

**PERHITUNGAN TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG DAGANG
DAN PERSEDIAAN BARANG DAGANGAN
PADA MEBEL ADI GUNA
DI MUARA BADAK**

S K R I P S I

**Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Mencapai
Derajat Kesarjanaan S - 1
Program Studi
M A N A J E M E N**



Oleh :

ERNI MULYANI

NIM. 95110030

NIRM. 95.11.311.401100.01308

**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MUHAMMADIYAH
S A M A R I N D A
1999**

HAIAMAN PENGESAHAN

Judul : PERHITUNGAN TINGKAT PERPUTARAN PIUTANG
DAGANG DAN PERSEDIAAN BARANG DAGANGAN
PADA MEBEL ADI GUNA DI MUARA BADAK
Nama : ERNI MULYANI
Nirm : 95.11311.401100.01308
Nim : 95110030
Jurusan : Manajemen

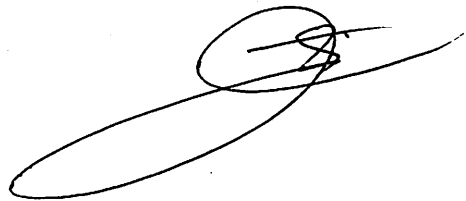
Mengetahui,

Pembimbing I



H. KAHARUDDIN ANAS. SE. SU

Pembimbing II



DRS. M. SENOPATI

Mengetahui,
Ketua STIE Muhammadiyah
Samarinda

DRS. ARIFIN IDRIS

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran ALLAH SWT, karena atas rahmatnya jualah maka penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai tugas akhir menyelesaikan studi pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda.

Kemudian dalam kesempatan ini penulis ingin juga menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, terutama kepada :

1. Bapak H. Kaharuddin Anas, SE, SU selaku Dosen pembimbing I dan Bapak Drs. M. Senopati selaku Dosen Pembimbing II yang telah mengarahkan dan membimbing penulis dalam penyusunan tulisan ini.
2. Bapak Drs. Arifin Idris selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah, beserta Staf Pengajar dan Administrasi .
3. Pimpinan beserta karyawan CV. Adi Guna yang telah membantu dalam memberikan kesempatan praktek kerja dan data-data yang diperlukan dalam penulisan ini.
4. Rekan - rekan mahasiswa dan keluarga yang membantu dan memberikan dorongan kepada penulis selama mengikuti pendidikan maupun dalam menyelesaikan tugas akhir.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan semua amal baik dari semua pihak yang telah membantu mendapat imbalan yang setimpal dari ALLAH SWT.
Amin

Penulis

ERNI MULYANI

RIWAYAT HIDUP

A. DATA PRIBADI :

1. Nama Penulis : Erni Mulyani
2. Tempat, Tanggal Lahir : Samarinsa, 13 Januari 1974
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Anak Ke : 5 (Lima)
6. Pekerjaan : Pegawai Negeri Sipil
7. Alamat : JL. Alam Permai Anggrek Merpati
9 No. 1, Samarinda

8. RIWAYAT PENDIDIKAN :

1. Lulus SD No. 001 Samarinda Tahun 1986
2. Lulus SMP Muhammadiyah I Samarinda Tahun 1989
3. Lulus SMEA Pemuda Samarinda Tahun 1992

B. DATA ORANG TUA :

9. Nama Bapak : (Almarhum) Sulaiman
10. Nama Ibu : (Almarhumah) Rusminah

RINGKASAN

ERNI MULYANI, Perhitungan Tingkat Perputaran Piutang Dagang dan Persediaan Barang Dagangan Pada Meubel Adi Guna di Muara Badak, di bawah bimbingan Bapak H. Kamaruddin Anas, SE.SU. dan Drs.M. Senopati.

Tujuan penelitian yang dilakukan di sini adalah untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada meubel Adi Guna Muara Badak tahun 1998 dan tahun 1999 dan faktor-faktor yang mempengaruhi perputaran piutang dan persediaan barang dagangan dalam operasi perusahaan.

Tingkat perputaran piutang dagang yang terjadi pada meubel Adi Guna dalam tahun 1997 dan tahun 1998 belum mencapai standar yang diharapkan karena belum sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan. Pada tahun 1997 tingkat perputaran piutangnya sebanyak 5,39 kali dan 1998 sebanyak 5,56 kali. Sedangkan kebijaksanaan perusahaan sebanyak 6 kali dalam setahun atau 2 bulan. Perputaran persediaan barang dagangan pada tahun 1997 dan 1998 kondisinya juga dapat dikatakan cukup baik, karena itu investasi modal dalam bentuk persediaan dapat dikatakan baik. Tingkat perputaran persediaan tahun 1997 sebanyak 5,25 kali dan 1998 sebanyak 9,77 kali. Keadaan ini menggambarkan bahwa tahun 1998 lebih cepat dibandingkan

tahun 1997. Hal ini bisa dilihat dari lama perputaran dalam hari, tahun 1997 selama 69 hari sedangkan tahun 1998 hanya selama 37 hari saja.

Dengan melihat hasil perhitungan tersebut, dapat dikatakan secara keseluruhan bahwa tingkat perputaran persediaan dan piutang dagang pada meubel Adi Guna tahun 1998 lebih baik dibandingkan dengan tahun 1997 seperti yang penulis kemukakan dalam hipotesis ternyata terbukti. Walaupun perputaran piutang dagang masih di bawah standar yang disesuaikan dengan kebijaksanaan perusahaan.

Disarankan agar kebijaksanaan penjualan kredit yang dilakukan selama ini hendaknya dapat ditingkatkan, di mana tingkat perputaran piutang dagang yang terjadi relatif masih di bawah standar yang menggambarkan investasi dalam bentuk piutang tersebut berjalan kurang efisien dan hendaknya pihak perusahaan dapat mempertahankan kebijaksanaan persediaan barang dagangan untuk masa-masa yang akan datang. Karena dana yang ditanamkan dalam persediaan tersebut cukup produktif.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
D. Sistematika Penulisan	3
BAB II DASAR TEORI	
A. Manajemen Pembelanjaan	6
B. Hipotesis	17
C. Definisi Konseptual	18
BAB III METODE PENDEKATAN	
A. Definisi Operasional	19
B. Rincian Data Yang Diperlukan	20
C. Jangkauan Penelitian	20
D. Teknik Pengumpulan Data	20
E. Analisis dan Pengujian Hipotesis	21
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	23
B. Struktur Organisasi	24

	C. Mekanisme Pendistribusian	26
	D. Data Keuangan Perusahaan	28
	E. Data Penjualan	35
BAB V	ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
	A. Analisis	38
	B. Pembahasan	43
BAB VI	KESIMPULAN DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	48
	B. Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	51

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Struktur Organisasi Mebel Adi Guna di Muara Badak	

DAFTAR TABEL

Nomor	Tubuh Utama	Halaman
1.	Harga pokok penjualan pada Mebel Adi Guna di Muara Badak tahun 1997	32
2.	Harga pokok penjualan pada Mebel Adi Guna di Muara Badak pada tahun 1998	32
3.	Data penjualan kredit pada Mebel Adi Guna di Muara Badak tahun 1997	35
4.	Data penjualan kredit pada Mebel adi Guna di Muara Badak tahun 1998	36
5.	Data penjualan Tunai pada Mebel Adi Guna di Muara Badak pada tahun 1997	36
6.	Data penjualan Tunai pada Mebel Adi Guna di Muara Badak	37
7.	Rekapitulasi Penjualan pada Mebel Adi Guna di Muara Badak tahun 1997 dan tahun 1998	37

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam aktivitas sebuah perusahaan untuk memperoleh keuntungan bukanlah hal yang mudah. Karena keuntungan dipengaruhi oleh beberapa faktor ekonomi seperti; harga, mutu barang, selera konsumen, persaingan pasar serta faktor manajemen dari perusahaan itu. Salah satu faktor yang cukup penting adalah menyangkut perputaran piutang dan persediaan dari perusahaan, sebab kedua faktor ini erat sekali hubungannya dengan kelangsungan hidup perusahaan. Apabila terjadi kemacetan di dalam perusahaan itu yaitu yang berhubungan dengan perputaran piutang dan persediaan barang, maka akan berakibat fatal bagi setiap perusahaan.

Perencanaan dan pengendalian piutang dan persediaan barang dagangan merupakan elemen pokok dari modal kerja di sebuah perusahaan. Modal kerja disini adalah modal kerja yang terdapat dalam aktiva lancar pada neraca perusahaan. Dikatakan sebagai elemen pokok, sebab modal kerja merupakan alat untuk membayar kewajiban kegiatan operasi perusahaan dimasa yang akan datang.

