

**ANALISIS PENGARUH TINGKAT PERPUTARAN  
PERSEDIAAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA  
PT FASARAH NADA RABBANI**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagai Syarat Penyelesaian  
Program Studi D-IV Manajemen Bisnis Industri  
Pada Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri**

Oleh :

**RAHMA MAULINA**

**1712112**



**KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN  
POLITEKNIK STMI JAKARTA d.h.  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI**

**JAKARTA**

**2016**

**LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING**

JUDUL TUGAS AKHIR

**“ANALISIS PENGARUH TINGKAT PERPUTARAN PERSEDIAAN  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA  
PT FASARAH NADA RABBANI”**

DISUSUN OLEH :

NAMA : RAHMA MAULINA

NIM : 1712112

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan  
dan dipertahankan dalam Tugas Akhir  
Politeknik STMI Jakarta d.h.  
Sekolah Tinggi Manajemen Industri

Menyetujui

Jakarta, 22 September 2016

Dosen Pembimbing

(Drs. Mulyono, MM)

NIP. 195309011963031001

POLITEKNIK STMI JAKARTA d.h.  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I  
JAKARTA

**POLITEKNIK STMI JAKARTA d.h.  
SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INDUSTRI  
KEMENTERIAN PERINDUSTRIAN R.I**

**LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PENGUJI**

JUDUL TUGAS AKHIR :

**“ANALISIS PENGARUH TINGKAT PERPUTARAN PERSEDIAAN  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA  
PT FASARAH NADA RABBANI”**

DISUSUN OLEH

NAMA : RAHMA MAULINA

NIM : 1712112

PROGRAM STUDI : MANAJEMEN BISNIS INDUSTRI

Telah diuji Oleh Tim Penguji dalam Sidang Tugas Akhir Program Studi  
Manajemen Bisnis Industri di Sekolah Tinggi Manajemen Industri  
pada hari Jumat, 03 Oktober 2016

Menyetujui,  
Jakarta, November 2016

Penguji 1

(Drs. Mulyono, MM)

Penguji 2

(Drs. Ubaldus Upa, MS)

Penguji 3

(Dra. Sri Daryuni, MM)

Penguji 4

(Drs. Parlindungan Pardosi, MM)

## **LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR**

## **LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN**

Saya mahasiswa Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Industri, Kementerian Perindustrian R.I.

Nama : RAHMA MAULINA  
NIM : 1712112  
Jurusan : Manajemen Bisnis Industri

Dengan ini menyatakan bahwa hasil karya Tugas Akhir yang saya buat dengan judul :

### **ANALISIS PENGARUH TINGKAT PERPUTARAN PERSEDIAAN TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT FASARAH NADA RABBANI**

- Dibuat dan diselesaikan, dengan menggunakan literature hasil kuliah, survey lapangan, dosen pembimbing, melalui tanya jawab serta buku-buku jurnal acuan yang tertera dalam referensi pada Tugas Akhir ini.
- Bukan merupakan duplikasi karya tulis yang sudah dipublikasikan atau yang pernah dipakai untuk mendapatkan gelar sarjana sains terapan/sarjana di Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Tinggi Manajemen Bisnis Industri atau Universitas/Perguruan Tinggi lain, kecuali pada bagian-bagian tertentu digunakan sebagai referensi yang semestinya.
- Bukan merupakan karya tulis terjemahan dari kumpulan buku atau judul acuan yang tertera dalam referensi pada karya Tugas Akhir saya.

Jika terbukti saya tidak memenuhi apa yang telah saya nyatakan seperti diatas, maka karya Tugas Akhir saya ini dibatalkan.

Jakarta, 21 September 2016  
Pembuat Pernyataan

(RAHMA MAULINA)

## ABSTRAK

PT Fasarah Nada Rabbani merupakan industri kecil yang bergerak di bidang plastik dan karet. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Muchlis Ridha, ST dengan produk andalannya berupa segel gas. Tingkat produksi di perusahaan ini semakin meningkat, sehingga mengakibatkan semakin meningkatnya volume penjualan. Hal tersebut membuat persediaan, baik persediaan bahan baku, barang setengah jadi, maupun barang jadi harus diperhatikan. Akan tetapi, apakah dengan adanya persediaan tersebut, perputaran persediaan dan volume penjualan juga akan meningkat?. Lalu, seberapa besarkah tingkat perputaran persediaan berpengaruh terhadap volume penjualan. Peneliti akan melakukan analisis untuk mengetahui tingkat perputaran persediaan setiap tahun, mengetahui volume penjualan perusahaan setiap tahun, mengetahui seberapa besar pengaruh yang diberikan oleh tingkat perputaran persediaan terhadap volume penjualan. Metode yang dipakai adalah analisis regresi linier sederhana dan pengujian menggunakan aplikasi SPSS. Periode penelitian adalah tahun 2011-2015. Hasil penelitian mengatakan bahwa tingkat perputaran persediaan pada PT Fasarah Nada Rabbani setiap tahun mengalami peningkatan. Tingkat perputaran persediaan rata-rata sebesar 51,8352 kali atau dengan persentase rata-rata sebesar 13,64%. Tingkat perputaran per tahun yaitu, 37,02 kali (2011), 43,13 kali (2012), 49,60 kali (2013), 59,93 kali (2014), 69,47 kali (2015). Volume penjualan yang diperoleh oleh PT Fasarah Nada Rabbani, yaitu sebesar Rp3.584.000.000 (2011), Rp3.847.500.000 (2012), Rp4.118.000.000 (2013), Rp4.395.500.000 (2014), Rp4.680.000.000 (2015). Persentase kenaikan sebesar 7,35% (2012), 7,03% (2013), 6,73% (2014), 6,47% (2015). Besarnya pengaruh yang diberikan oleh tingkat perputaran persediaan terhadap volume penjualan, yaitu 16,57. Dengan demikian, terdapat pengaruh yang signifikan antara tingkat perputaran persediaan (X) terhadap volume pendapatan (Y). Hal tersebut dapat dilihat dari pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t didapat nilai thitung = 16,57, sedangkan ttabel 3,182. Dimana thitung > ttabel. Besarnya kontribusi yang diberikan oleh perputaran persediaan terhadap volume penjualan adalah sebesar 99,46%, sedangkan sisanya sebesar 0,54 % adalah pengaruh dari faktor lain di luar perputaran persediaan.

Kata kunci : *perputaran persediaan, penjualan*

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur Alhamdulillah kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini. Tugas Akhir ini dibuat bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan program Diploma IV jurusan Manajemen Bisnis Industri pada Politeknik STMI Jakarta d.h. Sekolah Manajemen Bisnis Industri.

Dalam kesempatan ini penyusun memaparkan Tugas Akhir ini dengan judul “**Analisis Pengaruh Tingkat Perputaran Persediaan Terhadap Volume Penjualan Pada PT Fasarah Nada Rabbani**”, sehingga diharapkan dengan tersusunnya Tugas Akhir ini dapat dijadikan bahan untuk memperdalam pengetahuan bagi penulis maupun mahasiswa pada umumnya.

Keberhasilan dalam menyelesaikan laporan ini tidak terlepas dari bantuan dan dorongan berbagai pihak yang tidak ternilai harganya. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-sebesarnya kepada:

1. Bapak Dr. Mustofa, ST, MT selaku direktur Politeknik STMI Jakarta
2. Bapak Drs. Mulyono, MM selaku ketua jurusan Administrasi Bisnis Otomotif d.h. Manajemen Bisnis Industri sebagai dosen pembimbing, beserta Bapak Yulius Jatmiko, MM selaku sekretaris jurusan yang telah memberikan arahan teknis, bimbingan dan nasehat dalam penyusunan tugas akhir ini.
3. Bapak Muchlis Ridha, ST, selaku pemilik PT Fasarah Nada Rabbani yang telah memberi izin kepada penulis untuk melakukan riset, serta membantu dan mempermudah penulis untuk menyelesaikan tugas akhir.
4. Bapak Daru Wijaya dan Bapak Hendrico selaku pembimbing selama penulis melakukan penelitian di PT Fasarah Nada Rabbani, Mbak Marya, Pak Ade dan seluruh karyawan PT Fasarah Nada Rabbani yang telah bersedia membantu selama penulis melakukan penelitian.

5. Kedua Orangtua penulis yang telah memberikan cinta, kasih sayang, doa, semangat, motivasi, dorongan material dan moral, sehingga penulis mampu menyelesaikan laporan ini.
6. Rintani Astuti, selaku teman dan sahabat penulis yang telah memberikan bantuan, motivasi, semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Julia Friska dan teman-teman seperjuangan penulis (Cintia Meri, Safrina, Tri Astuti, Mustika Mawarti, dan Dini Amalia) yang telah membantu, memberikan semangat dan memberi masukan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Jasa, semangat, dan motivasi semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan laporan ini masih jauh dari sempurna, baik dari segi isi maupun penyajiannya. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya pengalaman dan kemampuan yang dimiliki oleh penulis. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang sangat membangun sangat penulis harapkan dari para pembaca.

Akhir kata penulis berharap semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Jakarta, 27 Juli 2016

Penulis

Rahma Maulina

## DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PEMBIMBING.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN DOSEN PENGUJI.....	iii
LEMBAR BIMBINGAN TUGAS AKHIR.....	iv
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN.....	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1    Latar Belakang Masalah.....	1
1.2    Rumusan Masalah.....	2
1.3    Batasan Masalah.....	3
1.4    Tujuan Penelitian.....	3
1.5    Manfaat Penelitian.....	3
1.6    Sistematika Penulisan.....	4
BAB II.....	6
LANDASAN TEORI.....	6
2.1    Aspek Keuangan.....	6
2.1.1    Pengertian Manajemen Keuangan.....	6
2.1.2    Tujuan Manajemen Keuangan.....	6
2.1.3    Fungsi Manajemen Keuangan.....	7
2.1.4    Pengertian Laporan Keuangan.....	8
2.1.5    Tujuan Laporan Keuangan.....	9
2.1.6    Laporan Laba Rugi.....	9
2.1.6.1    Pengertian Laporan Laba-Rugi.....	9
2.1.6.2    Kegunaan Laporan Laba Rugi.....	9

2.1.6.3	Format Laporan Laba Rugi .....	10
2.1.7	Laporan Perubahan Modal .....	11
2.1.7.1	Pengertian Laporan Perubahan Modal .....	11
2.1.7.2	Kegunaan Laporan Perubahan Modal .....	11
2.1.7.3	Format Laporan Perubahan Modal .....	12
2.1.8	Laporan Neraca .....	12
2.1.8.1	Pengertian Laporan Neraca .....	12
2.1.8.2	Pengelompokan Pos-Pos Neraca .....	12
2.1.8.3	Format Laporan Neraca .....	16
2.1.2	Laporan Arus Kas .....	16
2.1.10	Persediaan .....	16
2.1.11	Penjualan .....	22
2.1.12	Keterkaitan Antara Perputaran Persediaan Dengan Penjualan....	23
2.2	Aspek Pemasaran .....	23
2.2.1	Pengertian Manajemen Pemasaran .....	23
2.2.2	Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	23
2.3	Aspek Produksi .....	26
2.3.1	Pengertian Manajemen Produksi .....	26
2.3.2	Ruang Lingkup Manajemen Produksi dan Operasi .....	26
2.4	Aspek Personalia .....	28
2.4.1	Pengertian Manajemen Personalia .....	28
2.4.2	Proses manajemen sumberdaya manusia .....	28
2.4.3	Produktivitas Kerja .....	30
2.4.3.1	Pengertian produktivitas .....	30
2.4.3.2	Menghitung Produktivitas .....	30
BAB III	.....	31
METODOLOGI PENELITIAN	.....	31
3.1	Jenis dan Sumber Data .....	31
3.2	Metode Pengumpulan Data .....	32
3.3	Metode Pengolahan Data dan Analisis Data .....	33
BAB IV	.....	37

PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA .....	37
4.1    Pengumpulan Data .....	37
4.1.1    Gambaran Umum Perusahaan .....	37
4.1.1.1    Sejarah Singkat Perusahaan.....	37
4.1.1.2    Lokasi Perusahaan .....	38
4.1.1.3    Profil Perusahaan.....	38
4.1.1.4    Struktur Organisasi Perusahaan.....	39
4.1.1.5    Deskripsi Pekerjaan .....	40
4.1.1.6    Visi dan Misi Perusahaan .....	42
4.1.2    Aspek Pemasaran .....	43
4.1.2.1    Fungsi Pemasaran.....	44
4.1.2.2    Biaya Pemasaran .....	47
4.1.3    Aspek Produksi.....	50
4.1.3.1    Proses Produksi .....	56
4.1.3.3    Biaya Produksi .....	62
4.1.4    Aspek Personalia .....	66
4.1.4.1    Perekrutan dan Penempatan karyawan.....	66
4.1.4.2    Penilaian Kinerja (Evaluasi).....	68
4.1.4.3    Kesejahteraan Karyawan .....	68
4.1.4.4    Pemutusan Hubungan Kerja.....	69
4.1.4.5    Produktivitas Kerja.....	70
4.1.5    Aspek Keuangan.....	70
4.1.5.1    Biaya Investasi .....	71
4.1.5.2    Laporan Keuangan .....	74
4.2    Pengolahan Data.....	88
4.2.1    Perhitungan Perputaran Persediaan pada PT Fasarah Nada Rabbani	88
4.1    Perhitungan Volume Penjualan pada PT Fasarah Nada Rabbani	90
BAB V.....	91
ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....	91
5.1    Analisis .....	91

5.2	Pembahasan .....	98
BAB VI	.....	101
KESIMPULAN DAN SARAN	.....	101
6.1.	Kesimpulan.....	101
6.2.	Saran .....	101
DAFTAR PUSTAKA	.....	102
LAMPIRAN	.....	104

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Fasarah Nada Rabbani.....	39
Gambar 4.2 Skema Saluran Distribusi Langsung PT Fasarah Nada Rabbani .....	44
Gambar 4.3 Produk PT Fasarah Nada Rabbani .....	51
Gambar 4.4 Komputer.....	51
Gambar 4.5 Mesin CNC.....	52
Gambar 4.6 Moulding (Cetakan) .....	52
Gambar 4.7 Mesin Grinding .....	53
Gambar 4.8 Mesin Cruiser .....	53
Gambar 4.9 Mesin Mixer .....	54
Gambar 4.10 Mesin Injection.....	54
Gambar 4.11 Box Plastik .....	54
Gambar 4.12 Timbangan Elektrik.....	55
Gambar 4.13 Proses Produksi .....	56
Gambar 4.14 Pembuatan Desain .....	57
Gambar 4.15 Contoh Moulding yang sudah jadi .....	57
Gambar 4.16 Mesin Cruiser .....	58
Gambar 4.17 Pewarna sintetik .....	58
Gambar 4.18 Segel gas yang sudah dicetak .....	59
Gambar 4.19 Penyortiran segel gas.....	59
Gambar 4.20 Penimbangan .....	60
Gambar 4.21 Segel gas yang sedang dibungkus .....	60
Gambar 4.22 Pengepakan segel gas .....	61
Gambar 4.23 Layout lantai 1 PT Fasarah Nada Rabbani.....	61
Gambar 4.24 Layout lantai 2 PT Fasarah Nada Rabbani.....	62
Gambar 4.25 Diagram Uji t tingkat perputaran persediaan dan volume penjualan .....	96

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Harga Produk 2011-2015 .....	43
Tabel 4.2 Penjualan Tahun 2011-2015 .....	45
Tabel 4.3 Biaya Promosi Tahun 2011-2015 .....	46
Tabel 4.4 Biaya Pembungkusan Tahun 2011-2015 .....	47
Tabel 4.5 Biaya Pemasaran Tahun 2011-2015 .....	48
Tabel 4.6 Daftar Mesin dan Peralatan.....	55
Tabel 4.7 Biaya Produksi Tahun 2011-2015 .....	63
Tabel 4.8 Jumlah Tenaga Kerja PT Fasarah Nada Rabbani.....	67
Tabel 4.9 Jumlah karyawan bagian produksi.....	67
Tabel 4.10 Produktivitas Kerja Tahun 2011-2015.....	70
Tabel 4.11 Biaya Investasi .....	71
Tabel 4.12 Penyusutan 2011-2015 .....	74
Tabel 4.13 HPProduksi & HPPenjualan 2011-2015.....	76
Tabel 3.14 Laporan Laba/Rugi Tahun 2011-2015.....	78
Tabel 4.15 Laporan Perubahan Modal Tahun 2011-2014 .....	79
Tabel 4.16 Laporan Neraca Tahun 2011-2015 .....	82
Tabel 4.17 Laporan Arus Kas .....	84
Tabel 4.18 Kebutuhan Modal Kerja.....	85
Tabel 4.19 Perhitungan Persediaan Rata-Rata Tahun 2011-2015 .....	88
Tabel 4.21 Perhitungan Volume Penjualan.....	90
Tabel 4.22 Peningkatan Perputaran Persediaan PT Fasarah Nada Rabbani Tahun 2011-2015 .....	91
Tabel 4.23 Perkembangan Penjualan PT Fasarah Nada Rabbani Tahun 2011-2015 .....	92
Tabel 4.24 tabel penolong untuk mencari koefisien a dan b.....	93
Tabel 4.25 Tabel penolong untuk mencari nilai korelasi.....	94

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Industri Kecil Menengah (IKM) merupakan salah satu pilar penggerak perekonomian suatu negara. Dikatakan demikian karena IKM merupakan salah satu usaha industri produktif yang dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Hal tersebut tentunya membuat produktivitas suatu negara semakin meningkat. Dengan demikian, pendapatan per kapita suatu negara juga meningkat. Dibarengi dengan pertumbuhan IKM yang semakin pesat, persaingan antar IKM pun akan semakin ketat. Oleh karena itu, IKM harus memiliki strategi agar tetap bisa semakin tumbuh dan bertahan dalam menghadapi persaingan, terutama dengan industri yang sejenis.

Pada umumnya, tujuan utama yang dimiliki oleh suatu perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Keuntungan utama yang didapat oleh perusahaan berasal dari penjualan barang yang diproduksi perusahaan. Barang dagangan dapat diproduksi apabila ketersediaan bahan baku tercukupi. Oleh karena itu, persediaan bahan baku maupun barang jadi sangat penting diperhatikan. Apabila persediaan yang dimiliki oleh perusahaan lebih besar daripada tingkat penjualan maka akan memperbesar biaya penyimpanan, biaya pemeliharaan, dan risiko kerusakan serta tertimbunnya modal kerja di dalam persediaan tersebut, sehingga akan memperkecil pendapatan perusahaan. Sebaliknya, apabila persediaan yang dimiliki perusahaan lebih kecil daripada penjualan, maka akan berakibat terhambatnya aktivitas perusahaan dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumen. Hal tersebut dapat memberikan dampak negatif karena konsumen/pelanggan akan beralih ke perusahaan lain yang bisa memenuhi kebutuhannya. Jika hal tersebut terjadi, maka pendapatan perusahaan otomatis juga akan menurun.

Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengukur persediaan suatu perusahaan adalah dengan melihat tingkat perputaran persediaan. Perputaran persediaan adalah suatu ukuran yang menunjukkan berapa kali persediaan berputar dalam satu periode. Apabila tingkat perputaran persediaan tinggi maka tingkat penjualannya pun akan tinggi. Sebaliknya, apabila tingkat perputaran persediaan rendah, artinya tingkat penjualannya juga rendah.

PT Fasarrah Nada Rabbani merupakan IKM yang bergerak di industri plastik dan karet. IKM ini merupakan salah satu perusahaan yang mengalami perkembangan sangat baik tiap tahunnya. Perkembangan tersebut ditunjukkan dengan peningkatan produksi setiap tahunnya. Akan tetapi seiring dengan peningkatan produksi barang, tidak dibarengi dengan peningkatan penjualan. Dengan kata lain, barang yang telah diproduksi oleh perusahaan tidak langsung dapat terjual semuanya. Oleh karena itu, penulis bermaksud untuk mengetahui seberapa sering persediaan berputar dalam satu periode? Perputaran persediaan tentunya harus dimanfaatkan agar penjualan perusahaan dapat meningkat. Pencapaian meningkatnya penjualan dapat dilihat dari volume penjualannya setiap tahun. Oleh karena itu, penulis bermaksud untuk melakukan penelitian mengenai pengaruh tingkat perputaran persediaan terhadap tingkat penjualan. Dengan demikian, penelitian ini diberi judul **“PENGARUH TINGKAT PERPUTARAN PERSEDIAAN TERHADAP VOUME PENJUALAN PADA PT FASARAH NADA RABBANI.”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Sama seperti tujuan perusahaan pada umumnya, PT Fasarrah Nada Rabbani memiliki sasaran untuk mendapatkan pendapatan yang maksimal dengan cara meningkatkan penjualan guna kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, dalam hal ini, dapat dilihat dari pengelolaan persediaan yang dilakukan oleh perusahaan agar penjualan dapat tercapai, sehingga keuntungan yang maksimal pun dapat tercapai. Selain itu, dikarenakan penulis menemukan permasalahan ketika melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di perusahaan tersebut. Berdasarkan latar belakang masalah maka penulis merumuskan masalah, yaitu :

1. Seberapa besar tingkat perputaran persediaan perusahaan setiap tahun?
2. Seberapa besar volume penjualan perusahaan setiap tahun ?
3. Seberapa besar pengaruh tingkat perputaran persediaan terhadap tingkat penjualan PT Fasarah Nada Rabbani ?”

