Seminar, Tejo. 2014. Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang Dan Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di BEI Periode 2008-2013.
- Sipangkar, Ellys Delfrina, 2009. “Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Otomotif yang Terdaftar di BEI”, Skripsi Akuntansi , Universitas Sumatera Utara.
- Sitanggang, Seprina Ruleta, 2008. “Pengaruh Tingkat Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Pt Gresik Cipta Sejahtera Cabang Medan”, Skripsi
- Sjahrial, Dermawan. 2006. Pengantar Manajemen Keuangan, (edisi pertama), Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Smith, Jay M and K. Fred Skousen. 2005, Akuntansi Intermediate, Edisi Kesembilan, Erlangga, Jakarta.
- Soemarso S R, 2004. Akuntansi Suatu Pengantar, Salemba Empat, Jakarta
- Stice, Earl K, James D. Stice, dan Fred Skousen, 2004. Akuntansi Keuangan Menengah, Edisi Kedua, Salemba Empat, Jakarta.
- Subowo, 2015. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Dan Perputaran Modal Kerja Terhadap Laba Usaha (Studi Kasus Pada Perusahaan Food And Beverage Yang Listingdi Bei Tahun 2009 – 2013).
- Sugiyono, 2007. Metodologi Penelitian Bisnis, Cetakan kesepuluh, Alfabeta, Bandung.
- Trisnaeni, Dyah Kumala, 2007. Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Return Saham Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEJ, Yogyakarta, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
- Waren, reeve dan fess. 2005. Pengantar Akuntansi. Edisi 21, Aria Farahmita, SE. Ak; Amanugrahani, SE,Ak; Taufik Hendrawan SE, Ak (penerjemah,2008). Buku satu, Jakarta: Salemba Empat.
- Warren, Carl S., James M. Reeve, dan Philip E. Fees, 2005. Pengantar Akuntansi, Edisi Kedua Puluh Satu, Salemba Empat, Jakarta.
- Warsidi, Bambang. dan Agus, Pramuka. 2000. Evaluasi Kegunaan Rasio Keuangan dalam Memprediksi Perubahan Laba di Masa yang Akan

Datang: Suatu Studi Empiris pada Perusahaan yang Terdaftar di BEJ. Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ekonomi Vol. 2 No. 1 Tahun 2000.

Wild, John J, K. R. Subramanyam, dan Robert F. Halsey, 2005. Financial Statement Analysis, Edisi 8, Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.

Yuliani, Rina. 2010. Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan PT. Unilever Indonesia Tbk. Tahun 2005 – 2012.

Yamit, Zulian, 2005. Manajemen Persediaan, Cetakan Ketiga, Ekonisia, Yogyakarta.

[www.google.co.id](http://www.google.co.id)

[Repository.usu.ac.id](http://Repository.usu.ac.id)

UMKM Karya Perdana