Permasalahannya adalah apabila terjadi kelebihan dana pada neraca aktiva lancar berupa piutang dan persediaan

akan dapat mengganggu kelancaran perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Ini berarti perusahaan tersebut menyimpan dana atau modal yang tidak produktif. Sebaliknya apabila yang terjadi kekurangan dana, maka kelancaran operasi perusahaan akan terganggu.

Mebel Adi Guna di Muara Badak yang menjadi tempat penelitian dalam penulisan skripsi ini merupakan perusahaan perdagangan yang memasarkan berbagai macam mebel.

Dalam melakukan aktivitasnya perusahaan ini menempuh perjuangan secara tunai dan juga penjualan dalam bentuk kredit. Khusus dalam penjualan kredit ini perusahaan tersebut menetapkan jangka waktu pembayaran dua bulan terhitung dari saat permintaan barang dari langganannya.

Masalah yang sering timbul adalah sering terjadi tunggakan piutang oleh para pelanggan tersebut, sehingga hal ini bisa mengganggu kelancaran penjualan perusahaan sehari-hari.

Sehubungan dengan masalah tersebut, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian diperusahaan ini khususnya yang berhubungan dengan masalah tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada perusahaan tersebut.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang penelitian ini, maka permasalahannya dapat dirumuskan sebagai berikut

"Bagaimana tingkat perputaran piutang dagang dan persediaan barang dagangan pada Mebel Adi Guna di Muara Badak"

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan dan kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada mebel Adi Guna di Muara Badak periode tahun 1998 dan tahun 1999.
- b. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perputaran piutang dan persediaan barang dagangan dalam operasi perusahaan tersebut.

2. Adapun Kegunaan penelitian ini adalah :

- a. Sebagai bahan informasi bagi pihak perusahaan untuk dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan dimasa yang akan datang.
- b. Sebagai syarat untuk mendapatkan gelar sarjana pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Samarinda STEEM.

D. Sistematika Penulisan

Dalam menyusun skripsi ini penulis menggunakan sistematika penulisan dengan maksud dapat memperjelas keadaan yang akan dibahas dalam materi skripsi, sehingga mempermudah bagi para pembacanya.

Adapun materi sistematika penulisan dimaksud dapat diuraikan sebagai berikut :

Bab I. Pendahuluan

Dalam bab pendahuluan ini memuat latar belakang penulisan, perumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian serta sistematika penulisan skripsi itu sendiri.

Bab II. Dasar Teori

Dasar teori yang dikemukakan disesuaikan dengan materi bahasan, yaitu yang berhubungan dengan masalah pembelanjaan perusahaan, khususnya yang berkaitan dengan masalah perhitungan tingkat perputaran persediaan barang dagangan dan piutang dagang. Dalam bab dua juga memuat hipotesis dan definisi konseptual.

Bab III. Metode Pendekatan

Dalam metode ini materi yang dikemukakan terdiri dari definisi operasional, rincian data yang diperlukan, jangkauan penelitian, teknik pengumpulan data serta alat analisis yang digunakan dalam penelitian.

Bab IV. Hasil Penelitian

Dalam hasil penelitian ini disesuaikan data yang diambil dengan kebutuhan analisis, yaitu yang berhubungan dengan gambaran umum perusahaan, struktur organisasi, mekanisme pendistribusian

barang dagangan, data penjualan, data biaya operasi, neraca dan daftar rugi/laba periode tahun 1998 dan tahun 1999, serta data-data lainnya yang masih ada hubungannya dengan masalah skripsi ini.

Bab V. Analisis dan Pembahasan

Dalam bab ini dibahas hal-hal yang menyangkut dengan permasalahan yang dikemukakan terdahulu yaitu mengenai masalah piutang dagang dan tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada Mebel Adi Guna di Muara Badak. Setelah dianalisis kemudian penulis melakukan pembahasan secara deskriptif untuk memberikan gambaran secara lebih jelas mengenai keadaan tingkat perputaran piutang dan persediaan barang.

Bab VI. Kesimpulan dan Saran

Dalam bab ini yang merupakan bab terakhir, yang memuat kesimpulan dan saran. Kesimpulan dimaksudkan adalah yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Dari hasil kesimpulan tersebut nantinya penulis memberikan beberapa saran kepada pihak perusahaan.

BAB II

DASAR TEORI

A. Manajemen Pembelanjaan

1. Pengertian Pembelanjaan

Pengertian pembelanjaan mengalami perkembangan sesuai dengan perkembangan fungsi pembelanjaan. Mulai dari pengertian pembelanjaan yang hanya mengutamakan mendapat dana sampai kepada pengertian pembelanjaan yang memberikan pengertian lebih besar kepada pengguna dana untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai pengertian dari pembelanjaan, penulis akan mengemukakan beberapa definisi dari para ahli, antara lain adalah :

Wolff-Birkenbihl menyatakan bahwa "Pembelanjaan itu meliputi usaha-usaha untuk menyediakan uang."¹⁾

Menurut Alex S. Nitisemito dalam bukunya Pembelanjaan Perusahaan mengemukakan pula pembelanjaan dalam arti luas, yaitu : "Semua kegiatan perusahaan yang ditujukan untuk mendapatkan dan menggunakan modal dengan cara yang paling efektif dan efisien."²⁾

1) Bambang Riyanto, Dasar-dasar pembelanjaan Perusahaan (dikutip dari N.J. Polak, Erige Grondslagen voor de Financiering der onder neming, De Erven F. Bohn N.V. Harlem, 1950, halaman 1), Penerbit Yayasan Badan Penerbit Gadjah Mada, Yogyakarta, 1983, halaman 2.

2) Alex S. Nitisemito, Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Revisi, Ghalia Indonesia, Jakarta, 1994, halaman 13.

Lebih lanjut Bambang Riyanto mengemukakan pengertian pembelanjaan dalam arti yang luas, yaitu :

"Meliputi semua aktivitas perusahaan yang bersangkutan dengan usaha mendapatkan dana yang dibutuhkan oleh perusahaan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin."³⁾

Dari beberapa definisi tersebut di atas jelaslah bahwa pembelanjaan perusahaan mempunyai fungsi ganda yaitu untuk menarik dana dari luar perusahaan dengan biaya seminimal mungkin serta untuk memaksimalkan penggunaan dana-dana dalam perusahaan.

Di waktu yang lalu manajer hanya mengurus masalah berapa besarnya dana yang diperlukan perusahaan dan siapa yang bertanggung jawab untuk memperoleh dana tersebut. Dalam sistem yang baru manajer keuangan harus bisa menjalankan fungsi utamanya, yaitu merencanakan, mencari dan memanfaatkan dana-dana untuk memaksimalkan nilai suatu perusahaan. Singkatnya, manajer keuangan membuat keputusan penting tentang pilihan sumber dan alokasi dana, sebagaimana dikemukakan oleh J. Fred. Welton dan Eugene F. Brigham dalam bukunya Dasar-dasar Manajemen Keuangan mengenai beberapa aktivitas penting manager, yaitu :

1. Peramalan dan perencanaan (Forecasting and Planning).
2. Keputusan menyangkut investasi besar dan permodalan.
3. Pengendalian (Controlling).

³⁾ Bambang Riyanto, Op.Cit., halaman 3.

4. Investasi dengan pasar modal. ⁴⁾

Maka jelaslah apabila tanggung jawab tersebut dapat dilaksanakan secara optimal, maka manajer keuangan telah memberikan bantuannya dalam usaha memaksimalkan nilai perusahaan dan kesejahteraan jangka panjang dari mereka yang terlibat di dalamnya.

2. Pengertian Piutang Dagang

Dalam dunia usaha sudah merupakan hal umum bagi perusahaan untuk memberikan piutang atas barang-barang atau jasa-jasa yang dijualnya kepada para langganannya. Dengan memberikan piutang terhadap barang-barang dan jasa tersebut berarti perusahaan tidak dapat memperoleh uang pada waktu terjadinya penjualan tersebut. Hal ini disebabkan uang hasil penjualan itu baru bisa diterima beberapa waktu kemudian.

Dengan kata lain bahwa penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi terlebih dahulu menimbulkan piutang bagi langganan dan baru kemudian pada waktu jatuh temponya akan menjadi uang masuk berasal dari pemungutan piutang.

Sebagai salah satu elemen modal kerja, piutang selalu dalam keadaan berputar secara terus menerus. Dalam keadaan normal, piutang mempunyai tingkat likwiditas yang lebih tinggi dari persediaan, karena perputaran piutang ke

⁴⁾ J. Fred Weston, Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Jilid I, Penerbit Erlangga, 1989, halaman 3-4.

kas hanya mempunyai satu langkah saja dapat menjadi uang tunai.