### **1.3 Batasan Masalah**

Agar penelitian ini mempunyai alur yang jelas dan tidak menyimpang dari pembahasan dan tujuan-tujuan yang telah ditetapkan, maka dibuatlah beberapa pembatasan masalah, yaitu ;

1. Objek penelitian adalah PT Fasarah Nada Rabbani.
2. Periode penelitian yang dianalisis adalah tahun 2011-2015.
3. Laporan keuangan yang digunakan hanya pada tahun 2011-2015.
4. Peneliti membatasi alat analisa, yaitu dengan menggunakan analisis regresi linier sederhana dengan variabel *dependent* (Y), yaitu volume penjualan dan variabel *independent* (X), yaitu tingkat perputaran persediaan.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dalam penelitian yang hendak dicapai berdasarkan rumusan masalah di atas adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui tingkat perputaran persediaan setiap tahun.
2. Untuk mengetahui volume penjualan perusahaan setiap tahun.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh tingkat perputaran persediaan terhadap tingkat penjualan PT Fasarah Nada Rabbani.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Perusahaan

- Penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan bagi PT Fasarah Nada Rabbani sebagai sarana untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan terhadap penjualan, agar di masa mendatang PT Fasarah Nada Rabbani dapat memperbesar perputaran persediaan. Dengan begitu keuntungan yang didapatkan perusahaan dapat meningkat sesuai dengan tujuan perusahaan.
2. Bagi Penulis
    - Penelitian ini berguna untuk menyelesaikan Tugas Akhir agar penulis dapat memenuhi kewajibannya untuk lulus dari Politeknik STMI Jakarta.
    - Penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan mengenai pengembangan usaha dalam hubungannya yang erat dengan ilmu-ilmu yang penulis pelajari selama kuliah.
  3. Bagi pembaca
    - Penelitian ini bermanfaat sebagai sumber informasi tambahan mengenai analisis tingkat perputaran persediaan terhadap tingkat penjualan dan bermanfaat sebagai referensi bagi para akademisi untuk memperoleh bahan ajar dalam perkuliahan dan menyusun tugas akhir.
  4. Bagi Politeknik STMI Jakarta
    - Penelitian ini dapat menambah referensi dan masukan bagi pihak-pihak yang membutuhkan informasi mengenai pengaruh tingkat perputaran terhadap penjualan.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Untuk memudahkan pengkajian, penulisan, pembahasan, dan penyusunan laporan tugas akhir ini, maka peneliti membuat sistematika penulisan sebagai berikut :

## **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan latar belakang masalah, pokok permasalahan, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat tugas akhir, serta sistematika penulisan.

## **BAB II : LANDASAN TEORI**

Bab ini merupakan bagian yang berisi dasar-dasar teori atau konsep yang digunakan sebagai dasar pemikiran ilmiah untuk membahas dan menganalisis permasalahan yang ada.

## **BAB III: METODOLOGI PENELITIAN**

Penelitian meliputi jenis data yang dibutuhkan, sumber data, cara mengumpulkan data, cara pengolahan data dan teknik analisis.

## **BAB IV: PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

Berisikan pengumpulan data-data yang dibutuhkan untuk pengolahan data sesuai dengan metode yang dipilih, pengolahan data tersebut akan digunakan dalam analisis data.

## **BAB V: ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Berisikan analisa serta pembahasan terhadap hasil yang diperoleh dari data pengolahan data melalui metode yang diterapkan.

## **BAB VI: KESIMPULAN DAN SARAN**

Berisikan kesimpulan dari penelitian yang dilakukan, serta saran-saran yang diperlukan perusahaan dan peneliti selanjutnya.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Aspek Keuangan**

##### **2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan**

Menurut James C Van Horne dalam Kasmir (2010:5) manajemen keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh. Sementara itu, menurut Brigham dalam Kasmir (2010:5) mengatakan manajemen keuangan adalah seni (*art*) dan ilmu (*science*), untuk *me-manage* uang, yang meliputi proses, institusi/lembaga, pasar, dan instrument yang terlihat dengan masalah transfer uang di antara individu, bisnis, dan pemerintah.

##### **2.1.2 Tujuan Manajemen Keuangan**

Dalam rangka mencapai tujuan perusahaan, semua pihak yang terlibat dalam organisasi baik departemen keuangan, produksi, pemasaran maupun sumber daya manusia harus bekerja sama. Tanpa kerja sama yang baik, tentu sulit untuk mencapai tujuan perusahaan seperti yang diharapkan. Sebagai ujung tombak untuk mencapai tujuan perusahaan, maka departemen keuanganlah yang paling berkepentingan terhadap pengelolaan keuangan perusahaan dan memiliki tugas-tugas yang cukup berat.

Dalam praktiknya untuk mencapai tujuan tersebut, maka manajemen keuangan memiliki tujuan melalui dua pendekatan, yaitu :

1. *Profit risk approach*, dalam hal ini manajer keuangan tidak hanya sekadar mengejar maksimalisasi profit, akan tetapi juga harus mempertimbangkan risiko yang bakal dihadapi. Bukan tidak mungkin harapan profit yang besar tidak tercapai akibat risiko yang dihadapi juga besar. Di samping itu, manajer keuangan juga harus terus melakukan pengawasan dan pengendalian terhadap seluruh aktivitas yang dijalankan. Kemudian seorang manajer keuangan dalam menjalankan aktivitasnya harus

menggunakan prinsip kehati-hatian. Secara garis besar *profit risk approach* terdiri dari :

- Maksimalisasi profit
  - Minimal risk
  - Maintain control; dan
  - Achieve flexibility (*careful management of fund and activities*)
2. *Liquidity and profitability*, merupakan kegiatan yang berhubungan dengan bagaimana seorang manajer keuangan mengelola likuiditas dan profitabilitas perusahaan. Dalam hal likuiditas, manajer keuangan harus sanggup untuk menyediakan dana (uang kas) untuk membayar kewajiban yang sudah jatuh tempo secara tepat waktu. Kemudian manajer keuangan juga dituntut untuk mampu *manage* keuangan perusahaan, sehingga mampu meningkatkan laba perusahaan dari waktu ke waktu. Manajer keuangan juga dituntut untuk mampu mengelola dana yang dimiliki termasuk pencairan dana serta mampu mengelola asset perusahaan sehingga terus berkembang dari waktu ke waktu.

### **2.1.3 Fungsi Manajemen Keuangan**

Fungsi utama manajer keuangan adalah merencanakan, mencari dan memanfaatkan dana untuk memaksimalkan nilai perusahaan, atau dengan kata lain aktivitasnya berhubungan dengan keputusan tentang pilihan sumber dan alokasi dana.

Secara umum aktivitas manajer keuangan adalah :

1. Meramalkan dan merencanakan keuangan  
Artinya, seorang manajer keuangan harus mampu berinteraksi dengan eksekutif lain dan bersama-sama merencanakan kegiatan apa saja yang harus dilakukan untuk ke depan. Sebelumnya tentu saja terlebih dahulu meramalkan kondisi yang akan terjadi di masa yang akan datang dan yang kemungkinan besar berdampak, baik langsung maupun tidak langsung terhadap pencapaian tujuan
2. Keputusan permodalan, investasi dan pertumbuhan

Manajer keuangan dituntut untuk mampu menghimpun dana yang dibutuhkan, baik jangka pendek (keperluan modal kerja) maupun jangka panjang. Permodalan jangka panjang juga sangat diperlukan guna mendukung pertumbuhan perusahaan, seperti peningkatan investasi pabrik, peralatan dan aktiva lainnya, terutama pada saat dibutuhkan. Manajer keuangan juga harus mampu menentukan pertumbuhan penjualan, alternatif proyek yang akan dibiayai, bentuk investasi yang akan dilakukan, serta alternatif sumber dana penggunaan utang dan ekuitas.

### 3. Melakukan pengendalian

Dalam perjalanannya bisa saja aktivitas perusahaan menyimpang dari hal yang sudah direncanakan sebelumnya, baik disengaja maupun tidak. Oleh karena itu, dalam menjalankan aktivitasnya manajer keuangan dituntut untuk mampu berinteraksi dengan eksekutif lain dalam menjalankan operasi perusahaan secara efisien, sehingga apabila terjadi penyimpangan masing-masing pihak dapat mengendalikan ke arah seperti yang telah direncanakan. Tanpa pengendalian kemungkinan kegagalan dalam pencapaian tujuan perusahaan sangat besar.

### 4. Hubungan dengan pasar modal

Kebutuhan akan modal dapat dicari dari berbagai alternative sumber dana dan salah satunya adalah dari pasar modal. Dalam hal ini manajer keuangan harus mampu berhubungan dengan pasar modal sehingga pencarian modal dari sumber ini dapat dipenuhi.

#### **2.1.4 Pengertian Laporan Keuangan**

Menurut Hery (2015:5) Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan data keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Dengan kata lain, laporan keuangan ini berfungsi sebagai alat informasi yang menghubungkan perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan, yang menunjukkan kondisi kesehatan keuangan perusahaan dan kinerja perusahaan.

Jenis-jenis laporan keuangan :

- a) Laporan laba rugi
- b) Laporan perubahan modal
- c) Laporan neraca
- d) Laporan arus kas

### **2.1.5 Tujuan Laporan Keuangan**

Menurut Hery (2015:6) Tujuan keseluruhan dari laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi yang berguna bagi investor dan kreditor dalam pengambilan keputusan investasi dan kredit. Sedangkan tujuan umum laporan keuangan adalah :

1. Memberikan informasi yang terpercaya tentang sumberdaya ekonomi dan kewajiban perusahaan.
2. Memberikan informasi yang terpercaya tentang sumber kekayaan bersih yang berasal dari kegiatan usaha dalam mencari laba.
3. Memungkinkan untuk menaksir potensi perusahaan dalam menghasilkan laba.
4. Memberikan informasi yang diperlukan lainnya tentang perubahan asset dan kewajiban.
5. Mengungkapkan informasi relevan lainnya yang dibutuhkan oleh para pemakai laporan.

### **2.1.6 Laporan Laba Rugi**

#### **2.1.6.1 Pengertian Laporan Laba-Rugi**

Menurut Simangunsong (1996:29) laporan laba rugi adalah laporan yang menyajikan besarnya pendapatan dan beban selama periode akuntansi tertentu. Dengan demikian akan terlihat besarnya laba atau rugi perusahaan pada periode akuntansi bersangkutan dengan membandingkan jumlah pendapatan dengan beban.

#### **2.1.6.2 Kegunaan Laporan Laba Rugi**

Lewat laporan laba rugi, investor dapat mengetahui besarnya tingkat profitabilitas yang dihasilkan investee. Lewat laporan laba rugi, kreditor juga

dapat mempertimbangkan kelayakan kreditor debitor. Ukuran laba menggambarkan kinerja manajemen dalam menghasilkan profit untuk membayar bunga kreditor, dividen investor, dan pajak pemerintah. Di samping itu, lewat laporan laba rugi, investor juga dapat menilai mengenai kecenderungan hasil kinerja manajemen investee dari waktu ke waktu, apakah semakin meningkat atau justru menurun.

### 2.1.6.3 Format Laporan Laba Rugi

Definisi yang lebih resmi untuk pos-pos yang berhubungan dengan laba, yang dikenal sebagai unsur-unsur utama laporan laba rugi, adalah sebagai berikut :

1. **Pendapatan** adalah arus masuk aset atau peningkatan lainnya atas aset atau penyelesaian kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.
2. **Beban** adalah arus keluar aset atau penggunaan lainnya atas aset atau terjadinya (munculnya) kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) yang disebabkan oleh pengiriman atau pembuatan barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.
3. **Keuntungan** adalah kenaikan dalam ekuitas (aset bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi peripheral (transaksi di luar operasi utama atau operasi sentral perusahaan) atau transaksi insidental (transaksi yang keterjadiannya jarang) dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang memengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik.
4. **Kerugian** adalah penurunan dalam ekuitas (aset bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi peripheral (transaksi di luar operasi utama atau operasi sentral perusahaan) atau transaksi insidental (transaksi

yang keterjadiannya jarang) dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang memengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari beban atau distribusi kepada pemilik.

Contoh format laporan laba rugi bentuk langsung :

<b>PT Jiras Klevin</b>		
<b>Laporan Laba Rugi</b>		
<b>Untuk Tahun yang Berakhir 31 Desember 2014</b>		
<u>Pendapatan :</u>		
Penjualan Bersih	:	xxxx
Penjualan Dividen	:	xxx
Pendapatan Sewa	:	<u>xx+</u>
Total Pendapatan	:	xxxx
<u>Beban :</u>		
Harga Pokok Penjualan	:	xxxx
Beban Penjualan	:	xxxx
Beban Umum dan Administrasi	:	xxxx
Beban Bunga	:	xxx
Beban Pajak Penghasilan	:	<u>xxx+</u>
Total Beban	:	<u>xxxx -</u>
Laba Bersih	:	xxx

## **2.1.7 Laporan Perubahan Modal**

### **2.1.7.1 Pengertian Laporan Perubahan Modal**

Dalam laporan ini akan terlihat penambahan atau pengurangan modal dari awal periode ke akhir periode akuntansi. Laporan ini menyajikan modal awal, investasi tambahan, saldo laba rugi, pengambilan prive dan modal akhir.

### **2.1.7.2 Kegunaan Laporan Perubahan Modal**

Kegunaan laporan perubahan modal antara lain adalah melihat apakah modal perusahaan dari satu tahun ke tahun berikutnya :

- Ada kenaikan modal sebab investasi tambahan atau karena laba;
- Ada penurunan modal sebab pengambilan untuk prive atau karena rugi.

### 2.1.7.3 Format Laporan Perubahan Modal

Bentuk laporan perubahan modal adalah sebagai berikut :

Perusahaan ARNOLD	
Laporan Perubahan Modal	
31 Desember 1996	
Modal awal (1 Januari 1996)	Rp xxxx
Investasi tambahan	<u>Rp xxxx +</u>
	Rp xxxx
Laba	Rp xxxx
Prive	<u>(Rp xxxx)</u>
	<u>Rp xxxx +</u>
Modal akhir (31 Desember 1996)	Rp xxxx

## 2.1.8 Laporan Neraca

### 2.1.8.1 Pengertian Laporan Neraca

Neraca adalah laporan mengenai keadaan keuangan (harta, hutang dan modal) suatu usaha pada tanggal tertentu. Informasi dalam neraca tercantum sisa bersih pos harta, hutang dan modal pada tanggal penyusunan neraca itu.

Informasi yang terdapat di neraca dapat menunjukkan total aktiva (aktiva lancar, aktiva tetap dan aktiva lain-lain), hutang (hutang lancar, hutang jangka panjang), dan modal pada tanggal neraca.

### 2.1.8.2 Pengelompokan Pos-Pos Neraca

#### a. Aktiva

Aktiva dapat digolongkan atas :

- 1.) Aktiva lancar

Aktiva lancar adalah kekayaan perusahaan yang dapat dicairkan atau dijual atau dijadikan uang tunai selama operasi normal atau dalam kurung waktu satu tahun.

Termasuk golongan aktiva lancar

a.) Kas

Termasuk kas adalah semua mata uang kertas atau logam baik mata uang dalam negeri maupun luar negeri, serta surat-surat yang dapat disamakan dengan uang kas, dapat digolongkan sebagai kas.

b.) Piutang dagang

Transaksi penjualan kredit barang atau jasa akan menyebabkan bertambahnya piutang kepada pelanggan/pembeli. Piutang inilah yang disebut piutang dagang.

c.) Persediaan barang dagangan, terdapat pada perusahaan dagang, sedang persediaan bahan mentah, barang dalam proses, barang jadi dan persediaan bahan pembantu, terdapat pada perusahaan pengolahan (*manufacturing*)

d.) Piutang wesel

2.) Aktiva investasi :

Investasi dalam surat-surat berharga seperti saham dan obligasi.

3.) Aktiva tetap

Termasuk kelompok aktiva tetap berwujud, yaitu peralatan kantor, kendaraan, gedung kantor, gedung pabrik, mesin pabrik, dan tanah.

4.) Aktiva tidak berwujud

Kelompok aktiva tidak berwujud adalah biaya pendirian, Goodwill, Copyright, hak paten, hak merek dagang, dan lain-lain.

5.) Biaya/beban yang ditangguhkan

Biaya yang dibayarkan pada saat sekarang akan tetapi manfaatnya pada masa yang akan datang, missal biaya riset, biaya rapat permulaan pendirian perusahaan, biaya pengeluaran saham dan obligasi dan lain sebagainya yang sejenis.

#### 6.) Aktiva lain-lain

Golongan aktiva lain-lain yang tidak dapat digolongkan aktiva di atas :

- Jamuan pada penjual dalam rangka penyelesaian kontrak
- Harta yang belum pasti (dalam proses perkara), claim atas ganti rugi kepada perusahaan asuransi, claim kepada penjual atas barang yang rusak, termasuk harta yang belum pasti).

#### **b. Kewajiban dan Modal**

##### 1.) Kewajiban

Kewajiban dapat digolongkan atas : hutang lancar, pendapatan terima dimuka, hutang jangka panjang, dan hutang lain-lain.

Termasuk hutang lancar antara lain :

##### a.) Hutang lancar

Hutang lancar adalah hutang yang harus dibayar kurang dalam jangka waktu satu tahun.

Termasuk hutang lancar antara lain :

- Hutang dagang  
Yaitu hutang yang terjadi karena pembelian kredit barang dagangan/jasa.
- Hutang wesel (wesel bayar) yaitu janji tertulis akan kesanggupan membayar suatu jumlah kepada pihak yang berpiutang.
- Uang muka (persekot) dari pembeli barang/jasa, penerimaan sebagian harga barang yang akan dijual sebelum barang diserahkan disebut uang muka.
- Biaya yang masih harus dibayar secara ekonomis biaya tersebut sudah merupakan biaya pada periode akuntansi berjalan, tetapi pembayaran akan dilakukan pada periode akuntansi berikutnya.
- Taksiran hutang pajak

Taksiran hutang pajak dikurangi pajak yang telah disetor termasuk hutang pajak.

- Hutang lain-lain yang akan dilunasi tidak lebih dari 12 bulan.

b.) Pendapatan terima dimuka

Pendapatan yang telah diterima pada periode akuntansi berjalan, tetapi jumlah tersebut merupakan pendapatan pada periode akuntansi berikutnya.

c.) Hutang jangka panjang

Hutang yang harus dibayar dalam jangka waktu lebih dari satu tahun dikelompokkan dalam hutang jangka panjang.

Termasuk kelompok ini :

- Hutang hipotik
- Hutang obligasi
- Hutang lain-lain yang jatuh tempo di atas satu tahun.

d.) Hutang lain-lain

Hutang tidak termasuk kelompok hutang lancer, pendapatan terima dimuka, dan hutang jangka panjang seperti claim dari pihak ketiga atas ganti rugi, hutang yang masih dalam proses peradilan dan lain sebagainya.

2.) Modal sendiri pemilik perusahaan

Modal pemilik dapat dikelompokkan atas :

- Modal

Dalam perusahaan perorangan modal pemilik, dalam Firma dan Perseroan Komanditer modal anggota, dan dalam PT Modal Saham

- Laba yang ditahan (Laba tak dibagi)

Dalam perusahaan perseroan terbatas, laba tidak selalu dibagikan kepada persero. Laba perusahaan yang tidak dibagikan tersebut dicatat dalam perkiraan “Laba tak dibagi”

### 2.1.8.3 Format Laporan Neraca

Contoh laporan neraca :

**Dian Semesta  
Neraca  
31 Mei 2014**

<u>ASET LANCAR</u>		<u>KEWAJIBAN LANCAR</u>	
Kas	Rp xxx	Utang usaha	Rp xxx
Piutang Usaha	Rp xxx	Pendapatan Diterima di muka	Rp xxx
Perlengkapan	Rp xxx	Utang Gaji	<u>Rp xxx+</u>
Asuransi Dibayar di Muka	<u>Rp xxx +</u>	Total Kewajiban Lancar	Rp xxx
Total Aset Lancar	Rp xxx	<u>EKUITAS PEMILIK</u>	
<u>ASET TETAP</u>		Modal Dian	Rp xxx
Bangunan	Rp xxx		
Akm. Penyst Bangunan	<u>(Rp xxx)</u>		
Total Aset Tetap	Rp xxx		
Total Aset	Rp xxx	Total Kewajiban dan Modal	Rp xxx

### 2.1.2 Laporan Arus Kas

Laporan arus kas adalah sebuah laporan yang menggambarkan arus kas masuk dan arus kas keluar secara terperinci dari masing-masing aktivitas, yaitu mulai dari aktivitas operasi, aktivitas investasi, sampai pada aktivitas pendanaan/pembiayaan untuk satu periode waktu tertentu. Laporan arus kas menunjukkan besarnya kenaikan/penurunan bersih kas dari seluruh aktivitas selama periode berjalan serta saldo kas yang dimiliki perusahaan sampai dengan akhir periode.

#### 2.1.10 Persediaan

##### 1.) Pengertian Persediaan

Menurut Agus Ristono (2009:1) persediaan dapat diartikan sebagai barang-barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual pada masa atau periode

yang akan datang. Menurut Kasmir (2008:41) persediaan merupakan sejumlah barang yang disimpan oleh perusahaan dalam suatu tempat (gudang). Persediaan merupakan cadangan perusahaan untuk proses produksi atau penjualan pada saat dibutuhkan.