Investasi dalam piutang dipengaruhi oleh beberapa faktor yang harus diperhatikan oleh pihak perusahaan agar tidak terjadi kesalahan dalam mengambil kebijaksanaan manajemen untuk mengiventasikan dana dalam piutang yang dapat merugikan perusahaan itu sendiri.

Menurut Bambang Riyanto yang mempengaruhi besar kecilnya investasi dalam piutang adalah :

1. Volume penjualan kredit
2. Syarat pembayaran penjualan kredit
3. Ketentuan tentang pembayaran kredit
4. Kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang
5. Kebijaksanaan membayar dari para langganan. 5)

Makin besar proporsi kredit dari keseluruhan barang yang dijual memperbesar jumlah investasi dalam piutang. Dengan makin besarnya volume penjualan kredit setiap tahunnya berarti perusahaan harus memperbesar investasi lagi dalam bentuk piutang. Selain itu semakin besar jumlah piutang semakin besar pula resiko tetapi bersamaan dengan itu pula akan memperbesar kemampuan memperoleh laba (profitability).

Syarat pembayaran penjualan kredit dapat bersifat ketat atau lunak. Apabila perusahaan menetapkan keselamatan kreditnya daripada pertimbangan profitabilitasnya berarti kebijaksanaan kreditnya harus bersifat ketat.

5) Alex S. Nitisemito, *Op.Cit.*, halaman 76-78

Syarat yang ketat misalnya dalam bentuk batas waktu pembayaran yang pendek, pembebanan bunga yang berat pada pembayaran piutang yang terlambat.

Dalam penjualan kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimum atau plafon bagi kredit yang diberikan kepada para langganan. Makin tinggi plafon kredit yang ditetapkan bagi masing-masing langganan, makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang. Demikian pula ketentuan bagi siapa yang diberikan kredit akan semakin kecil jumlah investasi dalam piutang. Dengan demikian, maka pembatasan kredit disini bersifat kuantitatif dan kualitatif.

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang secara aktif dapat dilakukan apabila perusahaan mampu membiayai aktivitasnya dalam pengumpulan piutang tersebut, dengan ketentuan bahwa hasil yang diperoleh dari pengumpulan piutang itu lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan untuk aktivitas tersebut.

Ada sebagian langganan yang mempunyai kebiasaan untuk membayar dengan menggunakan kesempatan fasilitas cash discount dan ada pula sebagian yang tidak menggunakan kesempatan tersebut.

Perbedaan cara pembayaran ini tergantung cara penilaian mereka terhadap mana yang lebih menguntungkan diantara dua alternatif tersebut.

Besar kecilnya piutang yang dimiliki perusahaan di samping dipengaruhi kondisi perekonomian pada umumnya juga dipengaruhi oleh kebijaksanaan perkreditan yang ditentukan oleh perusahaan itu sendiri. Sementara kondisi perekonomian pada umumnya tidak bisa dipengaruhi oleh manajer keuangan, sedangkan kebijaksanaan perkreditan jelas bisa ditentukan oleh perusahaan.

Dari penjelasan di atas dapat ditarik suatu kesimpulan bahwa semakin lama para langganan membayar hutangnya akan semakin besar pula dana yang tertanam dalam piutang dan akan menimbulkan resiko kredit yang apabila tidak ditangani secara serius akan dapat mempengaruhi kelangsungan perkembangan perusahaan bahkan menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.

Ada beberapa faktor yang perlu kita pertimbangkan dalam kebijaksanaan perkreditan, yaitu sebagai berikut :

1. Standar kredit atau kualitas langganan yang akan diperkenankan akan memperoleh kredit.
2. Jangka waktu kredit, yaitu berapa lama langganan yang membeli secara kredit harus sudah membayar hutangnya.
3. Potongan (discount) akan diberikan kepada para langganan. ⁶⁾

Bila suatu perusahaan hanya memberikan kreditnya kepada langganan yang terkuat saja, maka hal ini perusahaan tidak akan menderita kerugian begitu besar dari pada

6) Suad Husnan, Manajemen Keuangan, Jilid 2, Badan Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, 1983, halaman 63.

piutang yang tak tertagih dan tidak memberikan biaya yang begitu banyak untuk departemen kredit. Tetapi sebaliknya mungkin perusahaan akan kehilangan penjualan dan laba yang dikorbankan dari hilangnya penjualan ini bisa lebih besar dari biaya yang dihindari.

Penentuan standar kredit optimal ini berhubungan dengan masalah menyamakan margin biaya kredit dengan margin laba untuk suatu kenaikan penjualan.

Biaya-biaya yang mungkin ditimbulkan dengan kualitas langganan marginal atau biaya kualitas kredit meliputi :

1. Kerugian karena piutang ragu-ragu
2. Biaya pemeriksaan dan penagihan yang lebih tinggi.
3. Dana yang lebih besar yang terikat dan tertanam dalam piutang dagang yang mengakibatkan biaya modal yang lebih tinggi, karena pelanggan yang kurang layak menerima kredit menunda pembayarannya.⁷⁾

Oleh karena itu kredit dan kualitas kredit merupakan hal yang saling berhubungan, maka penilaian terhadap kualitas langganan adalah suatu hal yang sangat penting.

Untuk itu evaluasi dan penilaian terhadap calon pembeli atau langganan adalah merupakan kegiatan yang sangat penting, karena menentukan dengan tepat pembeli mana yang akan diberikan kredit serta yang tidak diberikan atau di tolak, maka perusahaan dapat memaksimalkan piutang yang tidak dapat dibayar.

⁷⁾ J. Fred Weston & Thomas E. Copeland, Manajemen Keuangan, Erlangga, Yogyakarta, 1991, halaman 395.

Menurut Suad Husnan, langkah-langkah yang perlu diambil untuk evaluasi langganan adalah :

1. Mengumpulkan informasi yang lebih dahulu terhadap calon pembeli.
2. Menganalisis calon pembeli tersebut berdasarkan atas informasi yang diperoleh.
3. Membuat keputusan tentang kebijaksanaan kredit. 8)

Untuk mendapatkan informasi-informasi mengenai calon pelanggan, perusahaan memerlukan dana untuk pengeluaran-pengeluaran yang terjadi di dalam usaha untuk mendapatkan informasi tersebut. Untuk beberapa piutang terutama yang berjumlah sedikit, biaya untuk mengumpulkan informasi mungkin lebih banyak daripada tingkat keuntungan potensial dari piutang tersebut.

Kadang-kadang perusahaan harus puas dengan jumlah informasi yang terbatas yang dipakai sebagai dasar pengambilan keputusan. Salah satu sumber informasi yang layak dianalisa adalah laporan keuangan dalam hal ini penjual bisa memintanya dari langganan.

Setelah informasi itu diperoleh, kemudian dianalisa, bila perusahaan hanya mendasarkan diri atas informasi dari pengalaman waktu lalu, maka biaya diperlukan adalah relatif sekali karena harus melihat kembali catatan di masa yang lalu.

8) Suad Husnan, Op.cit., halaman 44.

Tentu saja perusahaan bisa melakukan suatu analisa lebih lanjut dengan menggunakan informasi tambahan biaya yang cukup mahal apabila perusahaan ingin mengetahui informasi yang lebih baik, resiko kredit tidak terbayarnya kredit yang diberikan. Sebelum perusahaan memutuskan untuk menyetujui, maka perusahaan diharapkan untuk mengadakan evaluasi resiko kredit dari para langganan tersebut.

3. Pengertian Persediaan

Persediaan barang sebagai elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu dalam keadaan berputar, dimana secara terus menerus mengalami perubahan. Persediaan adalah merupakan elemen aktiva lancar yang dianggap paling kurang likwid dibandingkan dengan elemen-elemen aktiva lancar lainnya. 9)

Menurut Sofyan Assauri :

Pengertian dari pada persediaan dalam hal ini adalah sebagai suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha yang normal atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan/proses produksi juga persediaan bahan baku yang dipergunakan dalam suatu proses produksi. 10)

9) Alex S. Nitisemito, Op.cit., halaman 69

10) Sofyan Assauri, Manajemen Produksi, Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi UI, Jakarta, 1980, halaman 176.

Jadi dalam hal ini menurut pengertian tersebut persediaan ada 3 (tiga) macam, yaitu persediaan barang jadi, persediaan barang setengah jadi dan persediaan berbentuk bahan baku yang digunakan dalam kegiatan produksi.