## 2.) Jenis-Jenis Persediaan

Persediaan yang terdapat dalam perusahaan dapat dibedakan menurut beberapa cara. Dilihat dari fungsinya, persediaan dapat dibedakan atas :

- a. *Batch Stock atau Lot Size Inventory*, yaitu persediaan yang diadakan karena kita membeli atau membuat bahan-bahan/barang-barang dalam jumlah yang lebih besar dari jumlah yang dibutuhkan pada saat itu. Jadi dalam hal ini pembelian atau pembuatan yang dilakukan untuk jumlah besar, sedang penggunaan atau pengeluaran dalam jumlah kecil. Terjadinya persediaan karena pengadaan bahan/barang yang dilakukan lebih banyak daripada yang dibutuhkan.
- b. *Fluctuation Stock* adalah persediaan yang diadakan untuk menghadapi fluktuasi permintaan konsumen yang tidak dapat diramalkan. Dalam hal ini perusahaan mengadakan persediaan untuk dapat memenuhi permintaan konsumen, apabila tingkat permintaan menunjukkan keadaan yang tidak beraturan atau tidak tetap dan fluktuasi permintaan tidak dapat diramalkan lebih dahulu. Jadi apabila terdapat fluktuasi permintaan yang sangat besar, maka persediaan ini (*fluctuation stock*) dibutuhkan sangat besar pula untuk menjaga kemungkinan naik turunnya permintaan tersebut.
- c. *Anticipation Stock*, yaitu persediaan yang diadakan untuk menghadapi fluktuasi permintaan yang dapat diramalkan, berdasarkan pola musiman yang terdapat dalam satu tahun dan untuk menghadapi penggunaan atau penjualan permintaan yang meningkat. Di samping itu *anticipation stock* dimaksudkan pula untuk menjaga kemungkinan sukarnya diperoleh bahan-bahan sehingga tidak mengganggu jalannya produksi atau menghindari kemacetan produksi.

Disamping perbedaan menurut fungsi, persediaan dapat pula dibedakan atau dikelompokkan menurut jenis dan posisi barang di dalam urutan pengerjaan produk, yaitu :

- a. Persediaan Bahan Baku (*Raw Materials Stock*), yaitu persediaan barang-barang berwujud yang digunakan dalam proses produksi barang mana dapat diperoleh dari sumber-sumber alam ataupun dibeli dari *supplier* atau perusahaan yang menghasilkan bahan baku bagi perusahaan pabrik yang menggunakannya.
- b. Persediaan bagian produk atau *parts* yang dibeli (*purchased parts/komponents stock*), yaitu persediaan barang-barang yang terdiri atas *parts* yang diterima dari perusahaan lain, yang dapat secara langsung di-*assembling* dengan *parts* lain, tanpa melalui proses produksi sebelumnya.
- c. Persediaan bahan-bahan pembantu atau barang-barang perlengkapan (*supplies stock*), yaitu persediaan barang-barang atau bahan-bahan yang diperlukan dalam proses produksi untuk membantu berhasilnya produksi atau yang dipergunakan dalam bekerjanya suatu perusahaan, tetapi tidak merupakan bagian atau komponen dari barang jadi.
- d. Persediaan barang setengah jadi atau barang dalam proses (*work in process/progress stock*), yaitu persediaan barang-barang yang keluar dari tiap-tiap bagian dalam satu pabrik atau bahan-bahan yang telah diolah menjadi suatu bentuk, tetapi lebih perlu diproses kembali untuk kemudian menjadi barang jadi.
- e. Persediaan barang jadi (*finished goods stock*), yaitu persediaan barang-barang yang telah selesai diproses atau diolah dalam pabrik dan siap untuk dijual kepada pelanggan atau perusahaan lain. Jadi, barang jadi ini merupakan produk selesai dan telah siap untuk dijual

### 3.) Tujuan Persediaan

Tujuan persediaan adalah sebagai berikut :

- a. Untuk dapat memenuhi kebutuhan atau permintaan konsumen dengan cepat (memuaskan konsumen).
- b. Untuk menjaga kontinuitas produksi atau menjaga agar perusahaan tidak mengalami kehabisan persediaan yang mengakibatkan terhentinya proses produksi.
- c. Untuk mempertahankan dan bila mungkin meningkatkan penjualan dan laba perusahaan.
- d. Menjaga agar pembelian secara kecil-kecilan dapat dihindari, karena dapat mengakibatkan ongkos pesan menjadi besar.
- e. Menjaga supaya penyimpanan dalam *emplacement* tidak besar-besaran, karena akan mengakibatkan biaya menjadi besar.

#### 4.) Fungsi-Fungsi Persediaan

Rangkuti (2002:7) mengemukakan bahwa fungsi persediaan ada 3, yaitu :

##### 1.) Fungsi Decoupling

Adalah persediaan yang memungkinkan perusahaan dapat memenuhi permintaan langganan tanpa tergantung pada *supplier*. Persediaan barang mentah diadakan agar perusahaan tidak akan sepenuhnya tergantung pada pengadaannya dalam hal kuantitas dan waktu pengiriman. Persediaan dalam proses diadakan agar departemen-departemen dan proses-proses individual perusahaan terjaga “kebebasannya”. Persediaan barang jadi diperlukan untuk memenuhi permintaan produk yang tidak pasti dari para langganan. Persediaan yang diadakan untuk menghadapi fluktuasi permintaan konsumen yang tidak dapat diperkirakan atau diramalkan disebut *fluctuation stock*.

##### 2.) Fungsi Economic Lot Sizing

Persediaan *lot size* ini perlu perlu mempertimbangkan penghematan-penghematan atau potongan pembelian, biaya pengangkutan per unit menjadi lebih murah dan sebagainya. Hal ini disebabkan karena perusahaan melakukan pembelian dalam kuantitas yang lebih besar

dibandingkan dengan biaya-biaya yang timbul karena besarnya persediaan (biaya sewa gudang, investasi, risiko, dan sebagainya).

### 3.) Fungsi Antisipasi

Apabila perusahaan menghadapi fluktuasi permintaan yang dapat diperkirakan dan diramalkan berdasarkan pengalaman atau data-data masa lalu, yaitu permintaan musiman. Dalam hal ini perusahaan dapat mengadakan persediaan musiman (*seasonal inventories*).

## 5.) Faktor yang Menentukan Persediaan

Dalam menentukan kebijaksanaan tingkat persediaan barang secara optimal, maka perlu diketahui faktor-faktor yang memengaruhi. Menurut Manahan (2005:86) faktor-faktor yang menentukan persediaan adalah sebagai berikut :

### 1.) Biaya Persediaan Barang (*Inventory Cost*)

Biaya berkaitan dengan pemilikan barang dapat dibedakan ke dalam :

- a.) *Holding cost (carrying cost)*, merupakan biaya yang dikeluarkan karena memelihara barang atau *opportunity costs* sebagai akibat melakukan investasi dalam barang dan bukan pada investasi lainnya.
- b.) *Ordering cost*, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk memesan barang dari *supplier* untuk mengganti barang yang telah terjual.
- c.) *Stock-out costs*, merupakan biaya yang timbul karena kehabisan barang pada saat diperlukan.

2.) Seberapa besar permintaan barang oleh pelanggan dapat diketahui apabila permintaan barang dapat diketahui, maka korporasi dapat menentukan barang dalam suatu periode. Kebutuhan barang dalam periode ini yang harus dapat dipenuhi oleh perusahaan.

3.) Lama penyerahan barang antara saat dipesan dengan barang tiba atau disebut sebagai *lead time* atau *delivery time*.

4.) Terdapat atau tidak ada kemungkinan untuk menunda pemenuhan pesanan dari pembeli atau disebut sebagai *backlogging*.

5.) Kemungkinan diperolehnya diskon atas dalam pembelian dalam jumlah besar. Dengan menerima diskon untuk pembelian dalam jumlah besar, total biaya persediaan barang akan berkurang, tetapi jumlah pembelian barang yang besar dapat menimbulkan biaya penyimpanan (*holding cost*). Pembelian kurang dari jumlah minimum tidak akan memperoleh diskon dan biaya pesanan akan meningkat. Dengan demikian terdapat *trade off* dalam keputusan untuk memperoleh diskon atau tidak.

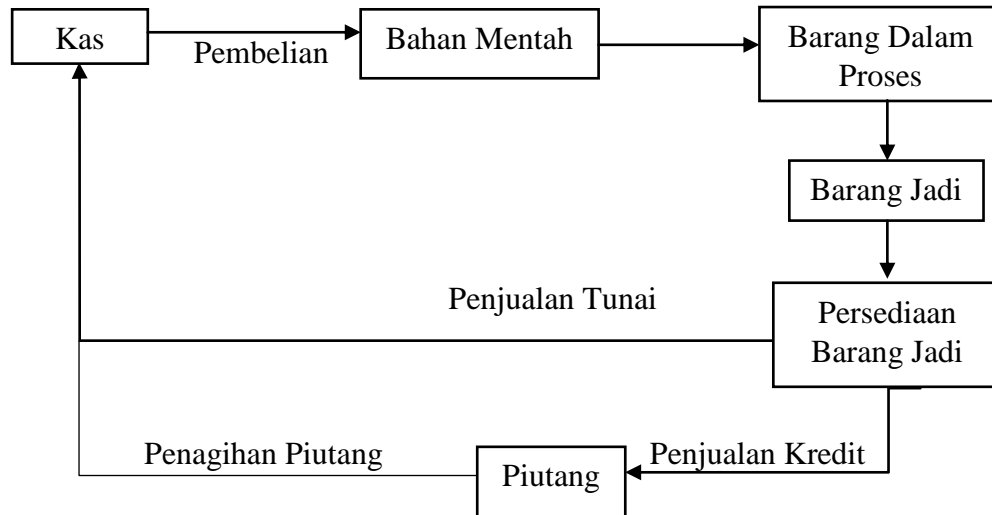
#### **6.) Perputaran Persediaan**

Perusahaan yang bergerak di bidang dagang harus menyimpan persediaan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pelanggannya. Kegagalan untuk melakukan hal itu biasa mengakibatkan hilangnya penjualan /pendapatan sehingga akan berakibat buruk terhadap laba yang diperoleh. Disisi lain, terlalu banyak menyimpan persediaan akan mengurangi *solvensi*, karena tertimbunnya sejumlah dana yang semestinya dapat digunakan untuk melakukan ekspansi dan memperbaiki operasi. Selain itu, kelebihan persediaan juga menambah beban seperti biaya penyimpanan dan biaya pemeliharaan serta akan meningkatkan pula risiko kerugian akibat penurunan harga, kerusakan, atau perubahan pola belanja pelanggan.

Oleh karena itu, pihak manajemen perlu memerhatikan dan melakukan pengelolaan terhadap persediaan dengan sebaik-baiknya sehingga dapat menambah pendapatan dan meningkatkan laba serta dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Dalam menganalisis efisiensi dan efektifitas perngelolaan persediaan salah satu ukuran yang dapat digunakan yaitu perputaran persediaan.

Menurut Soemarso (2004:392) bahwa “Perputaran persediaan menunjukkan berapa kali (secara rata-rata) persediaan barang dijual dan diganti selama satu periode”. Sedangkan menurut Jumingan (2008:128) menjelaskan bahwa “Perputaran persediaan menunjukkan barang dijual dan diadakan kembali selama satu periode akuntansi”. Sehingga dapat disimpulkan bahwa perputaran

persediaan adalah suatu ukuran yang menunjukkan berapa kali persediaan berputar selama satu periode.



Adapun rumus perputaran persediaan menurut Jumingan (2008:128) yaitu :

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan Rata - Rata}}$$

Sedangkan untuk mendapatkan besarnya persediaan rata-rata dapat digunakan rumus :

$$\text{Persediaan Rata - rata} = \frac{\text{Persediaan Awal} + \text{Persediaan Akhir}}{2}$$

### 2.1.11 Penjualan

Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagang yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai maupun penjualan secara kredit. Total ini tidak termasuk pajak penjualan, di mana perusahaan (penjualan) diharuskan untuk memungutnya dari pelanggan (pembeli) atas nama negara.

### **2.1.12 Keterkaitan Antara Perputaran Persediaan Dengan Penjualan**

Persediaan adalah salah satu asset yang penting dalam perusahaan manufaktur. Hal itu karena persediaan merupakan sumber utama pendapatan bagi perusahaan dagang dan modal yang tertanam dalam persediaan juga cukup besar.

Mengingat begitu pentingnya persediaan maka pihak manajemen harus memerhatikan dan mengelola persediaannya dengan sebaik-baiknya supaya tujuan perusahaan tercapai, termasuk memerhatikan tingkat perputaran persediaan yang harus dicapai. Menurut Mamduh (2005:82) bahwa : “Perputaran persediaan yang tinggi menandakan semakin tingginya persediaan berputar dalam satu tahun dan ini menandakan efektivitas manajemen persediaan.” Lebih lanjut, Jumingan (2006:70) juga menjelaskan bahwa : “Semakin tinggi perputaran persediaan maka akan mengurangi risiko kerugian, juga menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan (*carrying cost*) persediaan.” Dari pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, maka volume penjualan juga semakin tinggi, karena manajemen persediaan efektif. Dengan efektifnya manajemen persediaan dapat dikendalikan dengan baik dan akan berdampak pada efisiensi biaya. Hal tersebut mengindikasikan adanya keterkaitan antara perputaran persediaan dengan penjualan. Sebaliknya, apabila tingkat perputaran persediaan rendah, maka volume penjualan juga rendah.

## **2.2 Aspek Pemasaran**

### **2.2.1 Pengertian Manajemen Pemasaran**

Menurut Kotler (2007:6) manajemen pemasaran adalah seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga, dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan, dan mengomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

### **2.2.2 Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*)**

Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah variabel-variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, yang terdiri dari produk, harga, distribusi, dan promosi. Terhadap variabel-variabel yang tidak dapat dikendalikan, manajemen

pemasaran tidak dapat bertindak banyak. Untuk lebih memperjelas, di bawah ini akan dikemukakan uraian untuk masing-masing variabel tersebut.

### 1. **Produk**

Merupakan suatu barang, jasa, atau gagasan yang dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan seorang konsumen. Dengan demikian, menyusun dan mengembangkan produk-produk baru merupakan tantangan konstan bagi tenaga pemasaran, yang harus selalu mempertimbangkan faktor perubahan. Misalnya, tenaga pemasaran harus mempertimbangkan teknologi, keinginan dan kebutuhan konsumen, serta kondisi ekonomi yang selalu berubah. Jadi, memenuhi kebutuhan konsumen sering kali berarti mengubah produk-produk yang telah ada.

Diferensiasi produk sering kali, produsen mengembangkan produk-produk baru atau “yang lebih baik” demi kehormatan mereka dalam lingkungan pasar. Diferensiasi produk merupakan penciptaan suatu produk atau citra produk yang cukup berbeda dengan produk-produk yang telah beredar untuk menarik konsumen.

### 2. **Penetapan Harga**

Suatu produk memilih harga yang paling sesuai untuk menjualnya, kadang-kadang merupakan suatu tindakan penyeimbangan. Disatu sisi, harga harus mendukung beragam biaya: biaya operasi, administrasi dan riset organisasi selain juga biaya pemasaran, seperti biaya iklan, dan gaji penjual. Sebaliknya, harga tidak dapat terlalu tinggi karena konsumen dapat berpaling kepada produk-produk bersaing. Jelaslah, penetapan harga yang berhasil berarti mencari harga yang menguntungkan diantara kedua kebutuhan tersebut.

Harga-harga rendah, umumnya mengarah kepada volume penjualan yang lebih besar. Sementara, walaupun harga-harga tinggi biasanya membatasi ukuran pasar, mereka juga meningkatkan laba perunit. Selain itu, harga tinggi dapat juga menarik konsumen dengan menerapkan bahwa suatu produk memiliki kualitas yang sangat tinggi.

### 3. **Promosi**

merupakan komponen yang paling terlihat nyata dalam bauran pemasaran. Karena promosi merupakan yang berkaitan dengan teknik-teknik untuk mengkomunikasikan informasi mengenai produk. Alat-alat promosi yang paling penting : *iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan dan hubungan masyarakat*.

- a. *Iklan* adalah suatu bentuk komunikasi pribadi yang digunakan oleh suatu sponsor tertentu untuk membujuk atau menginformasikan pendengar mengenai suatu produk.
- b. *Penjualan Pribadi*, misalnya asuransi, pakaian dan peralatan stereo sangat baik dipromosikan melalui penjualan pribadi, atau penjualan dari satu orang ke orang lain. Akan tetapi, barang-barang industri menerima banyak penjualan pribadi. Sewaktu perusahaan membeli dari perusahaan orang lain, para agen pembelian dan lain-lain yang memerlukan informasi teknis dan rinci biasanya merujuk kepada wakil penjualan perusahaan penjual.
- c. *Promosi Penjualan* yang melibatkan bujukan langsung kepada pembeli. Premium ( biasanya barang-barang gratis ), perangko yang dapat ditukarkan, kupon, dan sisipan dalam paket semuanya adalah promosi penjualan yang dilakukan untuk membujuk konsumen untuk mau membeli produk.
- d. *Hubungan Masyarakat* mencakup seluruh usaha komunikasi yang mengarah pada membangun kemauan baik diantara berbagai kelompok dalam populasi. Publisitas juga berkaitan dengan usaha-usaha suatu perusahaan berkomunikasi kepada masyarakat umum, biasanya melalui media massa. Akan tetapi, publisitas tidak dibayar oleh perusahaan, dan isi publisitas itu juga tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan.

#### 4. **Distribusi**

merupakan bagian dari bauran pemasaran yang mempertimbangkan cara menyampaikan produk-produk dari produsen ke konsumen. Menempatkan

suatu produk pada outlet yang sesuai misalnya : toko eceran, memerlukan keputusan mengenai sejumlah aktivitas distribusi, yang keseluruhannya berkaitan dengan bagaimana menyampaikan produk tersebut dari produsen ke konsumen.

## **2.3 Aspek Produksi**

### **2.3.1 Pengertian Manajemen Produksi**

Menurut Sofjan Assauri (2008:19) manajemen produksi dan operasi merupakan proses pencapaian dan pengutilisasian sumber-sumber daya untuk memproduksi atau menghasilkan barang-barang atau jasa-jasa yang berguna sebagai usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi

### **2.3.2 Ruang Lingkup Manajemen Produksi dan Operasi**

Manajemen produksi dan operasi pada umumnya selalu terkait dengan produktivitas. Justifikasi pada pelaksanaan kegiatan system operasi yang produktif dapat dilakukan berdasarkan beberapa karakteristik berikut :

- a. **Efisien**, yang menyangkut pengertian output per satuan input, seringkali disebut sebagai produktivitas dan diukur dalam satuan output yang dihasilkan per jam. Efisien berarti *doing the thing right*.
- b. **Efektivitas**, yaitu menyangkut kebenaran dalam melakukan suatu proses. Seringkali disebut sebagai *doing the right thing*.
- c. **Kualitas**, merupakan indikator yang menunjukkan tingkat keberhasilan kinerja dari output.
- d. **Tingkat keandalan dalam penyediaan output**, yang berkaitan dengan waktu pengiriman kepada pelanggan.
- e. **Fleksibilitas**, menyangkut mudah tidaknya proses lain yang berbeda. Juga menunjukkan kecepatan memberikan respon positif dalam pembuatan produk baru atau perubahan volume output.

Karakteristik di atas terrefleksi dalam kegiatan manajerial dalam melaksanakan proses transformasi, yaitu :

- a. **Perencanaan Output**. Meliputi penyeleksian dan pendesainan produk atau jasa yang ditawarkan ke konsumen.

- b. **Perencanaan Kapasitas.** Penentuan kapan dan berapa banyak fasilitas, peralatan /mesin, tenaga kerja yang ada.
- c. **Penentuan Lokasi.** Memusatkan dimana lokasi produksi, penyimpanan/gudang, dan fasilitas lainnya.
- d. **Desain Proses Transformasi.** Penentuan aspek transformasi fisik dalam kegiatan produksi.
- e. **Tata Ruang/ Layout Fasilitas.** Menentukan aliran proses yang tepat dan *layout* peralatan/mesin agar fasilitas dapat bekerja secara efisien dan efektif dalam mengakomodasi kegiatan transformasi.
- f. **Desain Kerja.** Menentukan cara terbaik menggunakan tenaga kerja dalam proses, termasuk studi gerakan, *layout* tempat kerja, dan kondisi lingkungan kerja.
- g. **Perencanaan Agregat.** Menyangkut antisipasi kebutuhan tenaga kerja, bahan baku dan penolong, dan fasilitas tahunan, bulanan, dan mingguan.
- h. **Manajemen Persediaan.** Memutuskan berapa banyak bahan baku, pekerjaan dalam proses, dan jumlah barang akhir.
- i. **Manajemen Proyek.** Mempelajari bagaimana merencanakan dan mengendalikan kegiatan proyek agar sesuai dengan kinerja yang diharapkan, jadwal, dan spesifikasi biaya.
- j. **Perencanaan Kebutuhan Bahan.** Menentukan kapan memesan dan menghasilkan bahan dan bagaimana memenuhi jadwal pengiriman.
- k. **Penjadwalan.** Menentukan kapan masing-masing kegiatan atau tugas dalam proses transformasi dikerjakan, dan kapan seharusnya input masuk.
- l. **Pengendalian Kualitas.** Menentukan bagaimana standar kualitas dikembangkan dan dipelihara.
- m. **Reabilitasi dan Pemeliharaan.** Menentukan bagaimana kinerja yang sesuai dari output dan proses transformasi sendiri yang harus dipelihara.

## **2.4 Aspek Personalia**

### **2.4.1 Pengertian Manajemen Personalia**

Menurut Flipppo, manajemen personalia perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan kegiatan-kegiatan pengadaan, pengembangan, pemberian kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan dan pelepasan sumberdaya manusia agar tercapai berbagai tujuan individu, organisasi dan masyarakat. Sedangkan menurut French, manajemen personalia diartikan sebagai penarikan, seleksi, pengembangan, penggunaan dan pemeliharaan sumberdaya manusia oleh organisasi.

### **2.4.2 Proses manajemen sumberdaya manusia**

#### **1. Penarikan**

Penarikan (*recruitment*) adalah proses pencarian para calon karyawan (pelamar) yang mampu untuk melamar sebagai karyawan. Proses ini dimulai ketika para pelamar dicari dan berakhir bila lamaran-lamaran (aplikasi) mereka diserahkan. Proses penarikan penting karena kualitas sumberdaya manusia organisasi tergantung pada kualitas penarikannya.