Faktor-faktor yang berpengaruh pada besarnya penggunaan investasi dalam persediaan adalah :

1. Tingkat penjualan
2. Sifat teknis dan lamanya proses produksi¹¹⁾, serta
3. Daya tahan produk akhir (faktor made)¹¹⁾

Di dalam masalah persediaan ini kita dapat bedakan menjadi dua hal, yakni :

1. Segi diluar pembelanjaan perusahaan, umpamanya masalah kualitas dari inventory yang diperlukan perusahaan tersebut.
2. Segi pembelanjaan setiap saat yang paling ekonomis terutama mengenai jumlah pembelanjaan tetapi tidak akan terganggunya kelancaran produksi.¹²⁾

4. Tingkat Perputaran Piutang Dagang

Dalam rangka usaha memperbesar volume penjualan, kebanyakan perusahaan menjual produknya dengan kredit. Penjualan dengan kredit tidak menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dan baru kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari piutang tersebut. Dengan demikian maka piutang merupakan elemen modal kerja yang juga selalu berputar secara terus menerus dalam rangkaian perputaran modal kerja.

¹¹⁾ J. Fred Weston & Thomas E. Copeland, Op.Cit., halaman 376.

¹²⁾ Alex S. Nitisemito, Op.Cit., halaman 79.

Untuk mengetahui berapa kali perputaran piutang tersebut yaitu dengan membagi total penjualan kredit bersih dengan rata-rata. Efisien tidaknya investasi yang ditanamkan dalam bentuk piutang tergambar dalam tindak perputarannya.

Menurut Alex S. Nitisemito :

Tingkat putaran piutang dagang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkah efisien modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang. Makin cepat perputaran piutang maka makin tinggi efisiensinya modal yang ditanamkan dalam piutang dan makin lambat perputaran piutang makin rendah tingkat efisiensi modal yang ditanamkan dalam piutang. ¹³⁾

Dari pernyataan di atas jelaslah bahwa efisiensi dan tindakan investasi yang ditanamkan dalam piutang yang tergambar dalam tingkat perputarannya.

5. Tingkat Perputaran Persediaan Barang Dagangan

Persediaan barang dagangan sebagai elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu berputar secara terus menerus mengalami perubahan. Sebagian dari investasi yang dimiliki perusahaan ditanamkan dalam persediaan ini.

Adanya investasi yang terlalu besar dalam persediaan dibandingkan dengan kebutuhan akan memperbesar beban bunga, memperbesar kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kerusakan, turunnya kualitas, sehingga hal tersebut memperkecil tingkat keuntungan.

¹³⁾ Ibid., halaman 103.

Berkaitan dengan hal ini, maka perusahaan perlu untuk mengetahui tingkat perputaran persediaannya. Tingkat perputaran persediaan barang dagangan dapat diketahui dengan membandingkan jumlah harga pokok penjualan dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut.

Menurut S. Munawir :

Tingkat perputaran persediaan menunjukkan berapa kali jumlah persediaan barang dagangan diganti dalam satu tahun (dijual atau diganti). Untuk mengetahui rata-rata persediaan disimpan dalam gudang dapat ditentukan dengan membagi hari-hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran persediaan tersebut, tingkat perputaran persediaan mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangannya dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan. ¹⁴⁾

B. Hipotesis

Sehubungan dengan permasalahan yang telah dikemukakan, maka penulis akan memberi jawaban sementara dalam bentuk hipotesis, bahwa :

"Diduga tingkat perputaran piutang dagang serta persediaan barang dagangan pada Mebel Adi Guna di Muara Badak tahun 1998 lebih baik dibandingkan dengan tahun 1997.

14) S. Munawir, Analisis Laporan Keuangan, Edisi Pertama, Liberty, Yogyakarta, 1981, halaman 78.

C. Definisi Konseptual

Berikut ini akan penulis berikan batasan mengenai konsep-konsep yang berhubungan dengan variabel yang diteliti, yaitu yang menyangkut masalah perputaran persediaan dan piutang dagang pada Mebel Adi Guna di Muara Badak.

Menurut Alex S. Nitisemito dalam bukunya mengemukakan pendapatnya mengenai tingkat perputaran piutang dagang adalah sebagai berikut :

Tingkat perputaran piutang dagang suatu perusahaan dapat menggambarkan tingkat efisiensi modal perusahaan yang ditanamkan dalam piutang. Makin cepat perputaran piutang makin tinggi efisiensinya modal yang ditanamkan dalam piutang dan makin lambat perputaran piutang makin rendahlah tingkat efisiensi modal yang ditanam dalam piutang. ¹⁵⁾

Sedangkan konsep persediaan barang dagangan dapat dikemukakan pendapat S. Munawir sebagai berikut :

Tingkat perputaran persediaan menunjukkan berapa kali jumlah persediaan barang dagangan diganti dalam satu tahun (dijual atau diganti). Untuk mengetahui rata-rata persediaan disimpan dalam gudang dapat ditentukan dengan membagikan hari-hari dalam satu tahun dengan tingkat perputaran persediaan tersebut. Tingkat perputaran persediaan mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangannya yang menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan. ¹⁶⁾

15) Alex S. Nitisemito, *Op.Cit.*, halaman 103.

16) S. Munawir, *Op.Cit.*, halaman 78.

BAB III

METODE PENDEKATAN

A. Definisi Operasional

Mebel Adi Guna adalah salah satu perusahaan di Muara Badak yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan mebel dengan merk ligna. Perusahaan ini berlokasi di Badak Satu Kampung Baru.

Masalah yang berhubungan dengan analisis tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada penelitian ini, yaitu menganalisis tingkat perputaran piutang dan persediaan pada tahun 1997 dan tahun 1998. Dalam hal ini yang akan dilihat apakah tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada perusahaan ini sudah tinggi sehingga dapat menguntungkan perusahaan atau malah sebaliknya, yaitu perputaran piutang dan persediaannya masih rendah.

Semakin tinggi atau semakin cepat tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada perusahaan tersebut menggambarkan semakin efisien penggunaan modal dalam operasi perusahaan. Sebaliknya semakin lambat tingkat perputaran piutang dan persediaan mencerminkan penggunaan modal yang tidak efisien dalam operasi perusahaan.

B. Rincian Data Yang Diperlukan

Adapun data-data yang diperlukan untuk keperluan analisis dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Gambaran umum perusahaan Mebel Adi Guna sejak berdirinya hingga saat ini.
2. Personalia dan struktur organisasi perusahaan
3. Laporan keuangan perusahaan berupa neraca dan daftar rugi laba periode tahun 1997 dan tahun 1998
4. Data penjualan selama periode tahun 1997 / 1998
5. Data-data lainnya yang masih ada hubungannya dengan masalah yang penulis teliti.

C. Jangkauan Penelitian

Penelitian ini penulis lakukan pada Mebel Adi Guna di Muara Badak. Penelitian ini diarahkan pada masalah yang berhubungan dengan perputaran piutang dan persediaan, yaitu pada bagian keuangan dan bagian penjualan pada perusahaan tersebut. Sedangkan gambaran umum perusahaan penulis dapatkan dari informasi pimpinan perusahaan tersebut.

D. Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data ini, penulis mengadakan penelitian melalui :

1. Penelitian lapangan, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dengan mengadakan pengamatan langsung

(Observasi langsung) di perusahaan yang bersangkutan beserta karyawannya, juga penulis menghimpun data maupun informasi dari catatan-catatan pembukuan perusahaan tersebut, dengan metode wawancara (interview).

2. Penelitian kepustakaan, yaitu data yang dihimpun dari buku-buku yang ada hubungannya dengan masalah penelitian ini.

E. Analisis dan Pengujian Hipotesis

Untuk membuktikan dugaan sementara (hipotesis) dalam menganalisis permasalahan yang ditemui penulis menggunakan rumus-rumus seperti berikut ini :

1. Tingkat perputaran piutang dagang :

$$\frac{\text{Net credit sales}}{\text{Average receivables}}$$

2. Piutang dagang rata-rata :

$$\frac{\text{Piutang awal} + \text{Piutang akhir}}{2}$$

3. Hari rata-rata pengumpulan piutang dagang :

$$\frac{360 \times \text{Average Receivable}}{\text{Net credit sales}}$$

4. Tingkat perputaran persediaan barang dagangan :

$$\frac{\text{Cost of good sold}}{\text{Average finished goods inventory}}$$

5. Persediaan rata-rata barang dagangan :

$$\frac{\text{Persediaan awal} + \text{persediaan akhir}}{2}$$

6. Hari rata-rata penjualan barang dagangan :

$$\frac{360 \times \text{Average inventory}}{\text{Cost of goods sold}} \quad 17)$$

17) Ibid., halaman 63

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

Mebel Adi Guna merupakan perusahaan yang berperan sebagai distributor dari mebel dengan merek Ligna. Usaha sebagai distributor mebel yang berupa perabot rumah tangga dan kantor dengan merek Ligna ini dimulai pada tahun 1983. Pada awalnya, usaha sebagai distributor Ligna ini merupakan bagian dari perdagangan umum biasa namun pada tahun 1989 dibentuklah perusahaan ini dengan nama mebel Adi Guna yang mempunyai nomor SIUP 128/17-05/PK/VI/1989.

Mebel Adi Guna yang merupakan anak perusahaan dari CV. Raya Pratama ini, selain menjual mebel dengan merek Ligna, juga melakukan penjualan alat-alat olahraga.

Adapun pemilik perusahaan adalah Bapak Tarlo Sugiar-to, sedangkan jabatan pimpinan perusahaan dipegang oleh Ibu Susan Subekti.

Usaha mebel Adi Guna di Muara Badak selaku distributor dari Ligna furniture beralamatkan di Muara Badak (Badak Satu Kampung Baru).

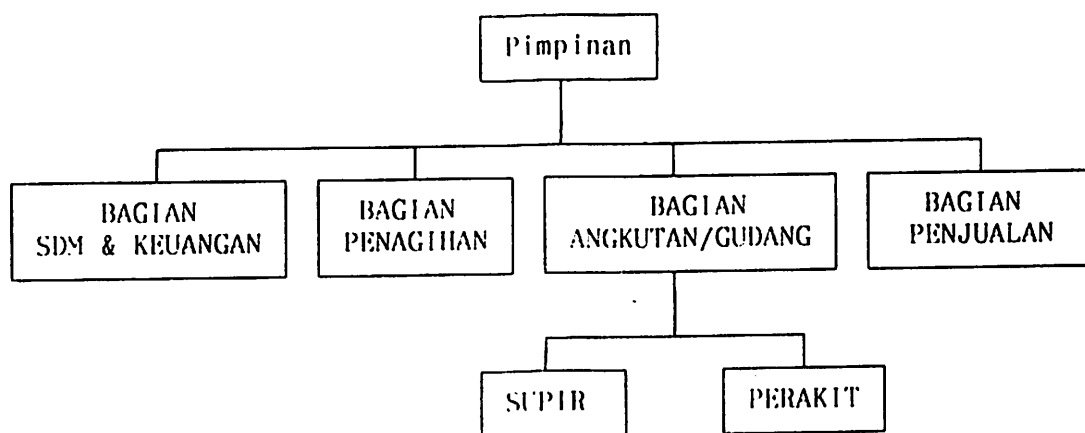
Dalam usaha memasarkan produk Ligna furniture, perusahaan menggunakan tenaga salesman untuk melayani konsumen. Disamping itu usaha pemasaran juga dilakukan melalui promosi periklanan dan potongan harga (discount

price) yang ditentukan oleh pihak produsen, namun terkadang juga ditentukan langsung oleh mebel Adi Guna sepanjang tidak merugikan perusahaan, khususnya dalam sistem penjualan dengan sistem kredit.

B. Struktur Organisasi

Dalam menjalankan kegiatan sehari-hari, perusahaan dipimpin oleh seorang pimpinan dibantu oleh beberapa orang staff dan karyawan. Sebagaimana dapat dilihat melalui struktur organisasi perusahaan sebagai berikut :

Gambar 1. Struktur Organisasi Mebel Adi Guna



Sumber data : Mebel Adi Guna Muara Badak 1999

Uraian Tugas dan Tanggung Jawab

Uraian tugas dan tanggung jawab ini diharapkan agar dapat memberikan gambaran secara rinci mengenai tugas dan tanggung jawab masing-masing fungsi dalam struktur organisasi mebel Adi Guna di Muara Badak.

Adapun tugas dan tanggung jawab itu dapat dilihat pada uraian sebagai berikut :

a. Pimpinan

Pimpinan adalah yang mempunyai wewenang untuk memegang dan menentukan jalannya mebel Adu Guna di Muara Badak selain itu juga mengawasi jalannya berbagai aktivitas perusahaan mebel Adi Guna di Muara Badak secara menyeluruh. Dalam hal ini Direktur berkewajiban mendelegasikan dalam beberapa bagian, agar dari masing-masing tugas dapat berfungsi secara efektif dan efisien.

b. Bagian Penagihan

Bagian ini melaksanakan tugas-tugas yang berhubungan dengan penagihan piutang yang merupakan hasil dari penjualan kredit. Bagian ini melakukan penagihan pada pelanggan yang piutangnya telah jatuh tempo atau lewat dari jangka waktu kredit yang ditetapkan.

c. Bagian Administrasi dan Keuangan

Tugas bagian ini adalah mengatur tertibnya administrasi dan keuangan, membuat laporan setiap akhir minggu serta membayar gaji dan upah karyawan, hutang yang sudah jatuh tempo.

d. Bagian Penjualan

Dikepalai oleh seorang Kepala Bagian Penjualan. Bagian penjualan berfungsi melayani customer yang datang sendiri atau prospek dari salesmen.

Tugas salesmen adalah mencari calon pelanggan dan pembeli dan diprioritaskan bagi customer yang potensial. Untuk mengontrol kegiatan salesmen agar tidak cross prospek sesama salesmen, maka diwajibkan :

- Membuat Laporan Kunjungan Harian setiap minggu.
- Membuat Daftar Prospek setiap bulan dan membuat Laporan Realisasi Penjualan.

Oleh karena itu sebagai salesmen dituntut untuk bekerja keras, mengetahui tehnik-tehnik pemasaran dan loyalitas yang tinggi terhadap perusahaan.

e. Bagian Angkutan/Gudang

Bagian ini erat hubungannya dengan persediaan dan penyimpanan di gudang. Bagian ini yang mengangkut barang dari pelabuhan ke gudang, menyimpan di gudang, serta mengantar barang ke konsumen.

C. Mekanisme Pendistribusian Barang Dagangan

Barang dagangan (mebel) yang dijual oleh perusahaan didapatkan dari kota Surabaya dan Jakarta dengan menggunakan transportasi kapal laut.

Barang dagangan yang dipesan oleh perusahaan akan ditampung di gudang perusahaan, kemudian didistribusikan

lagi ke show room dan siap untuk dijual. Namun untuk penjualan kredit, tidak mengambil barang-barang dari toko melainkan langsung dari gudang penyimpanan barang.

Para langganan Mebel Adi Guna yang melakukan pembelian baik itu pembelian secara tunai maupun secara kredit akan mendapatkan service yaitu berupa pengantar barang-barang sampai di tempat tanpa dipungut biaya angkut.

Adapun jenis mebel yang dijual oleh Mebel Adi Guna adalah sebagai berikut :

- I. Mebel untuk Ruang Makan, terdiri dari :
 - a. Type Tuscano
 - b. Type Martini
- II. Mebel untuk Ruang Tamu, terdiri dari :
 - a. Sofa Florida
 - b. Sofa Venesia
 - c. Sofa Alexandra
 - d. Sofa Verona
 - e. Sofa Melrose
 - f. Sofa Ellwood
 - g. Sofa Emerald
- III. Mebel untuk Ruang Tidur, terdiri dari :
 - a. Type Romano
 - b. Type Palamo
 - c. Type Arcentia
 - d. Type Donna

IV. Wall Unit (Lemari Tembok), terdiri dari :

a. Modul 180

b. Modul 70

V. Mebel untuk Ruang Kantor, terdiri dari :

a. Type Forrester

VI. Assesoris, berupa spring bed, bantal, guling dan spreii.

D. Data Keuangan Perusahaan

Untuk keperluan analisis sesuai dengan judul penelitian yang penulis kemukakan, maka data-data yang diperlukan terdiri dari beberapa data keuangan yaitu berupa neraca periode tahun 1996, 1997 dan tahun 1998.

Begitu pula halnya dengan daftar rugi laba perusahaan yang diperlukan terdiri dari laporan rugi laba periode tahun 1997 dan tahun 1998. Selain data neraca dan laporan rugi laba tersebut juga disusun daftar harga pokok penjualan yang terjadi dalam dua tahun tersebut.

Khusus untuk neraca diperlukan neraca tahun sebelumnya yaitu tahun 1996 karena untuk mengetahui besarnya saldo awal tahun 1997 harus didapatkan dari neraca tahun 1996.