#### **2. Seleksi**

Seleksi adalah proses serangkaian langkah kegiatan yang digunakan untuk memutuskan apakah pelamar diterima atau tidak. Langkah-langkah ini mencakup pemaduan kebutuhan-kebutuhan kerja pelamar dan organisasi.

#### **3. Pengembangan**

Latihan (*training*) dimaksudkan untuk memperbaiki penguasaan berbagai keterampilan dan teknik pelaksanaan kerja tertentu, terinci dan rutin. Latihan menyiapkan para karyawan untuk melakukan pekerjaan-pekerjaan sekarang. Di lain pihak, bila manajemen ingin menyiapkan para karyawan untuk memegang tanggung jawab pekerjaan di waktu yang akan datang, kegiatan ini disebut pengembangan sumberdaya manusia. Pengembangan (*development*)

mempunyai ruang lingkup lebih luas dalam upaya untuk memperbaiki dan meningkatkan pengetahuan, kemampuan, sikap dan sifat-sifat kepribadian.

Pengembangan karyawan biasanya berbentuk pelatihan. Ada dua tujuan utama program latihan dan pengembangan karyawan. Pertama, latihan dan pengembangan dilakukan untuk menutup “gap” antara kecakapan atau kemampuan karyawan dengan permintaan jabatan. Kedua, program-program tersebut diharapkan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas kerja karyawan dalam mencapai sasaran-sasaran kerja yang telah ditetapkan.

#### 4. Pemeliharaan

Pemeliharaan meliputi pemberian kompensasi, hubungan perburuhan, keamanan dan keselamatan, dan pelayanan karyawan. Pemberian kompensasi dilakukan berdasarkan penilaian kinerja melalui evaluasi prestasi karyawan. Bentuk penghargaan yang diberikan ini mencakup pengupahan dan penggajian, serta berbagai bentuk kompensasi pelengkap seperti rekreasi dan asuransi. Selain itu, dalam memuaskan karyawannya, manajemen personalia perlu merundingkan dan mengadministrasikan suatu perjanjian kerja.

#### 5. Penggunaan

Penggunaan meliputi perencanaan karier, perluasan pekerjaan, dan audit personalia.

##### a. Perencanaan Karir

Departemen personalia harus mengambil peranan aktif dalam perencanaan karir karyawan. Perencanaan karir dilakukan agar :

1. Mengembangkan para karyawan yang dapat dipromosikan.
2. Menurunkan perputaran karyawan.
3. Mengungkap potensi karyawan.
4. Mendorong pertumbuhan karyawan.
5. Mengurangi penimbunan karyawan
6. Memuaskan kebutuhan karyawan.

7. Membantu pelaksanaan rencana-rencana kegiatan yang telah disetujui.

b. **Audit Personalia**

Audit personalia adalah pemeriksaan kualitas secara menyeluruh kegiatan-kegiatan personalia dalam suatu departemen, divisi, atau perusahaan.

### **2.4.3 Produktivitas Kerja**

#### **2.4.3.1 Pengertian produktivitas**

Menurut Edy Sutrisno (2011:99) Produktivitas secara umum dapat diartikan sebagai hubungan antara keluaran (barang-barang atau jasa) dengan masukan (tenaga kerja, bahan, uang). Produktivitas adalah ukuran efisiensi produktif. Suatu perbandingan antara hasil keluaran dan masukan. Masukan sering dibatasi dengan tenaga kerja, sedangkan keluaran diukur dalam kesatuan fisik, bentuk, dan nilai.

#### **2.4.3.2 Menghitung Produktivitas**

Singodimejo (dalam Edy, 2011) mengemukakan rumusan umum dari produktivitas mengandung pengertian perbandingan antara hasil yang dicapai (output) dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan (input). Atau didefinisikan sebagai indeks produktivitas, yaitu :

$$\mathbf{IP} = \frac{\mathbf{Hasil\ yang\ dicapai}}{\mathbf{Sumber\ daya\ yang\ digunakan}} = \frac{\mathbf{Output}}{\mathbf{Input}}$$

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

Dalam bab ini akan diuraikan tentang langkah-langkah yang ditempuh dalam pemecahan masalah. Diawali dari langkah pengumpulan data yang berhubungan dengan objek penelitian, yaitu pengaruh tingkat perputaran persediaan terhadap tingkat penjualan pada PT Fasarah Nada Rabbani. Setelah semua data diperoleh, maka dilakukan pengolahan data dan kemudian dikaji.

#### **3.1 Jenis dan Sumber Data**

##### **1. Jenis Data**

- Data Kualitatif

Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan adalah kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian berdasarkan pernyataan-pernyataan yang terkait dengan masalah. Dalam penelitian ini, data kualitatif diperoleh dari informasi-informasi berdasarkan hasil wawancara pemilik, manajer, maupun karyawan PT Fasarah Nada Rabbani. Data ini berupa uraian yang berbentuk catatan/tulisan.

- Data Kuantitatif

Data kuantitatif, yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka, jumlah, yang dapat dihitung secara matematis. Angka-angka yang dihitung memiliki keterkaitan dengan permasalahan dan diolah untuk mengukur pengaruh tingkat perputaran persediaan terhadap tingkat penjualan. Dalam hal ini, data yang digunakan adalah data keuangan PT Fasarah Nada Rabbani tahun 2011-2015.

##### **2. Sumber Data**

Agar penelitian yang dilakukan sesuai dan dapat dipertanggungjawabkan, maka dalam menganalisisnya perlu sumber data yang benar, akurat, lengkap, dan relevan. Adapun data yang digunakan dalam penulisan tugas akhir ini antara lain :

- Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari objek yang diteliti dan biasanya data tersebut belum mengalami modifikasi/pengolahan lebih lanjut. Dalam penelitian ini, data primer diperoleh melalui hasil wawancara langsung kepada pemilik, manager, dan karyawan PT Fasarah Nada Rabbani. Selain itu, penulis juga melakukan observasi langsung ke lapangan.

- Data Sekunder

Data sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari luar perusahaan atau diperoleh dari literatur-literatur, buku, dan internet yang masih ada hubungannya dengan masalah dari topik penelitian.

### **3.2 Metode Pengumpulan Data**

Dalam mengumpulkan data penelitian ini menggunakan metode :

- a. Metode penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Pengumpulan data diambil dari hasil buku-buku dan bahan kuliah yang memuat teori-teori yang berhubungan dengan persediaan barang jadi, analisis laporan keuangan dan manajemen keuangan serta penerapannya dalam perusahaan.

- b. Metode penelitian lapangan (*Field Research*)

Pengumpulan data dilakukan dengan jalan mengadakan penelitian langsung dengan pihak perusahaan, yaitu dengan cara sebagai berikut :

- Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pemilik untuk mengetahui sejarah perusahaan, penyusunan laporan keuangan, dan mengenai kendala-kendala yang dihadapi, sedangkan direktur operasional, penulis menanyakan mengenai produksi, operasional pabrik seperti HPP dan biaya-biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi.

- Observasi  
Merupakan pengamatan yang dilakukan langsung pada bagian-bagian yang terkait dengan objek penelitian.
- Dokumentasi  
Merupakan pengamatan yang dilakukan langsung dengan cara mengumpulkan gambar atau bukti dokumentasi yang mendukung dengan data yang akan dikaji dan diteliti seperti proses produksi dan contoh produk perusahaan.

### 3.3 Metode Pengolahan Data dan Analisis Data

Adapun rancangan analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menghitung tingkat perputaran persediaan untuk melihat berapa kali persediaan berputar selama satu periode. Dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan Rata - rata}}$$

Sedangkan untuk mendapatkan besarnya persediaan rata-rata dapat digunakan rumus :

$$\text{Persediaan Rata - rata} = \frac{\text{Persediaan Awal} + \text{Persediaan Akhir}}{2}$$

Untuk mengetahui besarnya pengaruh antara perputaran persediaan barang jadi (variabel bebas) dan pendapatan (variabel terikat) digunakan analisis regresi linier sederhana. Bentuk persamaan regresi linier sederhana yang dipakai menurut Syofian Siregar (2015:220), yaitu :

$$Y = a + bx$$

Keterangan :

Y= Variabel terikat (Volume Penjualan)

a = Nilai Konstan

b = Koefisien Regresi

x = Variabel bebas (Perputaran Persediaan)

Langkah-langkah membuat persamaan regresi adalah sebagai berikut :

1.) Membuat tabel penolong :

<b>Data (n)</b>	<b>Variabel Bebas (X)</b>	<b>Variabel tak bebas (Y)</b>	<b>XY</b>	<b>X<sup>2</sup></b>
1	...	...	...	...
2	...	...	...	...
...	...	...	...	...
N	...	...	...	...
<b>Jumlah</b>	$\Sigma X=...$	$\Sigma Y=...$	$\Sigma XY=...$	$\Sigma X^2=...$

2.) Menghitung nilai konstanta a dan b :

$$a = \frac{(\Sigma Y)(\Sigma x^2) - (\Sigma x)(\Sigma xy)}{n(\Sigma x^2) - (\Sigma x)^2}$$

$$b = \frac{n(\Sigma xy) - (\Sigma x)(\Sigma y)}{n(\Sigma x^2) - (\Sigma x)^2}$$

3.) Membuat persamaan regresi linier sederhana

$$Y = a + Bx$$

Langkah-langkah untuk mengetahui apakah ada pengaruh antara variabel X dan Y :

1.) Mencari nilai korelasi antara variabel X dan Y

a.) Membuat tabel penolong

No	X	Y	XY	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
...	...	...	...	...	...
<b>Jumlah</b>	$\Sigma=...$	$\Sigma=...$	$\Sigma=...$	$\Sigma=...$	$\Sigma=...$

b.) Mencari nilai korelasi dengan rumus sebagai berikut :

$$r = \frac{n(\sum xy) - (\sum x \cdot \sum y)}{\sqrt{[n\sum x^2 - (\sum x)^2][n\sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Tabel Tingkat Korelasi dan Kekuatan Hubungan

No	Nilai Korelasi (r)	Tingkat Hubungan
1	0,00 – 0,199	Sangat Lemah
2	0,20 – 0,399	Lemah
3	0,40 – 0,599	Cukup
4	0,60 – 0,799	Kuat
5	0,80 – 0,100	Sangat Kuat

2.) Uji Hipotesis Analisis regresi linier sederhana

a.) Membuat hipotesis dalam bentuk uraian kalimat

Ho : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara tingkat perputaran dan volume penjualan.

Ha : Terdapat pengaruh yang signifikan antara perputaran persediaan dan volume penjualan.

b.) Membuat hipotesis dalam bentuk statistik

Ho :  $\beta = 0$

Ha :  $\beta \neq 0$

c.) Menentukan taraf signifikan  $\alpha$

d.) Kaidah pengujian

Jika  $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ , maka terima Ho

Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka tolak Ho

e.) Menghitung nilai  $t_{hitung}$

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-(r)^2}}$$

f.) Menentukan nilai  $t_{tabel}$

Nilai  $t_{tabel}$  dapat dicari dengan menggunakan tabel *t-Student*

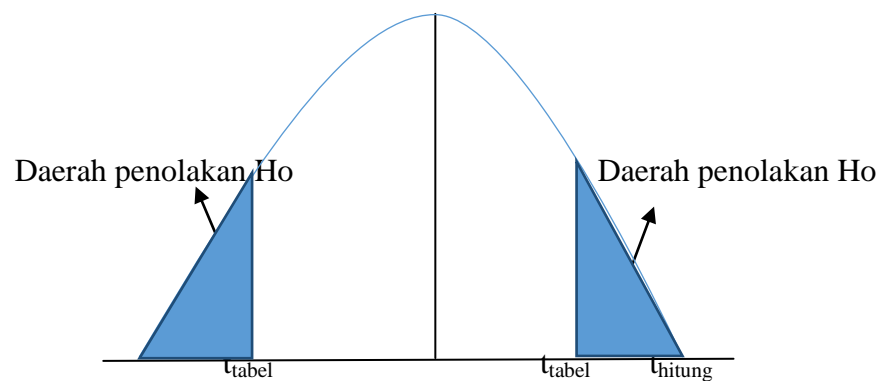
Rumus :

$$T_{tabel} = t_{(\alpha/2) (n-2)}$$

g.) Membandingkan  $t_{tabel}$  dengan  $t_{hitung}$

Tujuan membandingkan  $t_{tabel}$  dengan  $t_{hitung}$  ialah untuk mengetahui apakah variabel bebas berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel terikat. Dengan tingkat keyakinan 95% atau 0,95 ( $\alpha=5\%$ ).

h.) Menerima atau menolak  $H_0$



3.) Menghitung kontribusi atau koefisien determinasi untuk mengetahui kontribusi atau sumbangan yang diberikan oleh sebuah variabel atau lebih X (bebas) terhadap variabel Y (terikat). Berdasarkan rumus yang dikemukakan oleh Syofian Siregar (2015:202) adalah sebagai berikut :

$$KD = (r)^2 \times 100\%$$

## **BAB IV**

### **PENGUMPULAN DAN PENGOLAHAN DATA**

#### **4.1 Pengumpulan Data**

##### **4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan**

###### **4.1.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

PT Fasarah Nada Rabbani merupakan salah satu perusahaan perseorangan yang bergerak di bidang produksi barang dari plastik dan karet. PT Fasarah Nada Rabbani didirikan oleh seorang sarjana teknik bernama Muchlis Ridha, ST pada tahun 2007. Pada awalnya, perusahaan ini hanya menjadi pemasok karet tabung gas kepada Stasiun Pengangkutan Dan Pengisian Bulk Elpiji (SPPBE). Akan tetapi, semakin hari permintaan karet tabung gas pun semakin meningkat. Hal tersebut membuat perusahaan ini kewalahan untuk memenuhi pesanan pelanggannya karena ketersediaan barang melebihi kuota, terlebih lagi perusahaan ini hanya bergantung kepada produsen.

Bermodalkan 300 juta, PT Fasarah Nada Rabbani memutuskan untuk membuka workshop dan memproduksi sendiri. Modal tersebut digunakan untuk membeli mesin, membayar karyawan, dan sewa tempat. Pada saat itu, lokasi usahanya pun berpindah-pindah hingga saat ini menetap di Komplek Perkampungan Industri Kecil (PIK) Blok G No. 52-55. Awalnya, beliau hanya memiliki 2 mesin cetak saja, hingga saat ini beliau sudah memiliki 7 mesin dengan 2 mesin baru dibeli pada bulan April tahun ini.

Berkat kegigihan beliau menjalankan usahanya, PT Fasarah Nada Rabbani mengalami perkembangan yang cukup pesat. Beliau mengekspansi dan mengembangkan produknya. Saat ini, PT Fasarah Nada Rabbani memiliki tiga divisi, yaitu workshop, karet, dan plastik. Divisi workshop bertugas untuk membuat desain produk yang diinginkan sesuai dengan permintaan dan keinginan pelanggan. Divisi karet bertugas untuk membuat produk yang berbahan karet. Divisi plastik bertugas untuk membuat produk yang berbahan plastik. Hingga saat ini, PT Fasarah Nada Rabbani memproduksi setiap hari selama 24 jam demi

memenuhi pesanan dari lebih 30 perusahaan yang ada di Indonesia. Produk yang banyak dihasilkan, yaitu segel gas.

Selama menjalankan usahanya, beliau pun banyak menemui kendala dan hambatan, mulai dari harga bahan baku yang cukup tidak stabil dan banyaknya pesaing yang bermunculan di bidang manufaktur yang sama. Akibatnya, beliau harus membuat strategi bisnis agar dapat bertahan. Meskipun demikian, PT Fasarah Nada Rabbani senantiasa mempertahankan kualitas produknya dan menjalin silaturahmi dengan pelanggannya. Terbukti dengan saat ini PT Fasarah Nada Rabbani telah mengimplementasikan ISO 9001: 2008 tentang sistem manajemen mutu.

#### **4.1.1.2 Lokasi Perusahaan**

PT Fasarah Nada Rabbani terletak di Komplek PIK Blok G No.54-55, RT 002/RW 010 Kelurahan Penggilingan, Kecamatan Cakung, Jakarta Timur 13940.

#### **4.1.1.3 Profil Perusahaan**

Perusahaan ini merupakan perusahaan yang memproduksi barang dari bahan dasar plastik dan karet seperti tutup tabung gas, tutup galon air minum, dan komponen karet lainnya. Perusahaan ini didirikan oleh Bapak Muchlis Ridha pada tahun 2007. Adapun profil perusahaan PT Fasarah Nada Rabbani adalah sebagai berikut :

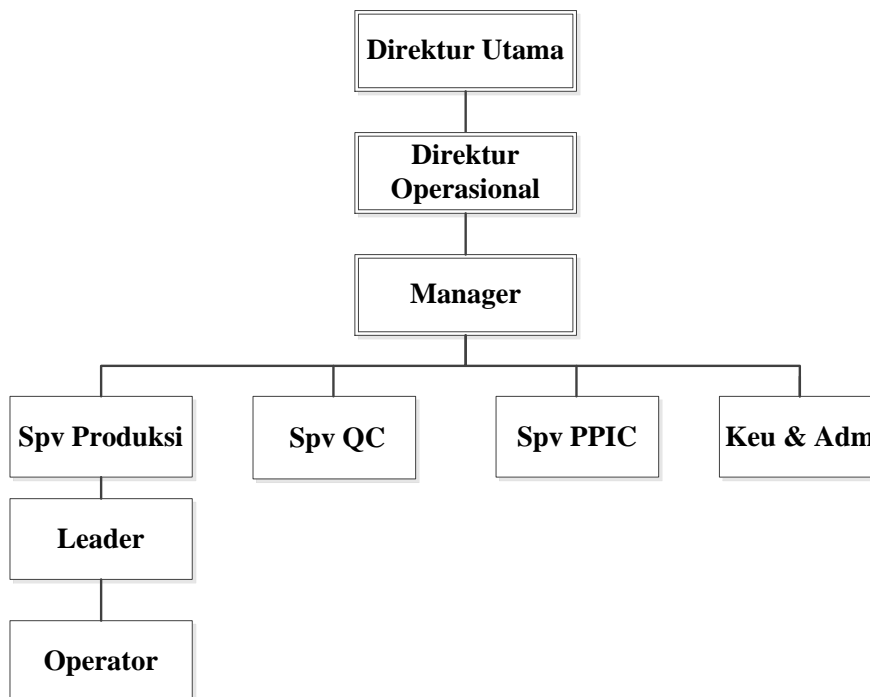
Nama Perusahaan	: PT Fasarah Nada Rabbani
Nama Pemilik IKM	: Muchlis Ridha, ST
Jabatan	: Direktur utama (Pemilik)
Jenis Produk	: Barang dari plastik dan karet
Alamat Usaha	: Komplek PIK Blok G No.54-55 RT 002/RW 010 Kelurahan Penggilingan, Kecamatan Cakung, Jakarta Timur 13940
Telepon	: (021) 46826338
Mulai Berdiri	: 2007

Jumlah Tenaga Kerja : 31 karyawan  
No. SIUP : 131/24.1.0/31.75.06.000/1.824.27/2015  
No.TDP : 09.04.1.46.41454  
No.NPWP : 72.905.390.0-004.000  
Email : fasarahnadarabbani@gmail.com

#### 4.1.1.4 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi yang digunakan dalam perusahaan PT Fasarah Nada Rabbani adalah jenis *organisasi garis*, dimana kepemimpinan hanya terdapat pada satu orang dan pimpinan tersebut berhubungan langsung dengan para bawahannya, begitu juga sebaliknya karyawan akan bertanggung jawab secara langsung terhadap pimpinan. Organisasi garis memiliki ciri, yaitu organisasinya masih dalam lingkup kecil, jumlah karyawan sedikit dan saling mengenal serta spesialisasi kerja belum tinggi.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Fasarah Nada Rabbani



#### **4.1.1.5 Deskripsi Pekerjaan**

Berikut adalah penjelasan atau gambaran mengenai tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian di PT Fasarah Nada Rabbani :

1. Direktur Utama
  - Memimpin, mengelola, mengkoordinasikan dan mengatur kegiatan perusahaan.
  - Membuat kebijakan dan peraturan perusahaan.
  - Mengangkat dan memberhentikan karyawan.
  - Menyusun rencana kerja perusahaan.
  - Memonitor pelaksanaan kerja karyawan.
  - Memastikan ketersediaan sumberdaya untuk melaksanakan kegiatan operasional.
  - Menandatangani kontrak dengan pelanggan.
  - Menentukan arah kebijakan perusahaan di masa yang akan datang.
2. Direktur Operasional
  - Menggantikan peran direktur utama apabila tidak berada di tempat.
  - Mengawasi jalannya kegiatan harian perusahaan.
  - Mengawasi dan mengkoordinasikan jalannya produksi harian.
  - Bertanggung jawab melaporkan dan mengkoordinasikan keadaan yang terjadi di perusahaan kepada direktur utama.
3. Manager
  - Melakukan perencanaan strategi pemasaran dengan memperhatikan trend pasar dan sumber daya perusahaan.
  - Melakukan identifikasi dan meramalkan peluang pasar.
  - Menciptakan, menumbuhkan, dan memelihara kerja sama yang baik dengan konsumen.
  - Merumuskan standard harga jual dengan koordinasi bersama Direktur serta departemen/ bagian yang terkait.