Untuk lebih jelasnya mengenai data keuangan pada Mebel Adi Guna di Muara Badak, maka dapat dilihat pada tabel-tabel berikut ini :

MEBEL ADI GUNA
NERACA
Per 31 Desember 1996

AKTIVA LANCAR :	
- Kas dan Bank	Rp. 42.030.000
- Piutang	Rp. 243.765.000
- Persediaan barang dagangan	Rp. 432.675.000
	Rp. 718.470.000
AKTIVA TETAP :	
- Tanah dan Bangunan	Rp. 138.000.000
- Kendaraan	Rp. 134.980.000
- Peralatan	Rp. 104.632.000
- Inventaris	Rp. 54.988.000
- Akumulasi Penyusutan	(Rp. 25.422.000)
	Rp. 407.178.000
JUMLAH AKTIVA TETAP	Rp. 407.178.000
	Rp. 1.125.648.000
PASSIVA	
- Hutang Dagang	Rp. 454.776.000
- Hutang Bank	Rp. 300.000.000
- Modal	Rp. 305.827.000
- Laba tahun berjalan	Rp. 65.045.000
JUMLAH PASSIVA	Rp. 1.125.648.000

Mebel Adi Guna di Muara Badak 1999.

MEBEL ADI GUNA
NERACA
Per 31 Desember 1997

AKTIVA LANCAR :	
- Kas dan Bank	Rp. 40.098.000
- Piutang	Rp. 197.021.000
- Persediaan barang dagangan	Rp. 231.687.000
	468.806.000
JUMLAH AKTIVA LANCAR	
	Rp. 468.806.000
AKTIVA TETAP :	
- Tanah dan Bangunan	Rp. 138.000.000
- Kendaraan	Rp. 132.115.000
- Peralatan	Rp. 115.865.000
- Inventaris	Rp. 49.232.000
- Akumulasi Penyusutan	(Rp. 25.698.000)
	409.514.000
JUMLAH AKTIVA TETAP	
	Rp. 409.514.000
JUMLAH AKTIVA	
	Rp. 953.320.000
PASSIVA	
- Hutang Dagang	Rp. 342.037.000
- Hutang Bank	Rp. 250.000.000
- Modal	Rp. 295.079.000
- Laba tahun berjalan	Rp. 66.204.000
	953.320.000
JUMLAH PASSIVA	
	Rp. 953.320.000

Sumber : Mebel Adi Guna di Muara Badak 1999.

MEBEL ADI GUNA
NERACA
Per 31 Desember 1998

AKTIVA LANCAR :	
- Kas dan Bank	Rp. 25.839.000
- Piutang	Rp. 233.014.000
- Persediaan barang dagangan	Rp. 265.476.000
	Rp. 524.329.000
AKTIVA TETAP :	
- Tanah dan Bangunan	Rp. 138.000.000
- Kendaraan	Rp. 152.793.000
- Peralatan	Rp. 122.960.000
- Inventaris	Rp. 48.990.000
- Akumulasi Penyusutan	(Rp. 26.023.000)
	Rp. 476.543.000
JUMLAH AKTIVA	Rp. 1.000.872.000
PASSIVA	
- Hutang Dagang	Rp. 335.787.000
- Hutang Bank	Rp. 300.000.000
- Modal	Rp. 280.750.000
- Laba tahun berjalan	Rp. 84.335.000
	Rp. 1.000.872.000

Mebel Adi Guna di Muara Badak 1999.

Tabel 1. Harga Pokok Penjualan Pada Mebel Adi Guna di Muara Badak tahun 1997.

KETERANGAN	JUMLAH
Persediaan awal barang	Rp. 432.675.000
Pembelian barang	Rp. 1.543.321.000
	Rp. 1.975.996.000
Persediaan akhir barang	Rp. 231.687.000
Harga pokok penjualan	Rp. 1.744.309.000

Sumber : Mebel Adi Guna di Muara badak 1999.

Tabel 2. Harga Pokok Penjualan Pada Mebel Adi Guna di Muara Badak tahun 1998.

KETERANGAN	JUMLAH
Persediaan awal barang	Rp. 231.687.000
Pembelian barang	Rp. 2.461.930.000
	Rp. 2.693.617.000
Persediaan akhir barang	Rp. 265.476.000
Harga pokok penjualan	Rp. 2.428.141.000

Sumber : Mebel Adi Guna di Muara Badak 1999.

MEBEL ADI GUNA
LAPORAN RUGI LABA
Per 31 Desember 1997

KETERANGAN	JUMLAH
Penjualan bersih	Rp. 1.883.303.000
Harga pokok penjualan	Rp. 1.744.309.000
	Rp. 138.994.000
Biaya-biaya Operasi :	
- Biaya Adm. dan Umum	Rp. 46.321.000
- Bunga Bank	Rp. 14.865.000
	Rp. 61.186.000
Laba sebelum pajak	Rp. 77.808.000
Pajak	Rp. 11.654.000
Laba sesudah pajak	Rp. 66.154.000

Sumber : Mebel Adi Guna di Muara Badak 1999.

MEBEL ADI GUNA
LAPORAN RUGI LABA
Per 31 Desember 1998

KETERANGAN	JUMLAH
Penjualan bersih	Rp. 2.589.176.000
Harga pokok penjualan	Rp. 2.428.141.000
	Rp. 161.035.000
Biaya-biaya Operasi :	
- Biaya Adm. dan Umum	Rp. 47.344.000
- Bunga Bank	Rp. 16.865.000
	Rp. 64.209.000
Laba sebelum pajak	Rp. 96.826.000
Pajak	Rp. 12.491.000
Laba sesudah pajak	Rp. 84.335.000

Sumber : Mebel Adi Guna di Muara Badak 1999.

E. DATA PENJUALAN

Dalam usaha perdagangan mebel, perusahaan Mebel Adi Guna di Muara Badak, maka kebijaksanaan yang ditempuh perusahaan ini adalah dengan melakukan penjualan secara kredit serta penjualan secara tunai. Penjualan secara kredit biasanya ditujukan kepada perusahaan-perusahaan yang telah berlangganan pada Mebel Adi Guna. Sedangkan penjualan secara tunai lebih banyak dilakukan pada pembeli umum atau tidak berlangganan.

Untuk lebih jelasnya mengenai besarnya penjualan selama tahun 1997 dan tahun 1998 pada Mebel Adi Guna dapat dilihat pada tabel-tabel berikut :

Tabel 3. Data Penjualan Kredit Pada Mebel Adi Guna di Muara Badak Tahun 1997.

KETERANGAN	JUMLAH
Januari	Rp. 102.442.000
Pebruari	Rp. 98.142.000
Maret	Rp. 121.000.000
April	Rp. 84.328.000
Mei	Rp. 78.342.000
Juni	Rp. 101.234.000
Juli	Rp. 97.554.000
Agustus	Rp. 110.435.000
September	Rp. 90.326.000
Oktober	Rp. 104.244.000
Nopember	Rp. 99.031.000
Desember	Rp. 100.321.000
Jumlah	Rp. 1.187.399.000

Sumber : Mebel Adi Guna di Muara Badak 1999.

Tabel 4. Data Penjualan Kredit Pada Mebel Adi Guna di Muara Badak Tahun 1998

KETERANGAN	JUMLAH
Januari	Rp. 98.342.000
Pebruari	Rp. 110.035.000
Maret	Rp. 89.576.000
April	Rp. 80.300.000
Mei	Rp. 99.338.000
Juni	Rp. 109.395.000
Juli	Rp. 112.032.000
Agustus	Rp. 96.452.000
September	Rp. 103.098.000
Oktober	Rp. 96.786.000
Nopember	Rp. 102.984.000
Desember	Rp. 98.065.000
Jumlah	Rp. 1.196.403.000

Sumber : Mebel Adi Guna di Muara Badak 1999.

Tabel 5. Data Penjualan Tunai Pada Mebel Adi Guna di Muara Badak Tahun 1997

KETERANGAN	JUMLAH
Januari	Rp. 57.992.000
Pebruari	Rp. 53.042.000
Maret	Rp. 60.978.000
April	Rp. 58.354.000
Mei	Rp. 48.054.000
Juni	Rp. 45.887.000
Juli	Rp. 53.098.000
Agustus	Rp. 54.534.000
September	Rp. 50.221.000
Oktober	Rp. 51.064.000
Nopember	Rp. 76.495.000
Desember	Rp. 86.187.000
Jumlah	Rp. 695.906.000

Sumber : Mebel Adi Guna di Muara Badak 1999.

Tabel 6. Data Penjualan Tunai Pada Mebel Adi Guna di Muara Badak Tahun 1998

KETERANGAN	JUMLAH
Januari	Rp. 116.481.000
Pebruari	Rp. 120.045.000
Maret	Rp. 117.437.000
April	Rp. 100.342.000
Mei	Rp. 102.378.000
Juni	Rp. 112.432.000
Juli	Rp. 124.327.000
Agustus	Rp. 118.665.000
September	Rp. 106.862.000
Oktober	Rp. 128.356.000
Nopember	Rp. 123.328.000
Desember	Rp. 127.120.000
Jumlah	Rp. 1.397.773.000

Sumber : Mebel Adi Guna di Muara Badak 1999.

Tabel 7. Rekapitulasi Penjualan Pada Mebel Adi Guna di Muara Badak Tahun 1997 dan Tahun 1998.

TAHUN	PENJUALAN	
	KREDIT	TUNAI
1997	Rp. 1.187.399.000	Rp. 695.906.000
1998	Rp. 1.196.403.000	Rp. 1.397.773.000

Sumber : Diolah dari tabel 3,4,5 dan 6.

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Analisis

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di perusahaan Mebel Adi Guna di Muara Badak, maka akan dibahas persoalan yang berhubungan dengan masalah tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada perusahaan tersebut.

Masalah tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan yang akan dianalisis, yaitu tingkat perputaran piutang dan persediaan periode tahun 1997 dan tahun 1998, sehingga pada akhirnya akan dapat diketahui berapa kali perputaran piutang dan persediaan barang dagangan yang terjadi pada Mebel Adi Guna selama dua tahun tersebut.

Dengan diketahuinya tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan, maka akan dibahas secara deskriptif mengenai keadaan perputaran piutang dan persediaan dengan melihat perbandingan yang terjadi antara tahun 1997 dan tahun 1998.

Untuk lebih jelasnya mengenai perhitungan tingkat perputaran piutang dan persediaan barang dagangan pada perusahaan ini dapat dilihat pada perhitungan sebagai berikut :

Periode Tahun 1997

1. Tingkat perputaran piutang dagang

Untuk mengetahui tingkat perputaran piutang dagang tahun 1997 yaitu dengan cara membagikan antara penjualan kredit bersih (net credit sales) dengan rata-rata piutang yang terjadi pada tahun tersebut.

Net credit sales pada Mebel Adi Guna dalam tahun 1997 adalah sebesar Rp. 1.187.399.000,- sedangkan rata-rata piutang pada tahun tersebut dapat diketahui dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Saldo awal} + \text{Saldo akhir piutang}}{2}$$

Dari neraca tahun 1996 diketahui bahwa piutang dagang yang sebesar Rp. 243.765.000,- dan tahun 1997 jumlah piutang sebesar Rp. 197.021.000,-.

Dengan demikian rata-rata piutang pada periode tahun 1997 dapat dihitung, yaitu :

$$= \frac{\text{Rp. 243.765.000,-} + \text{Rp. 197.021.000,-}}{2}$$

$$= \text{Rp. 220.393.000,-}$$

Berdasarkan data yang ada diketahui penjualan kredit bersih (net credit sales) pada tahun 1997 adalah sebesar Rp. 1.187.399.000,-. Dengan demikian tingkat perputaran piutang pada tahun 1997 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Rumus} &= \frac{\text{Penjualan kredit bersih tahun 1997}}{\text{Rata-rata piutang dagang tahun 1997}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= \frac{\text{Rp. 1.187.399.000,-}}{\text{Rp. 220.393.000,-}} \times 1 \text{ kali} \\
 &= 5,39 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

2. Tingkat perputaran persediaan barang dagangan

Tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada Mebel Adi Guna tahun 1997 dapat diketahui yaitu dengan cara membagikan harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan pada tahun yang sama.

Besarnya harga pokok penjualan seperti yang ada pada data penelitian pada tahun 1997 Rp. 1.744.309.000,-. Sedangkan rata-rata persediaan barang dagangan dapat diketahui dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Saldo awal} + \text{Saldo akhir persediaan 1997}}{2}$$

Dari data neraca tahun 1996 diketahui besarnya persediaan barang dagangan Rp. 432.775.000,- dan pada neraca tahun 1997 sebesar Rp. 231.687.000,-.

Dengan demikian rata-rata persediaan barang dagangan tahun 1997 dapat diketahui, yaitu :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Rp. 231.687.000,-} + \text{Rp. 432.675.000,-}}{2} \\
 &= \frac{\text{Rp. 664.362.000,-}}{2} \\
 &= \text{Rp. 332.181.000,-}
 \end{aligned}$$

Tingkat perputaran persediaan barang dagangan tahun 1997 dapat diketahui dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned} \text{Rumus} &= \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Rata-rata persediaan}} \times 1 \text{ kali} \\ &= \frac{\text{Rp. 1.744.309.000,-}}{\text{Rp. 332.181.000,-}} \times 1 \text{ kali} \\ &= 5,25 \text{ kali.} \end{aligned}$$

Periode tahun 1998

1. Tingkat perputaran piutang dagang

Seperti diketahui perhitungan tahun 1997 bahwa tingkat perputaran piutang akan dapat diketahui setelah rata-rata piutang dagang tahun tersebut diketahui.

Berdasarkan hasil penelitian yaitu neraca tahun 1997 diketahui bahwa piutang dagang pada Mebel adi Guna adalah sebesar Rp. 197.021.000,- sedangkan piutang dagang pada tahun 1998 adalah Rp. 233.014.000,-

dari angka-angka tersebut dapat dihitung rata-rata piutang dagang tahun 1998 yaitu :

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp. 197.021.000,-} + \text{Rp. 233.014.000,-}}{2} \\ &= \frac{\text{Rp. 430.035.000,-}}{2} \\ &= \text{Rp. 215.017.500,-} \end{aligned}$$

Setelah rata-rata piutang tahun 1998 diketahui, maka berdasarkan data yang ada bahwa penjualan kredit bersih pada tahun yang sama adalah Rp. 1.196.403,-. Berdasarkan angka tersebut, maka selanjutnya tingkat perputaran piutang dapat diketahui, yaitu :

$$\begin{aligned} \text{Rumus} &= \frac{\text{Penjualan kredit bersih tahun 1998}}{\text{Rata-rata piutang dagang tahun 1998}} \times 1 \text{ kali} \\ &= \frac{\text{Rp. 1.196.403.000,-}}{\text{Rp. 215.017.000,-}} \times 1 \text{ kali} \\ &= 5,56 \text{ kali} \end{aligned}$$

2. Tingkat perputaran persediaan barang dagangan

Tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada Mebel Adi Guna tahun 1998 dapat diketahui yaitu dengan perhitungan sebagai berikut :

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Harga pokok penjualan}}{\text{Rata-rata persediaan}} \times 1 \text{ kali}$$

Dari perhitungan harga pokok penjualan diketahui bahwa besarnya harga pokok penjualan pada tahun 1998 adalah sebesar Rp. 2.428.141.000,- sedangkan rata-rata persediaan dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Saldo awal} + \text{Saldo akhir persediaan 1998}}{2}$$

Dari data diketahui bahwa besarnya saldo awal persediaan tahun 1998 adalah sebesar Rp. 231.687.000,- dan

saldo akhirnya sebesar Rp. 265.476.000,-. Dari angka tersebut dapat dihitung rata-rata persediaan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 & \text{Rp. 231.687.000,-} + \text{Rp. 265.476.000,-} \\
 = & \frac{\hspace{10em}}{2} \\
 & \text{Rp. 497.163.000,-} \\
 = & \frac{\hspace{10em}}{2} \\
 = & \text{Rp. 248.581.500,-}
 \end{aligned}$$

Dengan demikian tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada Mebel Adi Guna tahun 1998 dapat diketahui, yaitu :

$$\begin{aligned}
 & \frac{\text{Rp. 2.428.141.000,-}}{\text{Rp. 248.581.000,-}} \times 1 \text{ kali} \\
 = & 9,77 \text{ kali}
 \end{aligned}$$

B. Pembahasan

Berdasarkan hasil perhitungan analisis terhadap data yang diperoleh dari hasil penelitian pada Mebel Adi Guna di Muara Badak berikut ini penulis mencoba untuk memahaminya secara deskriptif sebagai berikut.

Pada tahun 1997 diketahui tingkat perputaran piutang dagang adalah sebanyak 5,39 kali dan tahun 1998 sebanyak 5,56 kali.