- Menanggapi permasalahan seperti keluhan pelanggan terhadap produk.
  - Memberikan persetujuan kredit pelanggan dalam batas – batas yang wajar.
  - Melakukan analisa perilaku pasar / konsumen sebagai dasar dalam menentukan kebijakan pemasaran.
  - Mencatat data-data pada setiap transaksi penjualan.
4. Bagian Keuangan dan Administrasi
- Melaksanakan recruitment ( seleksi ), mengkoordinasikan masa percobaan karyawan dan pengusulan penetapan status karyawan sesuai dengan peraturan perusahaan.
  - Mengeluarkan teguran dan membuat surat peringatan.
  - Menandatangani surat yang bersifat administrasi kepada pihak eksternal.
  - Menyiapkan dokumen kontrak termasuk dokumen pendukungnya.
  - Mengevaluasi absensi karyawan.
  - Mengelola hak cuti karyawan.
  - Mengelola hak gaji dan upah karyawan.
  - Menyiapkan dokumentasi administrasi hubungan kerja.
  - Menjamin bahwa kegiatan system manajemen mutu ditetapkan, diterapkan dan dipelihara.
  - Melaporkan kinerja sistem manajemen mutu dan kebutuhan untuk pengembangannya kepada direktur.
  - Mengumpulkan data - data keuangan.
5. Spv Produksi
- Mengawasi jalannya produksi.
  - Bertanggung jawab terhadap pencapaian hasil produksi operator.
6. Spv QC
- Bertanggung jawab terhadap kualitas produk yang dihasilkan.

- Memilah produk yang baik dan tidak baik.
7. Spv PPIC
    - Mengurus pesanan pelanggan.
    - Merencanakan dan menentukan kapasitas produksi.
    - Bertanggung jawab terhadap ketersediaan dan penyimpanan bahan baku dan produk jadi.
  8. Leader
    - Memimpin jalannya produksi di lini produksi harian.
    - Memimpin kelompok operator yang bekerja di hari yang telah ditentukan.
  9. Operator
    - Memproduksi barang sesuai dengan perencanaan produksi.
    - Mengoperasikan mesin produksi.
    - Mengemas produk ke dalam kemasan.
    - Mengemas kemasan ke dalam karung sesuai dengan jumlah pesanan.
    - Menggiling bahan baku dan memberi warna produk.

#### **4.1.1.6 Visi dan Misi Perusahaan**

##### **VISI**

Menjadi perusahaan perencanaan dan manufaktur (*injection moulding*) yang unggul, kompetitif, dan berkomitmen di kelasnya, serta mampu berkontribusi positif di dunia industri di Indonesia.

##### **MISI**

1. Mengembangkan usaha dengan proses yang efisien, tepat guna, dan terarah.
2. Menciptakan organisasi perusahaan yang kuat didukung sumber daya manusia yang jujur dan berkualitas.

3. Terus menerus melanjutkan proses pembelajaran untuk memberikan pelayanan terbaik bagi semua mitra kerja dan konsumen.
4. Menghasilkan produk untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang berorientasi pada kualitas yang baik, tepat waktu penyelesaian, dan harga yang kompetitif.
5. Meningkatkan kepuasan pelanggan melalui hasil kerja dan karya yang bermutu.

#### 4.1.2 Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah suatu kegiatan memasarkan produk atau jasa yang diproduksi oleh produsen melalui suatu perencanaan strategi pasar, yang didalamnya ada penentuan harga jual produk, promosi, dan distribusi yang semuanya ada dalam bauran pemasaran agar produk atau jasa dapat sampai ke tangan konsumen.

Produk yang Dipasarkan

Produk yang dijual PT Fasarah Nada Rabbani adalah segel gas. Berikut adalah harga produk tiap tahun :

*Tabel 4.1 Harga Produk 2011-2015*

No.	Jenis Produk	Harga Produk Tiap Tahun (Rp)				
		2011	2012	2013	2014	2015
1.	Segel Gas	Rp 28.000	Rp 28.500	Rp 29.000	Rp 29.500	Rp 30.000

*Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani*

##### a) Wilayah Pemasaran

Wilayah pemasaran yang dijangkau oleh PT Fasarah Nada Rabbani tidak hanya di sekitar Jabodetabek saja, tetapi di daerah Jawa, Sumatera, Sulawesi dan kota-kota lain di Indonesia.

##### b) Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah usaha pemisahan pasar pada kelompok-kelompok pembeli menurut jenis-jenis produk tertentu dan yang memerlukan bauran pemasaran tersendiri. Perusahaan menetapkan berbagai cara yang berbeda dalam memisahkan pasar tersebut, kemudian- mengembangkan profil-profil yang ada pada setiap segmen pasar, dan menilai daya tarik masing-masing segmen.

Segmentasi pasar PT Fasarah Nada Rabbani adalah perusahaan gas atau perusahaan isi ulang gas (SPPBE dan SPBE) yang memproduksi gas elpiji.

c) Saluran Distribusi

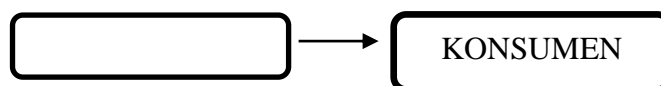
Saluran distribusi adalah suatu cara yang dilakukan oleh perusahaan dalam menjual produknya, agar produk yang diproduksi dapat terjual dan sampai ke tangan konsumen.

Suatu barang tidak bergerak otomatis dari produsen ke konsumen. Oleh karena itu, setelah barang selesai diproduksi dan siap dipasarkan, tahap berikutnya adalah menentukan metode dan cara yang akan dipakai untuk menyalurkan barang tersebut ke pasar.

Saluran distribusi yang digunakan oleh PT Fasarah Nada Rabbani, yaitu:

- Saluran Distribusi Langsung

Bentuk saluran ini paling sederhana, dimana produsen menyalurkan barangnya langsung ke konsumen tanpa menggunakan perantara. Oleh karena itu, saluran ini disebut saluran distribusi langsung.



*Gambar 4.2 Skema Saluran Distribusi Langsung PT Fasarah Nada Rabbani*

#### **4.1.2.1 Fungsi Pemasaran**

Fungsi pemasaran adalah kegiatan utama yang khusus dilaksanakan untuk proses pemasaran. Fungsi – fungsi pemasaran yang diterapkan dalam perusahaan ini adalah:

a) Penjualan

Penjualan yang dilakukan oleh PT Fasarah Nada Rabbani, yaitu dengan menjual produknya ke perusahaan pengisi tabung gas (SPPBE dan SPBE). Biasanya perusahaan SPPBE dan SPBE memesan langsung kepada PT Fasarah Nada Rabbani, baik dengan cara menghubungi langsung lewat telepon maupun datang langsung ke PT Fasarah Nada Rabbani. Metode pembayaran pesanan

dilakukan secara tunai. Sehingga, tidak terdapat piutang. Selain itu, kebanyakan perusahaan SPPBE dan SPBE telah berlangganan menggunakan segel gas dari PT Fasarah Nada Rabbani.

*Tabel 4.2 Penjualan Tahun 2011-2015*

Tahun	Nama Produk	Harga	Unit/Tahun		Nilai	
			Budget Penjualan	Realisasi Penjualan	Budget Penjualan	Realisasi Penjualan
2011	Segel Gas	Rp28.000	130.000	128.000	Rp3.705.000.000	Rp3.584.000.000
2012	Segel Gas	Rp28.500	138.000	135.000	Rp3.933.000.000	Rp3.847.500.000
2013	Segel Gas	Rp29.000	145.000	142.000	Rp4.205.000.000	Rp4.118.000.000
2014	Segel Gas	Rp29.500	150.000	149.000	Rp4.425.000.000	Rp4.395.500.000
2015	Segel Gas	Rp30.000	158.000	156.000	Rp4.740.000.000	Rp4.680.000.000

*Sumber : Data diolah*

b) Periklanan/Promosi

Promosi adalah suatu kegiatan memperkenalkan suatu produk baru yang diproduksi oleh suatu perusahaan, namun terkadang produk lama pun bisa dipromosikan. Promosi bukan hanya soal produk atau jasa, tetapi juga salah satu kegiatan yang dapat dijadikan ajang untuk eksistensi perusahaan, artinya dengan adanya promosi, perusahaan akan dikenal oleh konsumen.

Promosi sering digunakan sebagai salah satu cara untuk meningkatkan permintaan atau penjualan akan produk yang ditawarkan, sehingga dapat meningkatkan laba yang diperoleh. PT Fasarah Nada Rabbani melakukan promosi dengan melalui media, antara lain yaitu:

1. Kartu Nama

PT Fasarah Nada Rabbani melakukan promosi dengan menggunakan Kartu Nama. Pihak perusahaan menggunakan Kartu Nama untuk memberikan informasi tentang produk yang dijual. Sehingga konsumen bisa langsung menanyakan sesuatu mengenai produk perusahaan kepada narahubung yang ada pada kartu nama tersebut.

2. Majalah UMKM PIK

Majalah UMKM PIK yang dibuat oleh pihak dari Perkampungan Industri Kecil (PIK) menjadi salah satu media PT Fasarah Nada Rabbani untuk mempromosikan produknya.

*Tabel 4.3 Biaya Promosi Tahun 2011-2015*

No.	Kegiatan Promosi	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1.	Majalah UMKM PIK	Rp 150.000	Rp 150.000	Rp 155.000	Rp 160.000	Rp 165.000
2.	Kartu Nama	Rp500.000	Rp 500.000	Rp 600.000	Rp 600.000	Rp 600.000
	<b>Total</b>	<b>Rp650.000</b>	<b>Rp 650.000</b>	<b>Rp 755.000</b>	<b>Rp 760.000</b>	<b>Rp765.000</b>

*Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani*

c) Pengiriman Produk

Produk yang telah siap dijual, akan dikirim ke perusahaan SPPBE atau SPBE. Pengiriman wilayah Jabodetabek dilakukan dengan menggunakan mobil yang dimiliki oleh perusahaan. Sedangkan pengiriman di luar Jabodetabek, khususnya di luar pulau Jawa menggunakan jasa pengiriman barang (ekspedisi).

d) Penyimpanan

Penyimpanan mempunyai peranan penting dalam suatu produksi, karena dengan adanya penyimpanan, perusahaan akan mempunyai suatu stok, sehingga jika permintaan akan suatu produk meningkat dan produksi yang dihasilkan kurang mencukupi, maka kekurangan tersebut dapat ditutupi oleh stok yang tersedia.

Begitupun yang dilakukan oleh PT Fasarah Nada Rabbani, perusahaan ini melakukan penyimpanan produk untuk mencukupi kekurangan produk apabila permintaan meningkat. Penyimpanan (penyusunan maupun penempatan) produk dilakukan sesuai dengan standar operasional perusahaan dan tingkat pengawasan yang ketat.

e) Pembungkusan

Pembungkusan mempunyai peranan penting dalam pemasaran yang dilakukan perusahaan. Pembungkusan juga dapat memengaruhi kualitas produk pascaproduksi. Oleh karena itu, dengan pembungkusan yang berkualitas diharapkan permintaan produk akan meningkat dan dapat meyakinkan konsumen

terhadap produk yang dibelinya. Pembungkusan yang dilakukan oleh PT Fasarah Nada Rabbani menggunakan plastik berukuran 45 cm x 30 cm dan direkatkan dengan menggunakan steples , setelah produk terbungkus plastik, produk akan ditempatkan di dalam karung berukuran besar yang diikat bagian atasnya dengan menggunakan tali rapia agar segel gas tidak mengalami kerusakan pada saat perusahaan melakukan penyimpanan maupun pada saat melakukan pendistribusian.

*Tabel 4.4 Biaya Pembungkusan Tahun 2011-2015*

Keterangan	Tahun				
	2011	2012	2013	2014	2015
Plastik	Rp 8.000.000	Rp15.000.000	Rp 21.000.000	Rp 28.000.000	Rp 35.000.000
Karung	Rp18.000.000	Rp28.900.000	Rp 33.600.000	Rp 39.000.000	Rp 45.000.000
Staples	Rp 650.000	Rp 700.000	Rp 750.000	Rp 800.000	Rp 850.000
Tali Rapia	Rp 250.000	Rp 350.000	Rp 450.000	Rp 550.000	Rp 650.000
<b>Total</b>	<b>Rp26.900.000</b>	<b>Rp44.950.000</b>	<b>Rp55.800.000</b>	<b>Rp149.300.000</b>	<b>Rp 81.500.000</b>

*Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani*

#### **4.1.2.2 Biaya Pemasaran**

Biaya pemasaran adalah semua biaya yang sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan dalam gudang sampai dengan produk tersebut berubah kembali dalam bentuk uang tunai (Mulyadi, 1991 : 529). Menurut Kusnadi, dkk dalam bukunya *Akuntansi Manajemen Komprehensif*, Tradisional dan Kontemporer, biaya pemasaran adalah biaya yang dibebankan (segala pengeluaran) didalam penjualan suatu barang atau jasa dari keluarnya barang sampai ke tangan pembeli.

Biaya pemasaran juga dapat diartikan semua biaya yang telah terjadi dalam rangka memasarkan produk atau barang dagangan, dimana biaya tersebut timbul dari saat produk atau barang dagangan siap dijual sampai dengan di terimanya hasil penjualan menjadi kas (Supriyono, 1992: 201-202). Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk menjual produk atau barang dagangan sampai ke tangan konsumen.

Biaya Pemasaran yang dikeluarkan oleh PT Fasarah Nada Rabbani meliputi biaya gaji bagian pemasaran, biaya promosi, dan biaya distribusi dengan rincian sebagai berikut:



*Tabel 4.5 Biaya Pemasaran Tahun 2011-2015*

<b>Tahun 2011</b>			
<b>No.</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Budget</b>	<b>Realisasi</b>
1	Gaji/Upah Bagian Pemasaran		
	a. Manajer Pemasaran	Rp 57.600.000	Rp 57.600.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 57.600.000</b>	<b>Rp 57.600.000</b>
2	Biaya Distribusi		
	a. Biaya Sopir	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000
	b. Bensin	Rp 25.650.000	Rp 24.500.000
	c. Pengiriman Ekspedisi	Rp 60.000.000	Rp 55.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 115.650.000</b>	<b>Rp 109.500.000</b>
3	Biaya Promosi		
	a. Majalah	Rp 200.000	Rp 150.000
	b. Kartu Nama	Rp 500.000	Rp 500.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 700.000</b>	<b>Rp 650.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp 173.950.000</b>	<b>Rp 167.750.000</b>

*Sumber: Data diolah*

<b>Tahun 2012</b>			
<b>No.</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Budget</b>	<b>Realisasi</b>
1	Gaji/Upah Bagian Pemasaran		
	a. Manajer Pemasaran	Rp 60.000.000	Rp 60.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 60.000.000</b>	<b>Rp 60.000.000</b>
2	Biaya Distribusi		
	a. Biaya Sopir	Rp 33.600.000	Rp 33.600.000
	b. Bensin	Rp 35.000.000	Rp 30.200.000
	c. Pengiriman Ekspedisi	Rp 65.000.000	Rp 60.000.000

	<b>Total</b>	<b>Rp 133.600.000</b>	<b>Rp123.800.000</b>
3	Biaya Promosi		
	a. Majalah	Rp 250.000	Rp 150.000
	b. Kartu Nama	Rp 500.000	Rp 500.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 750.000</b>	<b>Rp 650.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp 194.350.000</b>	<b>Rp184.450.000</b>

Sumber : Data diolah

Tahun 2013			
No.	Keterangan	Budget	Realisasi
1	Gaji/Upah Bagian Pemasaran		
	a. Manajer Pemasaran	Rp 66.000.000	Rp 66.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 66.000.000</b>	<b>Rp 66.000.000</b>
2	Biaya Distribusi		
	a. Biaya Sopir	Rp 36.000.000	Rp 36.000.000
	b. Bensin	Rp 38.000.000	Rp 35.750.000
	c. Pengiriman Ekspedisi	Rp 83.000.000	Rp 80.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 157.000.000</b>	<b>Rp 151.750.000</b>
3	Biaya Promosi		
	a. Majalah	Rp 250.000	Rp 155.000
	b. Kartu Nama	Rp 600.000	Rp 600.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 850.000</b>	<b>Rp 755.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp 223.850.000</b>	<b>Rp 218.505.000</b>

Sumber: Data diolah

Tahun 2014			
No.	Keterangan	Budget	Realisasi
1	Gaji/Upah Bagian Pemasaran		
	a. Manajer Pemasaran	Rp 72.000.000	Rp 72.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 72.000.000</b>	<b>Rp 72.000.000</b>
2	Biaya Distribusi		
	a. Biaya Sopir	Rp 39.000.000	Rp 39.000.000
	b. Bensin	Rp 45.000.000	Rp 42.250.000
	c. Pengiriman Ekspedisi	Rp 110.000.000	Rp 100.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 194.000.000</b>	<b>Rp181.250.000</b>
3	Biaya Promosi		
	a. Majalah	Rp 250.000	Rp 160.000

	b. Kartu Nama	Rp 600.000	Rp 600.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 850.000</b>	<b>Rp 760.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp 266.850.000</b>	<b>Rp254.010.000</b>

Tahun 2015			
No.	Keterangan	Budget	Realisasi
1	Gaji/Upah Bagian Pemasaran		
	a. Manajer Pemasaran	Rp 78.000.000	Rp 78.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 78.000.000</b>	<b>Rp 78.000.000</b>
2	Biaya Distribusi		
	a. Biaya Sopir	Rp 42.000.000	Rp 42.000.000
	b. Bensin	Rp 48.000.000	Rp 45.000.000
	c. Pengiriman Ekspedisi	Rp 130.000.000	Rp 120.000.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 220.000.000</b>	<b>Rp 207.000.000</b>
3	Biaya Promosi		
	a. Majalah	Rp 250.000	Rp 165.000
	b. Kartu Nama	Rp 600.000	Rp 600.000
	<b>Total</b>	<b>Rp 850.000</b>	<b>Rp 765.000</b>
	<b>Total Biaya Pemasaran</b>	<b>Rp 298.850.000</b>	<b>Rp 285.765.000</b>

Sumber : Data diolah

#### 4.1.3 Aspek Produksi

Produksi adalah sesuatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan baik bentuk barang (*goods*) maupun jasa (*services*) dalam suatu periode waktu yang selanjutnya dihitung sebagai nilai tambah bagi perusahaan. Bentuk hasil produksi dengan kategori barang (*goods*) dan jasa (*services*) sangat tergantung pada kategori aktivitas bisnis yang dimiliki perusahaan yang bersangkutan. Jika perusahaan manufacture (pabrik) sudah jelas produksi yang dihasilkan dalam bentuk barang, sedangkan untuk bisnis perhotelan, travel, pendidikan adalah berbentuk jasa.

PT Fasarah Nada Rabbani memproduksi setiap hari pada pukul 07.00 – 16.00 WIB. Jika jumlah pesanan banyak, maka PT Fasarah Nada Rabbani melakukan produksi selama 24 jam dengan memberlakukan jam kerja secara *shift*. Berikut adalah produk PT Fasarah Nada Rabbani :

1. Produk segel gas PT Fasarah Nada Rabbani



*Gambar 4.3 Produk PT Fasarah Nada Rabbani*

2. Bahan baku utama dan penolong

- Bahan baku :  
Plastik/limbah plastik
- Bahan penolong :  
Pewarna yang berasal dari bijih pewarna plastik sintetik

3. Mesin dan Peralatan

a. Komputer

Fungsi komputer, yaitu untuk mempermudah bagian desain dalam membuat pola segel gas yang akan dibuat. Bagian desain membuat pola dengan menggunakan *software*, yaitu MasterCam.



*Gambar 4.4 Komputer*

b. Mesin CNC

Fungsi mesin CNC, yaitu untuk mencetak pola yang sudah didesain di komputer. Hasil dari cetakan tersebut disebut dengan *Moulding*. Proses Mesin CNC ini yaitu plat besi atau baja dimasukkan kedalam mesin CNC, kemudian mesin CNC akan mencetak plat baja tersebut sesuai dengan pola yang sudah didesain.



*Gambar 4.5 Mesin CNC*

c. Plat besi/baja (*Moulding*)

Kegunaan dari plat besi atau baja, yaitu sebagai material untuk mencetak yang sudah dibuat di Mesin CNC. *Moulding* tersebut tercetak sesuai dengan pola yang sudah didesain di komputer, setelah dicetak moulding tersebut akan masuk ke dalam mesin *injection*.



*Gambar 4.6 Moulding (Cetakan)*

d. Grinding

Hasil cetakan yang sudah dibuat dari mesin CNC lalu diasah dengan menggunakan mesin Grinding. Agar plat baja atau besi yang disebut moulding tersebut yang kasar dapat menjadi licin atau halus.



*Gambar 4.7 Mesin Grinding*

e. Mesin Cruiser

Mesin Cruiser atau mesin penggiling, yaitu untuk menggiling bahan baku, dimana mesin ini dapat menggiling atau memotong bahan baku menjadi kecil sehingga mudah untuk ditaruh ke mesin cetak (*Plastic Machinery*).



*Gambar 4.8 Mesin Cruiser*

f. Mesin Pewarnaan (*Mixer*)

Mesin pewarnaan atau disebut *mixer*, yaitu mesin yang mencampur bahan baku dengan bahan penolong. Limbah plastik yang sudah digiling, dicampur dengan biji plastik atau bubuk warna, sehingga biji plastik atau bubuk warna dapat menyatu dengan bahan baku.



*Gambar 4.9 Mesin Mixer*

g. Mesin Injection (*Plastic Machinery*)

Mesin cetak atau disebut *Plastic Machinery*, yaitu digunakan sebagai alat pencetak segel gas. Dimana bahan baku yang sudah diwarnai dimasukkan ke dalam tabung mesin cetak, lalu didalam mesin tersebut sudah terdapat moulding yang telah dibuat pola. Setelah bahan dimasukkan ke dalam tabung, mesin injection akan memproses bahan, dimana dalam proses tersebut bahan akan didorong dan masuk ke moulding dan tercetak menjadi segel gas.