Dengan melihat perbandingan tersebut di atas dapat dikatakan bahwa tingkat perputaran piutang pada perusahaan

ini tahun 1997 dan tahun 1998 tidak jauh berbeda, bahkan relatif dapat dikatakan sama, yaitu sebanyak kurang lebih 5 kali dalam setahun. Ini dapat dilihat dari perhitungan di bawah ini, yaitu kalau dilihat dalam jumlah hari maka perputaran pada tahun 1997 dan tahun 1998 sebagai berikut:

$$\text{Rumus} = \frac{360 \times \text{Average Receivable}}{\text{net credit sales}} \times 1 \text{ hari}$$

Untuk tahun 1997 :

$$\begin{aligned} &= \frac{360 \times \text{Rp. } 220.393.000,-}{\text{Rp. } 1.187.399.000,-} \times 1 \text{ hari} \\ &= 66,8 \text{ hari} \\ &= 67 \text{ hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Untuk tahun 1998 :

$$\begin{aligned} &= \frac{360 \times \text{Rp. } 215.017.500,-}{\text{Rp. } 1.196.403.000,-} \times 1 \text{ hari} \\ &= 64,7 \text{ hari} \\ &= 65 \text{ hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Dari perbandingan tersebut, maka dapat diketahui bahwa perputaran piutang tahun 1997 lebih lambat sebanyak 2 hari dibandingkan dengan tahun 1998.

Setelah membandingkan kedua periode tersebut di atas, selanjutnya dilihat dari kebijaksanaan perusahaan yang menetapkan masa pemberian piutang rata-rata ditetapkan sebanyak 2 bulan atau 60 hari. Maka keadaan yang terjadi

pada Mebel Adi Guna baik pada tahun 1997 maupun 1998 belum menggembarakan, karena belum sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan yaitu masa perputaran piutang tersebut lebih dua bulan sekali.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa investasi modal yang ditanamkan dalam piutang Mebel Adi Guna selama tahun 1997 dan tahun 1998 dapat dikatakan belum terlaksana dengan efisien.

Selanjutnya untuk melihat berapa kali perputaran persediaan barang dagangan dalam satu periode, yaitu dalam satu tahun pada tahun 1997 dan tahun 1998, maka rata-rata hari persediaan barang dagangan berada dalam gudang persediaan dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Rumus} = \frac{360 \times \text{Rata-rata persediaan barang dagangan}}{\text{Harga pokok penjualan}} \times 1 \text{ hari}$$

Untuk tahun 1997 :

$$= \frac{360 \times \text{Rp } 332.181.000,-}{\text{Rp } 1.744.309.000,-} \times 1 \text{ hari}$$

$$= \frac{\text{Rp } 119.585.160.000,-}{\text{Rp } 1.744.309.000,-} \times 1 \text{ hari}$$

$$= 68,6 \text{ Hari}$$

$$= 69 \text{ hari (dibulatkan)}$$

Untuk tahun 1998 :

$$= \frac{360 \times \text{Rp } 248.581.000,-}{\text{Rp } 2.428.141.000,-} \times 1 \text{ hari}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{Rp } 89.489.160.000.-}{\text{Rp } 2.428.141.000.-} \times 1 \text{ hari} \\ &= 36,9 \text{ hari} \\ &= 37 \text{ hari (dibulatkan)} \end{aligned}$$

Dengan melihat perhitungan tersebut diatas, maka dapat dikatakan bahwa tingkat perputaran persediaan barang dagangan tahun 1998 lebih cepat dibandingkan dengan tahun 1997. Pada tahun 1998 perputaran persediaan 37 hari sekali dan tahun 1997 sebanyak 69 hari sekali.

Keadaan tersebut menggambarkan bahwa dana yang diinvestasikan pada persediaan barang dagangan tahun 1998 lebih produktif dibandingkan tahun 1997.

Selanjutnya kalau dihubungkan dengan apa yang penulis uraikan dari latar belakang penulisan ini dan hipotesis yang penulis kemukakan bahwa tingkat perputaran persediaan dan piutang dagang pada tahun 1998 lebih cepat dibandingkan tahun 1997 ternyata dapat dibuktikan.

Yang menjadi masalah adalah seperti yang penulis uraikan dalam latar belakang penulisan skripsi ini bahwa sering terjadi jumlah piutang yang relatif cukup besar pada neraca, bukan sebagai akibat lambatnya perputaran piutang. Tapi ternyata jumlah atau nominal piutang oleh pelanggan memang setiap transaksi cukup besar.

Begitu pula halnya dengan persediaan barang, bukan akibat lambatnya perputaran persediaan tetapi sebagai akibat jumlah setiap order barang selalu dalam kuantitas yang cukup besar, sehingga nilai persediaan itu sendiri dalam struktur neraca selalu besar pula.

BAB VI
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yang penulis kemukakan dalam analisis dan pembahasan terhadap data yang diperoleh, maka berikut ini akan dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Tingkat perputaran piutang dagang yang terjadi pada mebel Adi Guna dalam tahun 1997 dan tahun 1998 belum mencapai standar yang diharapkan karena belum sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan. Pada tahun 1997 tingkat perputaran piutangnya sebanyak 5,39 kali dan tahun 1998 sebanyak 5,56 kali. Sedangkan kebijaksanaan perusahaan sebanyak 6 kali dalam setahun atau 2 bulan.
2. Kalau dibandingkan antara tahun 1997 dan tahun 1998 tingkat perputaran piutang dagang dapat dikatakan relatif sama, yaitu kurang lebih 5 kali dalam setahun. Kalau dihitung dalam jumlah hari maka tahun 1997 selama 67 hari dan tahun 1998 selama 65 hari, jadi perbedaannya hanya selama 2 hari.
3. Tingkat perputaran persediaan barang dagangan pada tahun 1997 dan tahun 1998 kondisinya juga dapat dikatakan cukup baik, karena itu investasi modal dalam bentuk persediaan dapat dikatakan baik. Tingkat perputaran

persediaan tahun 1997 sebanyak 5,25 kali dan tahun 1998 sebanyak 9,77 kali. Keadaan ini menggambarkan bahwa tahun 1997. Hal ini bisa di lihat dari lama perputaran dalam hari, tahun 1997 selama 69 hari sedangkan tahun 1998 hanya selama 37 hari saja.

4. Dengan melihat hasil perhitungan tersebut, dapat dikatakan secara keseluruhan bahwa tingkat perputaran persediaan dan perhitungan dagang pada Mebel Adi Guna tahun 1998 lebih baik dibandingkan dengan tahun 1997 seperti yang penulis kemukakan dalam hipotesis ternyata terbukti. Walaupun peraturan piutang dagang masih dibawah standar yang disesuaikan dengan kebijaksanaan perusahaan.

B. Saran

Dalam kesempatan ini penulis ini menyampaikan beberapa saran yang ditujukan kepada manajemen Mebel adi Guna sebagai berikut ini :

1. Dalam kebijaksanaan penjualan kredit yang dilakukan selama ini hendaklah dapat ditingkatkan, dimana tingkat perputaran piutang dagang yang terjadi relatif masih dibawah standar yang menggambarkan investasi dalam bentuk piutang tersebut berjalan kuran efisien.
2. Kebijaksanaan persediaan barang dagangan selama tahun 1997 dan tahu 1998 keadaan cukup baik, artinya dana yang ditanamkan dalam persediaan tersebut cukup produk-

tif. Oleh karena itu apa yang terjadi selama dua tahun tersebut untuk masa-masa yang akan datang hendaknya dapat dipertahankan.

3. Dalam menjalankan kebijaksanaan pengumpulan piutang, hendaknya aktivitas yang dilakukan selama ini lebih ditingkatkan. Demikian pula dalam hal ketentuan bagi pelanggan yang hendak diberikan penjualan secara kredit agar dapat dilakukan ketentuan yang semakin selektif, baik bersifat kuantitatif maupun kualitatif.

DAFTAR PUSTAKA

- ALEX S. SITISEMITO, 1994. Pembelanjaan Perusahaan, Edisi Revisi, Ghalia Indonesia, Jakarta.
- BAMBANG RIYANTO, 1983. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan, Penerbit Yayasan Badan penerbit Gadjah Mada, Yogyakarta.
- J. FRED WESTON, 1989. Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Jilid I, Penerbit Erlangga, Yogyakarta.
- J. FRED WESTON & THOMAS E. COPELAND, 1991. Manajemen Keuangan, Erlangga, Yogyakarta.
- S. MUNAWIR, 1981. Analisa Laporan Keuangan, Edisi pertama, Liberty, Yogyakarta.
- SOFYAN ASSAURI, 1980. Manajemen Produksi, Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas UI, Jakarta.
- SUAD HUSNAN, 1983. Manajemen Keuangan, Jilid 2, Badan penerbitan Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.