*Gambar 4.10 Mesin Injection*

h. *Box Plastik*

*Box* plastik digunakan untuk menampung segel gas yang sudah tercetak dari mesin *injection*.



*Gambar 4.11 Box Plastik*

i. Timbangan Elektrik

Kegunaan dari timbangan, yaitu menimbang bobot produk dalam satu plastik/pak agar setiap plastik beratnya sama.



Gambar 4.12 Timbangan Elektrik

j. Mesin Pendingin (*Cooling Tower*)

*Cooling Tower*, yaitu sebagai alat pendingin mesin injection, agar mesin tidak cepat panas.

k. Penahan Daya (*Stabilizer*)

Penahan daya (*Stabilizer*), adalah alat untuk menjaga agar tegangan arus listrik pada instalasi listrik tetap normal atau tetap stabil, tegangan arus listrik yang stabil sangat dibutuhkan untuk perangkat atau alat-alat elektrik dan elektronik masa kini yang telah menggunakan teknologi terbaru yang sangat membutuhkan tegangan arus listrik yang stabil agar dapat bekerja secara maksimal.

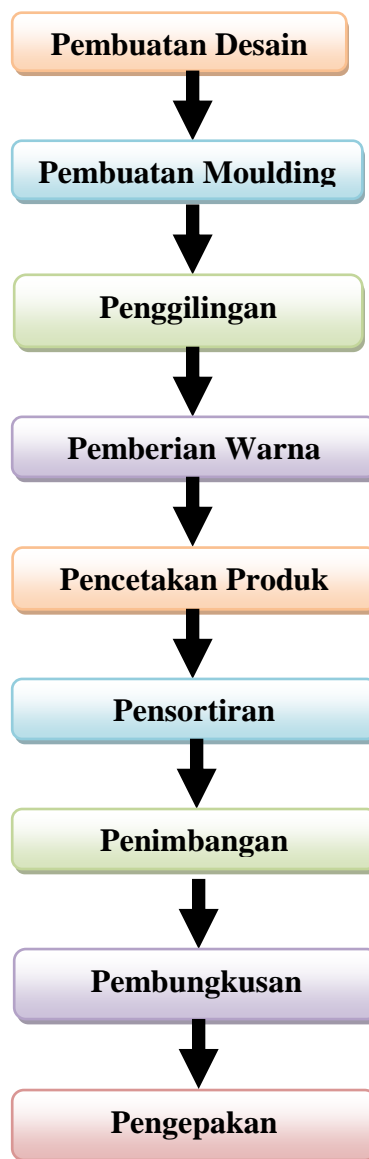
Tabel 4.6 Daftar Mesin dan Peralatan

No	Nama Mesin dan Peralatan	Jumlah
1	Komputer	1
2	Mesin CNC	2
3	Moulding	5
4	Grinding	1
5	Cruiser	4
6	Mixer	1
7	Mesin <i>Injection (Plastik Machinery)</i>	5
8	<i>Box Plastik</i>	10
9	Timbangan	5
10	<i>Cooling Tower</i>	1
11	Penahan Daya ( <i>Stabilizer</i> )	1

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

#### 4.1.3.1 Proses Produksi

Proses Produksi, yaitu metode, cara dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu produk dengan mengoptimalkan sumber daya produksi (tenaga kerja, mesin, bahan baku, dana) yang ada. Secara garis besar proses produksi yaitu, metode dan teknik yang digunakan dalam mengolah bahan baku menjadi produk. Pada PT Fasarah Nada Rabbani, bahan baku yang ada langsung diproses menjadi barang jadi. Dengan demikian, tidak terdapat bahan baku yang diproses menjadi barang setengah jadi.



Gambar 4.13 Proses Produksi

a. Pembuatan Desain

Pembuatan Desain merupakan tahap awal untuk membuat produk segel gas. Desain dibuat dengan menggunakan komputer. Dalam membuat desain diperlukan sebuah software, yaitu MasterCam.



*Gambar 4.14 Pembuatan Desain*

b. Pembuatan Moulding

Setelah membuat desain di komputer, selanjutnya membuat moulding sebagai alat untuk membuat cetakan dan logo di segel gas. Pertama plat besi atau baja sebagai material akan dimasukkan ke dalam mesin CNC. Lalu, mesin CNC akan mencetak pola sesuai dengan pola yang sudah didesain di komputer. Mesin CNC tersebut akan membentuk potongan-potongan bulat yang disebut dengan Moulding. Pada moulding terdapat gambar cetakan logo perusahaan.

Setelah moulding terbentuk, moulding akan dimasukkan dan dipasang pada mesin Injection.



*Gambar 4.15 Contoh Moulding yang sudah jadi*

c. Penggilingan

Proses selanjutnya adalah penggilingan, proses ketiga ini menggunakan mesin Cruiser, dimana bahan baku akan dimasukkan ke dalam mesin Cruiser. Lalu, bahan baku tersebut akan tergiling dan hancur menjadi ukuran kecil.



*Gambar 4.16 Mesin Cruiser*

d. Pemberian Warna

Setelah produk sudah dihancurkan menjadi kecil, maka selanjutnya masuk pada proses keempat, yaitu pemberian warna. Pemberian warna tersebut biasanya sesuai dengan permintaan perusahaan. Pemberian warna tersebut yaitu memakai bubuk pewarna plastik.

Bahan baku, yaitu limbah plastik yang sudah digiling tersebut dimasukkan ke dalam mesin pewarna yang disebut mixer. Setelah bahan baku sudah masuk ke dalam mesin mixer maka ditambahkan dengan bubuk pewarna plastik, lalu bahan baku tersebut akan tercampur dengan bubuk pewarna, sehingga bahan baku yang awalnya transparan (berwarna bening) menjadi berwarna.



*Gambar 4.17 Pewarna sintetik*

e. Pencetakan Produk

Setelah bahan baku sudah tercampur dengan bubuk pewarna lalu dimasukkan ke dalam tabung mesin Injection untuk dicetak menjadi segel gas.

Mesin injection akan diatur oleh operator untuk memulai proses pembentukan segel gas yang sudah dibuat dengan menggunakan moulding.

Proses pencetakan tersebut, yaitu saat bahan baku sudah masuk kedalam tabung, maka operator akan menyalakan mesin Injection sehingga bahan baku tersebut akan meleleh dan masuk ke dalam kerangka moulding, setelah itu bahan baku akan masuk ke dalam proses pendinginan, sehingga saat sudah menjadi segel gas, segel gas tersebut tidak lembek.



*Gambar 4.18 Segel gas yang sudah dicetak*

f. Penyortiran

Proses keenam, yaitu proses sortir, setelah bahan baku sudah dicetak menjadi segel gas maka segel gas tersebut akan masuk kedalam *box* plastik. Di dalam *box* Plastik terdapat segel gas yang bagus (*good*) dan yang tidak bagus (*not good*). Oleh karena itu, operator akan menyortir segel gas yang bagus dengan yang tidak bagus. Melalui penyortiran ini, PT Farasah Nada Rabbani bisa menjaga kualitas dari produknya tersebut.



*Gambar 4.19 Penyortiran segel gas*

g. Penimbangan

Setelah segel gas sudah disortir, proses selanjutnya, yaitu penimbangan, proses tersebut dilakukan untuk memastikan segel gas yang akan diproduksi bisa sesuai dengan standar dari PT Farasah Nada Rabbani.



*Gambar 4.20 Penimbangan*

h. Pembungkusan

Segel gas yang sudah ditimbang lalu dibungkus memakai plastik transparan berukuran 45cm x 30cm. Setelah ditimbang dan dibungkus lalu segel gas tersebut akan disteples agar segel gas yang sudah dibungkus terlihat rapi.



*Gambar 4.21 Segel gas yang sedang dibungkus*

i. Pengepakan

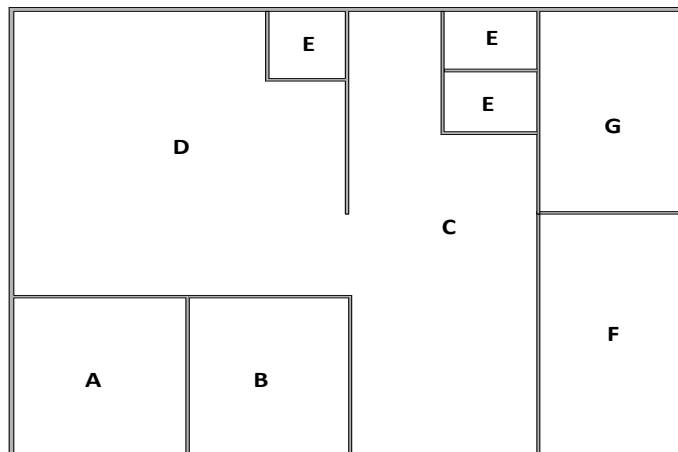
Proses yang terakhir, yaitu pengepakan, proses pengepakan dilakukan agar segel yang sudah dibungkus dan steples akan dimasukkan ke dalam karung

putih berukuran besar. Kemudian karung tersebut diikat menggunakan tali. Setelah pengepakan selesai, karung tersebut akan ditempatkan ke tumpukan karung yang sudah selesai dipak.



*Gambar 4.22 Pengepakan segel gas*

#### 4.1.3.2 Layout PT Fasarah Nada Rabbani



*Gambar 4.23 Layout lantai 1 PT Fasarah Nada Rabbani*

**Keterangan:**

**A = Ruang Bongkar Muat**

**E = Toilet**

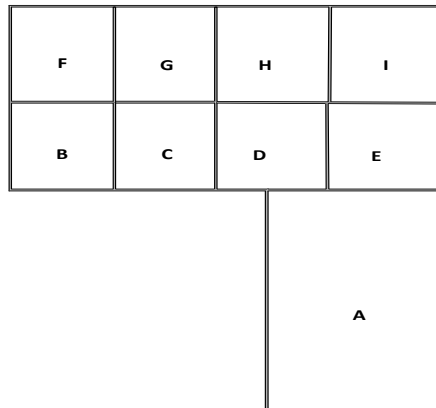
**B = Ruang Penggilingan**

**F = Tempat Parkir**

**C = Workshop Asembling**

**G = Workshop**

**D = Ruang Produksi**



Gambar 4.24 Layout lantai 2 PT Fasarah Nada Rabbani

**Keterangan :**

**A = Gudang Penyimpanan**

**C = Ruang Rapat**

**B = Gudang kantor**

**D = Ruang Tunggu**

**E = Ruang Direktur Operasional  
dan Manajer**

**G = Ruang Staf Adm & Keu**

**F = Toilet**

**H = Ruang Direktur Utama**

**4.1.3.3 Biaya Produksi**

Biaya produksi adalah total dari keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama kegiatan produksi, dimana biaya produksi merupakan jumlah keseluruhan dari biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Pabrik dalam periode tertentu.

Biaya overhead pabrik (*manufacturing overhead costs*) adalah biaya produksi yang tidak masuk dalam biaya bahan baku maupun biaya tenaga kerja langsung. Apabila suatu perusahaan juga memiliki departemen-departemen lain selain departemen produksi maka semua biaya yang terjadi di departemen pembantu tersebut (termasuk biaya tenaga kerjanya) dikategorikan sebagai biaya overhead pabrik.



Tabel 4.7 Biaya Produksi Tahun 2011-2015

No.	Jenis Biaya	Tahun 2011	
		Budget	Realisasi
1	Biaya Pemakaian Bahan Baku		
	- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 10.000.000	Rp 10.000.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 216.000.000	Rp 216.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 226.000.000	Rp 226.000.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 9.000.000	Rp 9.000.000
	<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 217.000.000</b>	<b>Rp 217.000.000</b>
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	a. Spv Produksi	Rp 18.000.000	Rp 18.000.000
	b. Leader Produksi	Rp 36.000.000	Rp 36.000.000
	c. Operator Produksi	Rp 117.000.000	Rp 117.000.000
	<b>Total Biaya Tenaga Kerja Produksi</b>	<b>Rp 171.000.000</b>	<b>Rp 171.000.000</b>
3	Biaya Overhead Pabrik		
	a. Pewarna sintetik	Rp 30.000.000	Rp 28.750.000
	b. Biaya Pembungkusan	Rp 27.000.000	Rp 26.900.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 185.000.000	Rp 180.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 8.200.000	Rp 7.900.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 9.000.000	Rp 8.750.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 100.000.000	Rp 100.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 449.505.000	Rp 449.505.000
	<b>Total BOP</b>	<b>Rp 808.705.000</b>	<b>Rp 801.805.000</b>
	<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp1.196.705.000</b>	<b>Rp1.189.805.000</b>

Sumber : Data diolah

No.	Jenis Biaya	Tahun 2012	
		Budget	Realisasi
1	Biaya Pemakaian Bahan Baku		
	- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 9.000.000	Rp 9.000.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 273.000.000	Rp 273.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 282.000.000	Rp 282.000.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 7.500.000	Rp 7.500.000
	<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 274.500.000</b>	<b>Rp 274.500.000</b>
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	a. Spv Produksi	Rp 21.600.000	Rp 21.600.000

	b. Leader Produksi	Rp 46.800.000	Rp 46.800.000
	c. Operator Produksi	Rp 124.800.000	Rp 124.800.000
	<b>Total Biaya Tenaga Kerja Produksi</b>	<b>Rp 193.200.000</b>	<b>Rp 193.200.000</b>
3	Biaya Overhead Pabrik		
	a. Pewarna sintetik	Rp 37.500.000	Rp 36.000.000
	b. Biaya Pembungkusan	Rp 45.000.000	Rp 44.950.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 195.000.000	Rp 190.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 9.800.000	Rp 9.500.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 9.500.000	Rp 9.250.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 115.000.000	Rp 115.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 449.505.000	Rp 449.505.000
	<b>Total BOP</b>	<b>Rp 861.305.000</b>	<b>Rp 854.205.000</b>
	<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp1.329.005.000</b>	<b>Rp1.321.905.000</b>

Sumber : Data diolah

No.	Jenis Biaya	Tahun 2013	
		Budget	Realisasi
1	Biaya Pemakaian Bahan Baku		
	- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 7.500.000	Rp 8.200.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 324.000.000	Rp 324.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 331.500.000	Rp 331.500.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 7.000.000	Rp 7.000.000
	<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 324.500.000</b>	<b>Rp 324.500.000</b>
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	a. Spv Produksi	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
	b. Leader Produksi	Rp 54.000.000	Rp 54.000.000
	c. Operator Produksi	Rp 156.000.000	Rp 156.000.000
	<b>Total Biaya Tenaga Kerja Produksi</b>	<b>Rp 234.000.000</b>	<b>Rp 234.000.000</b>
3	Biaya Overhead Pabrik		
	a. Pewarna sintetik	Rp 42.000.000	Rp 41.500.000
	b. Biaya Pembungkusan	Rp 60.000.000	Rp 55.800.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 210.000.000	Rp 200.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 10.500.000	Rp 10.000.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 10.000.000	Rp 9.750.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 120.000.000	Rp 120.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin &	Rp 449.505.000	Rp 449.505.000

	Peralatan		
	<b>Total BOP</b>	<b>Rp 902.005.000</b>	<b>Rp 886.555.000</b>
	<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp1.460.505.000</b>	<b>Rp1.445.055.000</b>

Sumber : Data diolah

No.	Jenis Biaya	Tahun 2014	
		Budget	Realisasi
1	Biaya Pemakaian Bahan Baku		
	- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 7.000.000	Rp 7.000.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 378.000.000	Rp 378.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 385.000.000	Rp 385.000.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 6.400.000	Rp 6.400.000
	<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 378.600.000</b>	<b>Rp 378.600.000</b>
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	a. Spv Produksi	Rp 27.600.000	Rp 27.600.000
	b. Leader Produksi	Rp 64.800.000	Rp 64.800.000
	c. Operator Produksi	Rp 234.000.000	Rp 234.000.000
	<b>Total Biaya Tenaga Kerja Produksi</b>	<b>Rp 326.400.000</b>	<b>Rp 326.400.000</b>
3	Biaya Overhead Pabrik		
	a. Pewarna sintetik	Rp 55.500.000	Rp 54.000.000
	b. Biaya Pembungkusan	Rp 150.000.000	Rp 149.300.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 230.000.000	Rp 220.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 12.500.000	Rp 12.000.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 10.200.000	Rp 9.800.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 125.000.000	Rp 125.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 449.505.000	Rp 449.505.000
	<b>Total BOP</b>	<b>Rp1.032.705.000</b>	<b>Rp1.019.605.000</b>
	<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp1.737.705.000</b>	<b>Rp1.724.605.000</b>

Sumber : Data diolah

No.	Jenis Biaya	Tahun 2015	
		Budget	Realisasi
1	Biaya Pemakaian Bahan Baku		
	- Persediaan Bahan Baku Awal Tahun	Rp 6.400.000	Rp 6.400.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp 435.000.000	Rp 435.000.000

	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp 441.150.000	Rp 441.150.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 5.800.000	Rp 5.800.000
	<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp 435.600.000</b>	<b>Rp 435.600.000</b>
2	Biaya Tenaga Kerja Produksi		
	a. Spv Produksi	Rp 30.000.000	Rp 30.000.000
	b. Leader Produksi	Rp 72.000.000	Rp 72.000.000
	c. Operator Produksi	Rp 280.000.000	Rp 280.000.000
	<b>Total Biaya Tenaga Kerja Produksi</b>	<b>Rp 382.000.000</b>	<b>Rp 382.000.000</b>
3	Biaya Overhead Pabrik		
	a. Pewarna sintetik	Rp 63.000.000	Rp 62.500.000
	b. Biaya Pembungkusan	Rp 82.000.000	Rp 81.500.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp 250.000.000	Rp 240.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 15.500.000	Rp 15.000.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 12.000.000	Rp 10.000.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp 130.000.000	Rp 130.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp 449.505.000	Rp 449.505.000
	<b>Total BOP</b>	<b>Rp1.002.005.000</b>	<b>Rp 988.505.000</b>
	<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp1.819.605.000</b>	<b>Rp1.806.105.000</b>

Sumber: Data diolah

#### 4.1.4 Aspek Personalia

Manajemen sumber daya manusia adalah suatu ilmu di bidang manajemen yang merencanakan, mengelola, mengatur, dan mengevaluasi sumber daya manusia yang ada di dalam perusahaan. Dalam pelaksanaannya, PT Fasarah Nada Rabbani dilakukan langsung oleh pemilik perusahaan. Dalam hal ini pemilik perusahaan dapat melakukan proses analisis jabatan, perekrutan, penempatan, pemberian kompensasi untuk memotivasi karyawan, dan memutuskan hubungan kerja karyawan.

##### 4.1.4.1 Perekrutan dan Penempatan karyawan

Perekrutan karyawan dilakukan untuk mendapatkan tenaga kerja berdasarkan kualifikasi yang diperlukan agar tujuan perusahaan dapat tercapai dan operasional perusahaan dapat berjalan. Dalam pelaksanaannya, PT Fasarah Nada

Rabbani melakukan perekrutan berdasarkan kebutuhan posisi pekerjaan. Dalam perekrutan PT Fasarah Nada Rabbani melakukan masa percobaan. Sedangkan untuk penempatan dilakukan berdasarkan tingkat pendidikan dan pengalaman karyawan. Adapun rincian jumlah tenaga kerja yang terdapat pada PT Fasarah Nada Rabbani adalah sebagai berikut :

*Tabel 4.8 Jumlah Tenaga Kerja PT Fasarah Nada Rabbani*

No.	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki-laki	Perempuan	
1.	Direktur Utama	1		1 orang
2.	Direktur Operasional	1		1 orang
3.	Manajer	1		1 orang
4.	Bagian Keuangan dan Administrasi		1	1 orang
5.	Bagian Produksi	18	11	27 orang
Total Karyawan				31 orang

*Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani*

Karyawan dalam bidang produksi merupakan jumlah karyawan yang paling banyak. Ini dikarenakan dalam bidang produksi membutuhkan lebih banyak tenaga kerja untuk menyelesaikan target produksi yang ditentukan. Berikut adalah rincian jumlah karyawan dalam bidang produksi

*Tabel 4.9 Jumlah karyawan bagian produksi*

No.	Bagian	Jenis Kelamin		Jumlah Karyawan
		Laki-laki	Perempuan	
1.	Spv. Produksi	1		1 orang
2.	Spv. Quality Control	1		1 orang
3.	Spv. PPIC	1		1 orang
4.	Leader	3		3 orang
5.	Operator	8	10	18 orang
6.	Crasear	3		3 orang
Total Karyawan				27 orang

*Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani*

#### **4.1.4.2 Penilaian Kinerja (Evaluasi)**

Penilaian kinerja (Evaluasi) penting dilakukan untuk mengetahui kinerja dan pencapaian karyawan terhadap sasaran, tujuan, dan target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Terlebih lagi jika terdapat karyawan yang melakukan kesalahan agar segera dapat diperbaiki.

Menurut T. Hani Handoko dalam bukunya Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia (2008:135), mengatakan penilaian prestasi kerja adalah proses melalui mana organisasi-organisasi mengevaluasi atau menilai prestasi kerja karyawan.

Pada PT Fasarah Nada Rabbani penilaian kinerja dilakukan setiap satu bulan sekali terhadap karyawan baru selama masa percobaan. Penilaian kinerja (evaluasi) mencakup disiplin kerja berdasarkan tingkat kehadiran dan sikap karyawan.

#### **4.1.4.3 Kesejahteraan Karyawan**

Kesejahteraan karyawan diberikan oleh perusahaan berupa kompensasi. Menurut T. Hani Handoko dalam bukunya Manajemen Personalia dan Sumberdaya Manusia (2008:155) mengatakan, kompensasi adalah segala sesuatu yang diterima para karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka. Kompensasi diberikan untuk memperbaiki kondisi fisik dan mental agar produktivitas karyawan meningkat. PT Fasarah Nada Rabbani memberikan kompensasi berupa gaji, tunjangan, dan pemberian pinjaman.

##### **a) Gaji**

Besarnya gaji yang diberikan oleh PT Fasarah Nada Rabbani ditentukan berdasarkan posisi dalam pekerjaan. Gaji yang diberikan kepada direktur operasional dan manajer berkisar antara Rp6.000.000-Rp6.800.000/bulan. Gaji yang diberikan untuk bagian administrasi dan keuangan berkisar antara Rp3.000.000-Rp3.500.000/bulan. Gaji yang diberikan kepada supervisor bagian berkisar antara Rp2.000.000-Rp2.500.000/bulan. Sedangkan untuk karyawan bagian produksi diberikan berdasarkan jumlah hari kerja, besarnya gaji yang diberikan berkisar antara Rp1.800.000-Rp2.000.000/bulan.

b) Tunjangan di luar gaji

Tunjangan di luar gaji yang dimaksud adalah pemberian fasilitas di luar gaji yang dapat berupa uang atau benda. Tunjangan yang diberikan oleh PT Fasarah Nada Rabbani berupa uang, seperti pemberian Tunjangan Hari Raya, tunjangan kesehatan jika terdapat karyawan yang sakit, dan pemberian santunan jika terdapat karyawan yang mengalami kecelakaan.

c) Pemberian Pinjaman

Selain memberikan gaji dan tunjangan, untuk meningkatkan kesejahteraan PT Fasarah Nada Rabbani juga memberikan pinjaman. Besarnya pinjaman yang diberikan sesuai dengan kesepakatan dan tidak dikenakan bunga pinjaman. Jangka waktu pengembalian pinjaman tidak ditentukan.

#### **4.1.4.4 Pemutusan Hubungan Kerja**

Pemutusan Hubungan Kerja adalah fungsi operatif terakhir manajemen sumber daya manusia dari suatu organisasi perusahaan (Malayu S.P. Hasibuan, Manajemen Sumber Daya Manusia, 2005:208). Pemutusan hubungan kerja mengakibatkan dampak negatif bagi karyawan karena dengan adanya pemutusan kerja, maka perusahaan wajib membayar uang pesangon sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati dan harus sesuai dengan masa kerja karyawan tersebut.

Dalam hal ini, pemutusan hubungan kerja yang diterapkan oleh PT Fasarah Nada Rabbani adalah bila ada karyawan yang melakukan kesalahan seperti malas, melalaikan tugas dan sering melanggar perjanjian yang telah disepakati antara karyawan dengan pemilik selama masa kerja berlangsung. Pemutusan hubungan kerja dilakukan dengan cara baik-baik yaitu dengan membicarakannya secara tertutup antara karyawan dengan pemilik, agar kedua belah pihak sama-sama menemukan titik terang dan tidak saling merugikan satu sama lain.

#### 4.1.4.5 Produktivitas Kerja

Menurut Manullang (1981) yang mengatakan bahwa produktivitas kerja merupakan perbandingan antara hasil yang dicapai (keluaran) dengan keseluruhan sumber daya yang digunakan (masukan).

*Tabel 4.10 Produktivitas Kerja Tahun 2011-2015*

Penjualan	Tahun 2011	
	Tenaga kerja	Produktivitas
128000 Pak	27 orang	4740,74

*Sumber : Data diolah*

Penjualan	Tahun 2012	
	Tenaga kerja	Produktivitas
135000 Pak	27 orang	5000,00

*Sumber : Data diolah*

Penjualan	Tahun 2013	
	Tenaga kerja	Produktivitas
142000 Pak	27 orang	5259,26

*Sumber : Data diolah*

Penjualan	Tahun 2011	
	Tenaga kerja	Produktivitas
149000 Pak	27 orang	5518,51

*Sumber : Data diolah*

Penjualan	Tahun 2011	
	Tenaga kerja	Produktivitas
156000 Pak	27 orang	5777,77

*Sumber : Data diolah*

#### 4.1.5 Aspek Keuangan

Manajemen keuangan adalah kegiatan memperoleh sumber dana dengan biaya yang semurah-murahnya dan menggunakan dana seefektif dan seefisien mungkin untuk mencipta laba dan nilai tambah ekonomi (Soemarso S.R, Akuntansi Suatu Pengantar, 2010:13). Keuangan adalah kegiatan yang berhubungan dengan penentuan investasi jangka panjang sebuah perusahaan,

mendapatkan dana untuk membayar, dan memimpin kegiatan keuangan harian sebuah perusahaan.

Aspek keuangan ini meliputi penjelasan tentang biaya investasi dan laporan keuangan oleh perusahaan. Pada dasarnya ,perusahaan belum membuat pembukuan yang sesuai dengan standar akuntansi. Data tertulis yang tersedia hanya sebatas data penjualan. Namun, dari hasil wawancara penulis mencoba membuat laporan keuangan seperti berikut ini:

#### 4.1.5.1 Biaya Investasi

Pada saat mendirikan PT Fasarah Nada Rabbani, modal yang dikeluarkan dan digunakan berasal dari modal pribadi (sendiri) yang besarnya adalah sebagai berikut :

*Tabel 4.11 Biaya Investasi*

No	Jenis Investasi	Keterangan	Nilai
<b>1.</b>	<b>Aktiva Berwujud</b>		
	Mesin		
	- Cruiser	4 unit	Rp 60.000.000
	- Mixer	1 unit	Rp 10.000.000
	- Injection	5 unit	Rp 3.750.000.000
	- CNC	2 unit	Rp 4.400.000.000
	- Cooling Tower	1 unit	Rp 25.000.000
	- Grinding	1 unit	Rp 250.000.000
	<b>Total Mesin</b>		<b>Rp 8.495.000.000</b>
	Peralatan		
	- Timbangan Elektrik	5 unit	Rp 9.250.000
	- Box Plastik	10 unit	Rp 1.500.000
	- Kursi Jongkok	5 unit	Rp 225.000
	- Penahan Daya ( <i>Stabilizer</i> )	1 unit	Rp 7.800.000
	- Moulding/Cetakan	5 unit	Rp 12.500.000
	- Komputer	1 unit	Rp 1.500.000
	<b>Total Peralatan</b>		<b>Rp 32.775.000</b>
	Inventaris Kantor		
	- Meja	6 unit	Rp 4.500.000
	- Kursi	11 unit	Rp 715.000
	- Komputer	1 unit	Rp 1.500.000

	- Fax	1 unit	Rp 550.000
	- Telepon	4 unit	Rp 1.500.000
	- Air Conditioner	3 unit	Rp 4.500.000
	- Sofa	1 unit	Rp 1.500.000
	- Meja Kecil	1 unit	Rp 100.000
	- Printer	2 unit	Rp 1.700.000
	- Televisi	1 unit	Rp 1.800.000
	- Lemari	1 unit	Rp 550.000
	- Bindex	4 unit	Rp 172.000
	-Tempat Sampah	3 unit	Rp 45.000
	- Kulkas	1 unit	Rp 1.200.000
	- Kipas Angin	1 unit	Rp 150.000
	- Dispenser	1 unit	Rp 800.000
	- Galon	1 unit	Rp 50.000
	- Binder	12 unit	Rp 500.000
	- Papan Tulis	4 unit	Rp 3.400.000
	- Kursi Kantor	1 unit	Rp 250.000
	<b>Total Inventaris Kantor</b>		<b>Rp 25.482.000</b>
	Kendaraan		
	- Mobil	1 unit	Rp 130.000.000
	- Motor	1 unit	Rp 10.000.000
	<b>Total Kendaraan</b>		<b>Rp 140.000.000</b>
	<b>Total Aktiva Berwujud</b>		<b>Rp 8.693.257.000</b>
<b>2.</b>	<b>Aktiva Tidak Berwujud</b>		
	- SIUP	1 berkas	Rp 2.500.000
	- TDP	1 berkas	Rp 2.500.000
	<b>Total Aktiva Tidak Berwujud</b>		<b>Rp 5.000.000</b>
	<b>Total Aktiva</b>		<b>Rp 8.698.257.000</b>

Sumber : PT Fasarah Nada Rabbani

Setiap aktiva baik yang berwujud maupun yang tidak berwujud yang digunakan dalam proses produksi ini mengalami penyusutan. Menurut Dewi Utari, Ari Purwanti, dan Darsono Prawironegoro pada bukunya Manajemen Keuangan (2014:25) berikut adalah metode – metode penyusutan yang digunakan:

1. Metode Penyusutan Garis Lurus

Dalam metode garis lurus beban penyusutan dilakukan berdasarkan berlalunya waktu, dan jumlah yang sama sepanjang masa manfaat aktiva tetap. Metode ini termasuk metode yang paling banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia. Metode ini menganggap aset tetap akan mengalirkan manfaat yang sama selama masa penggunaannya, serta memiliki nilai tingkat fungsi penurunan yang sama besar di setiap periodenya.

## 2. Metode Saldo Menurun

Dalam metode ini beban penyusutan makin menurun dari tahun ke tahun. Pembebanan yang makin menurun didasarkan pada anggapan bahwa semakin tua, kapasitas aktiva tetap dalam memberikan jasanya juga akan makin menurun. Biasanya tarif yang digunakan adalah dua kali tarif metode garis lurus. Metode ini mengasumsikan bahwa aset memberikan manfaat terbesarnya pada saat awal penggunaan dan akan mengalami fungsi semakin besar di periode-periode berikutnya seiring umur ekonomis aset yang berkurang. Metode ini cocok diaplikasikan pada aset tetap dimana tingkat keausannya bergantung volume output yang dihasilkan, contohnya mesin produksi.

## 3. Metode Jumlah Angka Tahun

Metode jumlah angka tahun akan menghasilkan jadwal penyusutan yang sama dengan metode saldo menurun. Jumlah penyusutan akan makin menurun dari tahun ke tahun. Tetapi cara perhitungan penyusutan berbeda dengan metode saldo menurun. Dasar penyusutan pada metode jumlah angka tahun adalah harga perolehan dikurangi nilai sisa, bukan nilai buku seperti dalam metode saldo menurun.

## 4. Metode Satuan Jam Kerja

Metode ini mempunyai dasar pemikiran bahwa berkurangnya nilai suatu aset disebabkan berapa jam lamanya aset tersebut digunakan, atau dioperasikan oleh perusahaan selama umur ekonomis.

## 5. Metode Unit Produksi

Dalam metode unit produksi taksiran manfaat dinyatakan dalam kapasitas produksi yang dapat dihasilkan. Kapasitas produksi itu sendiri dapat dinyatakan

dalam bentuk unit produksi, jam pemakaian, kilometer pemakaian, atau unit-unit kegiatan yang lain. Harga perolehan dikurangi dengan nilai sisa merupakan dasar penyusutan. Tarif penyusutan dihitung sebagai persentase produksi aktual terhadap kapasitas produksi. Beban penyusutan ditetapkan berdasarkan jumlah output yang dihasilkan oleh aset pada periode yang berjalan atau dengan kata lain penyusutan dihitung dengan satuan hasil produksi. Metode unit produksi mengalokasikan biaya penyusutan berdasar pada proporsi pemakaian aset tetap yang sebenarnya. Metode ini menggunakan output atau hasil produksi sebagai dasar acuan alokasi beban penyusutan untuk setiap periode akuntansi.

PT Fasarah Nada Rabbani menggunakan metode penyusutan garis lurus dalam menyusutkan aset yang dimilikinya. Metode garis lurus mempunyai rumus perhitungan sebagai berikut :



*Tabel 4.12 Penyusutan 2011-2015*

No	Aktiva	Harga Perolehan	Nilai Sisa	Tahun Pembelian	Umur Ekonomis	Penyusutan
1	Mesin	Rp8.495.000.000	Rp4.040.000.000	2009	10 Tahun	Rp445.500.000
2	Peralatan	Rp 32.775.000	Rp 12.750.000	2009	5 Tahun	Rp 4.005.000
3	Inventaris	Rp 25.482.000	Rp 15.850.000	2009	5 Tahun	Rp 1.926.400
4	Kendaraan	Rp 140.000.000	Rp 82.000.000	2010	5 Tahun	Rp 11.600.000
5	Perizinan	Rp 5.000.000	-	2011	5 Tahun	Rp 1.000.000
<b>Total Penyusutan</b>						<b>Rp464.031.400</b>

*Sumber : Wawancara & Data diolah*

#### **4.1.5.2 Laporan Keuangan**

Laporan keuangan adalah suatu hasil dari proses pengukuran terakhir atas sekumpulan prinsip-prinsip. Jika setiap akuntan menggunakan aturan pengukuran yang berbeda, maka pengambil keputusan akan mengalami kesulitan dalam menggunakan dan membandingkan laporan keuangan tersebut.

##### **1. Harga Pokok Penjualan (HPP)**

Harga Pokok Penjualan adalah harga patokan atau pokok yang dimiliki oleh penjual ketika ia akan menjual suatu barang (Ryan Ariefiansyah dan Miyosi Margi Utami, Cara Membuat HPP dengan

Praktis, 2012:3). HPP pada perusahaan manufaktur adalah harga pokok produksi ditambah dengan biaya-biaya lain yang dikeluarkan sampai barang tersebut siap untuk dijual. Metode hitung HPP yaitu :



HPP muncul pada laporan laba/rugi sebagai komponen utama dari biaya operasi. HPP disebut juga sebagai biaya penjualan. Yang termasuk dalam harga pokok penjualan adalah biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik serta yang tidak termasuk dalam HPP adalah penjualan, iklan, atau riset dan pengembangan.

Tabel 4.13 HPProduksi & HPPenjualan 2011-2015

No.	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	<b>Pemakaian Bahan Baku</b>					
	- Persd Bahan Baku Awal Tahun	Rp 10.000.000	Rp 9.000.000	Rp 7.500.000	Rp 7.000.000	Rp 6.400.000
	- Pembelian Bahan Baku	Rp216.000.000	Rp273.000.000	Rp324.000.000	Rp378.000.000	Rp435.000.000
	- Persd Bahan Baku Siap Produksi	Rp226.000.000	Rp282.000.000	Rp331.500.000	Rp385.000.000	Rp441.400.000
	- Persd Bahan Baku Akhir Tahun	Rp 9.000.000	Rp 7.500.000	Rp 7.000.000	Rp 6.400.000	Rp 5.800.000
	<b>Total Pemakaian Bahan Baku</b>	<b>Rp217.000.000</b>	<b>Rp274.500.000</b>	<b>Rp324.500.000</b>	<b>Rp378.600.000</b>	<b>Rp435.600.000</b>
2	<b>Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>	<b>Rp171.000.000</b>	<b>Rp193.200.000</b>	<b>Rp234.000.000</b>	<b>Rp326.400.000</b>	<b>Rp382.000.000</b>
3	<b>Biaya Over Head Pabrik</b>					
	a. Pewarna sintetik	Rp 28.750.000	Rp 36.000.000	Rp 41.500.000	Rp 54.000.000	Rp 62.500.000
	b. Biaya Pembungkusan	Rp 26.900.000	Rp 44.950.000	Rp 55.800.000	Rp 68.350.000	Rp 81.500.000
	c. Biaya Listrik Pabrik	Rp180.000.000	Rp190.000.000	Rp200.000.000	Rp220.000.000	Rp240.000.000
	d. Biaya Air Pabrik	Rp 7.900.000	Rp 9.500.000	Rp 10.000.000	Rp 12.000.000	Rp 15.000.000
	e. Biaya Telepon Pabrik	Rp 8.750.000	Rp 9.250.000	Rp 9.750.000	Rp 9.800.000	Rp 10.000.000
	f. Biaya Sewa Bangunan	Rp100.000.000	Rp115.000.000	Rp120.000.000	Rp125.000.000	Rp130.000.000
	g. Biaya Penyusutan Mesin & Peralatan	Rp449.505.000	Rp449.505.000	Rp449.505.000	Rp449.505.000	Rp 449.505.000
	<b>Total BOP</b>	<b>Rp801.805.000</b>	<b>Rp854.205.000</b>	<b>Rp886.555.000</b>	<b>Rp938.655.000</b>	<b>Rp988.505.000</b>
4	Total Biaya Pabrikasi	Rp1.189.805.000	Rp1.321.905.000	Rp1.445.055.000	Rp1.643.655.000	Rp1.806.105.000

5	Persd Barang					
	- Persd Barang Setengah Jadi Awal Tahun	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	- Persd Barang Jadi Awal Tahun	Rp 23.000.000	Rp 22.500.000	Rp 22.300.000	Rp 21.500.000	Rp 20.000.000
	- Harga Pokok Barang					
	Tersedia Untuk Dijual	Rp1.212.805.000	Rp1.344.405.000	Rp1.467.355.000	Rp1.665.155.000	Rp 1.826.105.000
	- Persd. Barang Setengah Jadi	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	- Persd Barang Jadi Akhir Tahun	Rp 22.500.000	Rp 22.300.000	Rp 21.500.000	Rp 20.000.000	Rp 19.800.000
	<b>Total Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Rp1.190.305.000</b>	<b>Rp1.322.105.000</b>	<b>Rp1.445.855.000</b>	<b>Rp1.645.155.000</b>	<b>Rp1.806.305.000</b>

Sumber : Wawancara & Data diolah

## 2. Laporan Laba/Rugi

Laporan laba/rugi adalah laporan yang menyajikan besarnya pendapatan dan beban selama periode akuntansi tertentu. Dengan demikian akan terlihat besarnya laba atau rugi perusahaan pada periode akuntansi bersangkutan dengan membandingkan jumlah pendapatan dan beban.

*Tabel 3.14 Laporan Laba/Rugi Tahun 2011-2015*

No	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Penjualan					
	- Segel Gas	Rp 3.584.000.000	Rp 3.847.500.000	Rp 4.118.000.000	Rp 4.395.500.000	Rp 4.680.000.000
	Penjualan Bersih	Rp 3.584.000.000	Rp 3.847.500.000	Rp 4.118.000.000	Rp 4.395.500.000	Rp 4.680.000.000
2	Harga Pokok Penjualan	Rp 1.190.305.000	Rp 1.322.105.000	Rp 1.445.855.000	Rp 1.645.155.000	Rp 1.806.305.000
3	Laba Kotor ( 1-2 )	Rp 2.393.695.000	Rp 2.525.395.000	Rp 2.672.145.000	Rp 2.750.345.000	Rp 2.873.695.000
4	Biaya Usaha					
	-Biaya Pemasaran	Rp 167.750.000	Rp 184.450.000	Rp 218.505.000	Rp 254.010.000	Rp 285.765.000
	-Gaji Pimpinan	Rp 72.000.000	Rp 75.600.000	Rp 78.000.000	Rp 79.800.000	Rp 81.600.000
	-Biaya Gaji Staf Administrasi	Rp 30.000.000	Rp 33.600.000	Rp 36.000.000	Rp 38.400.000	Rp 42.000.000
	-Biaya Pemeliharaan	Rp 15.000.000	Rp 25.000.000	Rp 30.000.000	Rp 48.000.000	Rp 55.000.000
	-Biaya Listrik Kantor	Rp 7.200.000	Rp 7.560.000	Rp 7.800.000	Rp 8.160.000	Rp 8.400.000
	-Biaya Telepon Kantor	Rp 4.200.000	Rp 4.560.000	Rp 4.800.000	Rp 5.040.000	Rp 5.160.000
	-Biaya Air Kantor	Rp 2.160.000	Rp 2.400.000	Rp 2.640.000	Rp 2.880.000	Rp 3.000.000
	Total Biaya Usaha	Rp 298.310.000	Rp 333.170.000	Rp 377.745.000	Rp 436.290.000	Rp 480.925.000
	-Biaya Peny. (Inventaris,Kendaraan,Perizinan)	Rp 14.526.400	Rp 14.526.400	Rp 14.526.400	Rp 14.526.400	Rp 14.526.400
5	Total Biaya Usaha Setelah Penyusutan	Rp 312.836.400	Rp 347.696.400	Rp 392.271.400	Rp 450.816.400	Rp 495.451.400
6	Laba Sebelum Pajak / EBT( 3-5)	Rp 2.080.858.600	Rp 2.177.698.600	Rp 2.279.873.600	Rp 2.299.528.600	Rp 2.378.243.600
7	PAJAK 10%	Rp 208.085.860	Rp 217.769.860	Rp 227.987.360	Rp 229.952.860	Rp 237.824.360
8	Laba Setelah Pajak/ EAT ( 6-7 )	Rp 1.872.772.740	Rp 1.959.928.740	Rp 2.051.886.240	Rp 2.069.575.740	Rp 2.140.419.240

*Sumber : Wawancara & Data diolah*

### **3. Laporan Perubahan Modal**

Dalam laporan ini akan terlihat pertambahan atau pengurangan modal dari awal periode ke akhir periode akuntansi. Laporan ini menyajikan modal awal, investasi tambahan, saldo Laba/Rugi, pengambilan prive dan modal akhir.

*Tabel 4.15 Laporan Perubahan Modal Tahun 2011-2014*

Tahun 2011		
Modal Awal Periode		Rp 9.296.252.000
Laba Setelah Pajak	Rp 1.872.722.740	
Prive	Rp 15.000.000	
Pertambahan Modal		Rp 1.857.772.740
Modal Akhir Periode		Rp 11.154.024.740

Tahun 2012		
Modal Awal Periode		Rp 11.154.024.740
Laba Setelah Pajak	Rp 1.959.928.740	
Prive	Rp 450.705.000	
Pertambahan Modal		Rp 1.509.223.740
Modal Akhir Periode		Rp 12.663.248.480

Tahun 2013		
Modal Awal Periode		Rp 12.663.248.480
Laba Setelah Pajak	Rp 2.051.886.240	
Prive	Rp 451.105.000	
Pertambahan Modal		Rp 1.600.781.240
Modal Akhir Periode		Rp 14.264.029.720

Tahun 2014		
Modal Awal Periode		Rp 14.264.029.720
Laba Setelah Pajak	Rp 2.069.575.740	
Prive	Rp 452.205.000	
Pertambahan Modal		Rp 1.617.370.740
Modal Akhir Periode		Rp 15.881.400.460

Tahun 2015		
Modal Awal Periode		Rp 15.881.400.460
Laba Setelah Pajak	Rp 2.140.419.240	
Prive	Rp 450.555.000	
Pertambahan Modal		Rp 1.689.864.240
Modal Akhir Periode		Rp 17.571.264.700

*Sumber : Wawancara & data diolah*

#### **4. Neraca**

Neraca adalah laporan mengenai keadaan keuangan (harta, hutang, dan modal) suatu usaha pada tanggal tertentu. Informasi dalam neraca tercantum sisa bersih pos harta, hutang dan modal pada tanggal penyusunan neraca itu.

Informasi yang terdapat di neraca dapat menunjukkan total aktiva (aktiva lancar, aktiva tetap, dan aktiva lain-lain), hutang (hutang lancar, hutang jangka panjang), dan modal pada tanggal neraca.

**Tabel 4.16 Laporan Neraca Tahun 2011-2015**

No.	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Aktiva					
	Aktiva Lancar					
	- Kas	Rp 2.887.299.140	Rp 4.861.754.280	Rp 6.928.166.920	Rp 9.012.269.060	Rp 11.167.214.700
	- Piutang	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	- Persediaan Bahan Baku	Rp 10.000.000	Rp 9.000.000	Rp 8.200.000	Rp 7.000.000	Rp 6.150.000
	- Persediaan Barang Setengah Jadi	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
	- Persediaan Barang Jadi	Rp 22.500.000	Rp 22.300.000	Rp 21.500.000	Rp 20.000.000	Rp 19.800.000
	Jumlah Aktiva Lancar	Rp 2.919.799.140	Rp 4.893.054.280	Rp 6.957.866.920	Rp 9.039.269.060	Rp 11.193.164.700
	Aktiva Tetap					
2	Aktiva Tetap Berwujud					
	- Mesin & Peralatan	Rp 8.527.775.000	Rp 8.527.775.000	Rp 8.527.775.000	Rp 8.527.775.000	Rp 8.527.775.000
	- Akum Peny Mesin & Peralatan	Rp (449.505.000)	Rp (899.010.000)	Rp (1.348.515.000)	Rp (1.798.020.000)	Rp (2.247.525.000)
	- Inventaris	Rp 25.482.000	Rp 25.482.000	Rp 25.482.000	Rp 25.482.000	Rp 25.482.000
	- Akum Peny Inventaris	Rp (1.926.400)	Rp (3.852.800)	Rp (5.779.200)	Rp (7.705.600)	Rp (9.632.000)
	- Kendaraan	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000	Rp 140.000.000

	- Akum Peny Kendaraan	Rp (11.600.000)	Rp (23.200.000)	Rp (34.800.000)	Rp (46.400.000)	Rp (58.000.000)
	Jumlah Aktiva Tetap	Rp 8.230.225.600	Rp 7.767.194.200	Rp 7.304.162.800	Rp 6.841.131.400	Rp 6.378.100.000
3	Aktiva Tidak Berwujud					
	- Perizinan	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000	Rp 5.000.000
	- Amortisasi ( Peny. Perizinan)	Rp (1.000.000)	Rp (2.000.000)	Rp (3.000.000)	Rp (4.000.000)	Rp (5.000.000)
	Jumlah Aktiva Tidak Berwujud	Rp 4.000.000	Rp 3.000.000	Rp 2.000.000	Rp 1.000.000	Rp -
	Jumlah Aktiva	Rp 11.154.024.740	Rp 12.663.248.480	Rp 14.264.029.720	Rp 15.881.400.460	Rp 17.571.264.700
2	Pasiva					
	Modal Sendiri	Rp 10.849.024.740	Rp 12.178.248.480	Rp 13.714.029.720	Rp 15.206.400.460	Rp 16.821.264.700
	Hutang Dagang	Rp 305.000.000	Rp 485.000.000	Rp 550.000.000	Rp 675.000.000	Rp 750.000.000
	Jumlah Pasiva	Rp 11.154.024.740	Rp 12.663.248.480	Rp 14.264.029.720	Rp 15.881.400.460	Rp 17.571.264.700

*Sumber : Wawancara & data diolah*

## 5. Laporan Arus Kas

Laporan arus kas adalah bagian dari laporan keuangan yang melaporkan penerimaan kas dan pengeluaran kas. Manfaat dari laporan arus kas ini adalah untuk menyediakan informasi yang relevan tentang penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan selama satu periode, serta untuk membantu investor, kreditur dan pihak lain yang berkepentingan dalam menganalisa kas (Kleso dan Wey Grandt, 1995 : 247)

*Tabel 4.17 Laporan Arus Kas*

No.	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	Arus Kas Masuk					
	- Segel Gas	Rp 3.584.000.000	Rp 3.847.500.000	Rp 4.118.000.000	Rp 4.395.500.000	Rp 4.680.000.000
	<b>Total Arus Kas Masuk</b>	<b>Rp 3.584.000.000</b>	<b>Rp 3.847.500.000</b>	<b>Rp 4.118.000.000</b>	<b>Rp 4.395.500.000</b>	<b>Rp 4.680.000.000</b>
2	Arus Kas Keluar					
	- Harga Pokok Penjualan	Rp 1.190.305.000	Rp 1.322.105.000	Rp 1.445.855.000	Rp 1.645.155.000	Rp 1.806.305.000
	- Biaya Usaha	Rp 298.310.000	Rp 333.170.000	Rp 377.745.000	Rp 436.290.000	Rp 480.925.000
	- Pajak	Rp 208.085.860	Rp 217.769.860	Rp 227.987.360	Rp 229.952.860	Rp 237.824.360
	<b>Total Arus Kas Keluar</b>	<b>Rp 1.696.700.860</b>	<b>Rp 1.873.044.860</b>	<b>Rp 2.051.587.360</b>	<b>Rp 2.311.397.860</b>	<b>Rp 2.525.054.360</b>
3	Selisih Kas (1-2)	Rp 1.887.299.140	Rp 1.974.455.140	Rp 2.066.412.640	Rp 2.084.102.140	Rp 2.154.945.640
4	Selisih Kas Awal	Rp 1.000.000.000	Rp 2.887.299.140	Rp 4.861.754.280	Rp 6.928.166.920	Rp 9.012.269.060
	<b>Saldo Kas Akhir</b>	<b>Rp 2.887.299.140</b>	<b>Rp 4.861.754.280</b>	<b>Rp 6.928.166.920</b>	<b>Rp 9.012.269.060</b>	<b>Rp 11.167.214.700</b>

*Sumber : Wawancara & data diolah*

## 6. Modal Kerja

Modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar atas hutang lancar, maka modal kerja merupakan investasi dari modal jangka panjang di dalam aktiv lancar yang digunakan didalam operasi. Modal kerja sering disamakan dengan sumber-sumber keuangan jangka pendek.( Drs. Mas'ud Machfoedz)

*Tabel 4.18 Kebutuhan Modal Kerja*

KETERANGAN	Kebutuhan Tahun 2011
<b>BIAYA KEGIATAN OPERASI</b>	
1. Bahan baku	Rp 216.000.000
2. Upah Tenaga Kerja langsung (karyawan, bagian produksi)	Rp 153.000.000
3. Biaya Overhead pabrik	Rp 801.555.000
4. Gaji pimpinan	Rp 72.000.000
5. Gaji kepala bagian produksi	Rp 18.000.000
6. Gaji karyawan bagian administrasi	Rp 30.000.000
7. Gaji kepala bagian pemasaran dan penjualan	Rp 57.600.000
8. Biaya listrik, telepon, dan air kantor	Rp 13.560.000
9. Pemeliharaan (gedung, mesin dan peralatan)	Rp 15.000.000
10. Biaya Distribusi	Rp 109.500.000
11. Promosi	Rp 650.000
<b>KEBUTUHAN MODAL KERJA (1 TAHUN)</b>	<b>Rp 1.486.865.000</b>
<b>KEBUTUHAN MODAL KERJA (3 BULAN)</b> =1/4xRp1.486.865.000	<b>Rp 371.716.250</b>

*Sumber : Data diolah*

KETERANGAN	Kebutuhan Tahun 2012
<b>BIAYA KEGIATAN OPERASI</b>	
1. Bahan baku	Rp 273.000.000
2. Upah Tenaga Kerja langsung (karyawan, bagian produksi)	Rp 171.600.000
3. Biaya Overhead pabrik	Rp 853.855.000
4. Gaji pimpinan	Rp 75.600.000

5.	Gaji kepala bagian produksi	Rp	21.600.000
6.	Gaji karyawan bagian administrasi	Rp	33.600.000
7.	Gaji kepala bagian pemasaran dan penjualan	Rp	60.000.000
8.	Biaya listrik, telepon, dan air kantor	Rp	14.520.000
9.	Pemeliharaan (gedung, mesin dan peralatan)	Rp	25.000.000
10.	Biaya Distribusi	Rp	123.800.000
11.	Promosi	Rp	650.000
KEBUTUHAN MODAL KERJA (1 TAHUN)		Rp	1.653.225.000
KEBUTUHAN MODAL KERJA (3 BULAN) =1/4 x Rp 1.653.225.000		<b>Rp</b>	<b>413.306.250</b>

Sumber : Data diolah

KETERANGAN		Kebutuhan Tahun 2013	
<b>BIAYA KEGIATAN OPERASI</b>			
1.	Bahan baku	Rp	324.000.000
2.	Upah Tenaga Kerja langsung (karyawan, bagian produksi)	Rp	210.000.000
3.	Biaya Overhead pabrik	Rp	886.105.000
4.	Gaji pimpinan	Rp	78.000.000
5.	Gaji kepala bagian produksi	Rp	24.000.000
6.	Gaji karyawan bagian administrasi	Rp	36.000.000
7.	Gaji kepala bagian pemasaran dan penjualan	Rp	66.000.000
8.	Biaya listrik, telepon, dan air kantor	Rp	15.240.000
9.	Pemeliharaan (gedung, mesin dan peralatan)	Rp	30.000.000
10.	Biaya Distribusi	Rp	151.750.000
11.	Promosi	Rp	755.000
KEBUTUHAN MODAL KERJA (1 TAHUN)		Rp	1.821.850.000
KEBUTUHAN MODAL KERJA (3 BULAN) =1/4 x Rp 1.821.850.000		<b>Rp</b>	<b>455.462.500</b>

Sumber : Data diolah

KETERANGAN		Kebutuhan Tahun 2014	
<b>BIAYA KEGIATAN OPERASI</b>			
1.	Bahan baku	Rp	378.000.000
2.	Upah Tenaga Kerja langsung (karyawan,	Rp	298.800.000

bagian produksi)	
3. Biaya Overhead pabrik	Rp 938.105.000
4. Gaji pimpinan	Rp 79.800.000
5. Gaji kepala bagian produksi	Rp 27.600.000
6. Gaji karyawan bagian administrasi	Rp 38.400.000
7. Gaji kepala bagian pemasaran dan penjualan	Rp 72.000.000
8. Biaya listrik, telepon, dan air kantor	Rp 16.080.000
9. Pemeliharaan (gedung, mesin dan peralatan)	Rp 48.000.000
10. Biaya Distribusi	Rp 181.250.000
11. Promosi	Rp 760.000
KEBUTUHAN MODAL KERJA (1 TAHUN)	Rp 2.078.795.000
KEBUTUHAN MODAL KERJA (3 BULAN) =1/4 x Rp 2.078.795.000	<b>Rp 519.698.750</b>

Sumber : Data diolah

KETERANGAN	Kebutuhan Tahun 2015
<b>BIAYA KEGIATAN OPERASI</b>	
1. Bahan baku	Rp 435.000.000
2. Upah Tenaga Kerja langsung (karyawan, bagian produksi)	Rp 352.000.000
3. Biaya Overhead pabrik	Rp 987.855.000
4. Gaji pimpinan	Rp 81.600.000
5. Gaji kepala bagian produksi	Rp 30.000.000
6. Gaji karyawan bagian administrasi	Rp 42.000.000
7. Gaji kepala bagian pemasaran dan penjualan	Rp 78.000.000
8. Biaya listrik, telepon, dan air kantor	Rp 16.560.000
9. Pemeliharaan (gedung, mesin dan peralatan)	Rp 55.000.000
10. Biaya Distribusi	Rp 207.000.000
11. Promosi	Rp 765.000
KEBUTUHAN MODAL KERJA (1 TAHUN)	Rp 2.285.780.000
KEBUTUHAN MODAL KERJA (3 BULAN) =1/4 x Rp 2.285.780.000	<b>Rp 571.445.000</b>

Sumber : Data diolah

## 4.2 Pengolahan Data

### 4.2.1 Perhitungan Perputaran Persediaan pada PT Fasarah Nada Rabbani

Sebelum melakukan analisis, maka terlebih dahulu dilakukan perhitungan tingkat perputaran persediaan. Suatu ukuran yang dapat digunakan untuk menilai pengelolaan persediaan dalam suatu perusahaan adalah dengan melihat tingkat perputaran persediannya. Perputaran persediaan adalah suatu ukuran yang menunjukkan berapa kali persediaan berputar dalam satu periode. Agar perhitungan tingkat perputaran lebih mudah, maka terlebih dahulu dilakukan perhitungan persediaan rata-rata sebagai berikut :

*Tabel 4.19 Perhitungan Persediaan Rata-Rata Tahun 2011-2015*

No	Keterangan	Tahun				
		2011	2012	2013	2014	2015
1	<b>Persediaan Awal Tahun</b>					
	- Bahan Baku	Rp10.000.000	Rp9.000.000	Rp7.500.000	Rp7.000.000	Rp6.400.000
	- Barang Setengah Jadi	-	-	-	-	-
	- Barang Jadi	Rp23.000.000	Rp22.500.000	Rp22.300.000	Rp21.500.000	Rp20.000.000
2	<b>Total Persediaan Awal Tahun</b>	<b>Rp33.000.000</b>	<b>Rp31.500.000</b>	<b>Rp29.800.000</b>	<b>Rp28.500.000</b>	<b>Rp26.400.000</b>
3	<b>Persediaan Akhir Tahun</b>					
	- Bahan Baku	Rp9.000.000	Rp7.500.000	Rp7.000.000	Rp6.400.000	Rp5.800.000
	- Barang Setengah Jadi	-	-	-	-	-
	- Barang Jadi	Rp22.300.000	Rp22.300.000	Rp21.500.000	Rp20.000.000	Rp19.800.000
4	<b>Total Persediaan Akhir Tahun</b>	<b>Rp31.300.000</b>	<b>Rp29.800.000</b>	<b>Rp28.500.000</b>	<b>Rp26.400.000</b>	<b>Rp25.600.000</b>
5	<b>Rata-rata Persediaan (2-4)</b>	<b>Rp32.150.000</b>	<b>Rp30.650.000</b>	<b>Rp29.150.000</b>	<b>Rp27.450.000</b>	<b>Rp 26.000.000</b>

*Sumber : Hasil Perhitungan*

Berdasarkan hasil perhitungan rata-rata pada tabel 4.19 di atas dan perhitungan harga pokok penjualan pada tabel 4.13, maka dapat dihitung tingkat perputaran persediaan menggunakan rumus berikut. Menurut Jumingan (2008:128) untuk mengukur rasio perputaran persediaan digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan Rata - Rata}}$$

Dimana harga pokok penjualan adalah harga pokok barang jadi yang dibeli oleh perusahaan yang kemudian berhasil dijual selama satu periode. Komponen dari harga pokok penjualan terdiri dari persediaan awal, pembelian, retur pembelian, potongan pembelian, biaya angkut pembelian dan persediaan akhir. Sedangkan persediaan rata-rata adalah rata-rata persediaan yang dimiliki perusahaan selama satu periode tertentu. Persediaan rata-rata diperoleh dengan menambahkan jumlah persediaan awal dengan persediaan akhir kemudian dibagi dua.

Berikut adalah perhitungan perputaran persediaan pada PT Fasarah Nada Rabbani untuk tahun 2011-2015 yang dapat dilihat pada tabel 4.20 berikut ini :

*Tabel 4.20 Perhitungan Perputaran Persediaan Pada PT Fasarah Nada Rabbani Tahun 2011-2015*

<b>Tahun</b>	<b>HPP (Jutaan Rp)</b>	<b>Persediaan Rata-rata (Jutaan Rp)</b>	<b>Perputaran Persediaan (Kali)</b>
2011	1.190.305	32.150	37,02
2012	1.322.105	30.650	43,13
2013	1.445.855	29.150	49,60
2014	1.645.155	27.450	59,93
2015	1.806.305	26.000	69,47

*Sumber : Data diolah*

**4.1 Perhitungan Volume Penjualan pada PT Fasarah Nada Rabbani**  
Selanjutnya pada tabel 4.21 dihitung volume penjualan sebagai berikut :

*Tabel 4.21 Perhitungan Volume Penjualan*

<b>Tahun</b>	<b>Unit (Buah)</b>	<b>Harga (Rp)</b>	<b>Penjualan (Rp)</b>
2011	128.000	28.000	3.584.000.000
2012	135.000	28.500	3.847.500.000
2013	142.000	29.000	4.118.000.000
2014	149.000	29.500	4.395.500.000
2015	156.000	30.000	4.680.000.000

*Sumber: Data diolah*

**BAB V**  
**ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

**5.1 Analisis**

**1. Analisis Perputaran Persediaan PT Fasarah Nada Rabbani**

Berdasarkan data pada tabel 4.20, dapat dilihat bahwa perputaran persediaan PT Fasarah Nada Rabbani mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Peningkatan perputaran persediaan tersebut lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.20 berikut ini :

*Tabel 4.22 Peningkatan Perputaran Persediaan PT Fasarah Nada Rabbani Tahun 2011-2015*

Tahun	Perputaran Persediaan (Kali)	Peningkatan	
		Kenaikan	Persentase (%)
2011	37,02	-	-
2012	43,13	6,11	16,50
2013	49,60	6,47	15,00
2014	59,93	10,33	20,82
2015	69,47	9,54	15,91

*Sumber : Data diolah*

Berdasarkan pada tabel 4.22 di atas, dapat dilihat bahwa perputaran persediaan barang jadi PT Fasarah Nada Rabbani. Pada tahun 2011 sebagai tahun awal, perputaran persediaan barang sebesar 37,02 kali. Kemudian pada tahun 2012, perputaran persediaan meningkat sebesar 6,11 atau sebesar 16,50% menjadi 43,13. Selanjutnya tahun 2013, perputaran persediaan meningkat sebesar 6,47 atau sebesar 15,00% menjadi 49,60 kali. Pada tahun 2014, perputaran persediaan meningkat sebesar 10,33 atau sebesar 20,82% menjadi 59,93. Selanjutnya pada tahun 2015, perputaran persediaan meningkat sebesar 9,54 kali atau sebesar 15,91% menjadi 69,47. Hal ini menunjukkan bahwa pihak manajemen PT Fasarah Nada Rabbani telah mengelola persediaannya dengan cukup baik. Hal tersebut dapat dilihat dari tingkat perputaran persediaan yang mengalami

peningkatan dari tahun ke tahun. Terutama pada tahun keempat yang paling besar peningkatannya.

## 2. Analisis Volume Penjualan Pada PT Fasarah Nada Rabbani

Pada umumnya tujuan utama perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan yang besar demi keberlangsungan hidup perusahaan. Keuntungan yang didapat berasal dari penjualan. Oleh karena itu, penjualan barang dagangan perlu mendapat perhatian khusus oleh PT Fasarah Nada Rabbani.

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 4.21, maka diketahui kenaikan penjualan yang diperoleh oleh PT Fasarah Nada Rabbani, dapat dilihat dalam tabel 4.23 berikut ini :

*Tabel 4.23 Perkembangan Penjualan PT Fasarah Nada Rabbani Tahun 2011-2015*

Tahun	Penjualan (Jutaan Rp)	Kenaikan	
		Kenaikan	Persentase (%)
2011	3.584.000	-	-
2012	3.847.500	263.500	7,35
2013	4.118.000	270.500	7,03
2014	4.395.500	277.500	6,73
2015	4.680.000	284.500	6,47

*Sumber : Data diolah*

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat kenaikan penjualan yang diperoleh oleh PT Fasarah Nada Rabbani. Pada tahun 2011 sebagai tahun dasar, jumlah penjualan yang dihasilkan sebesar Rp 3.584.000.000, kemudian pada tahun 2012 meningkat sebesar 7,35% menjadi Rp 3.847.500.000. Pada tahun 2013 menjadi Rp 4.118.000.000 atau meningkat sebesar 7,03%. Pada tahun 2014 meningkat sebesar 6,73% menjadi Rp 4.395.500.000. Pada tahun 2015 penjualan yang dihasilkan menjadi Rp 4.680.000.000 atau meningkat sebesar 6,47%. Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, menunjukkan bahwa

meskipun secara persentase kenaikannya menurun, penjualan yang dicapai PT Fasarah Nada Rabbani tetap terdapat kenaikan, mulai tahun 2011-2015.

### 3. Analisis Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Volume Penjualan PT Fasarah Nada Rabbani

#### a.) Analisis Regresi Linier Sederhana

1. Membuat tabel penolong

Tabel 4.24 tabel penolong untuk mencari koefisien a dan b

Tahun	X	Y	XY	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>
2011	37,02	3584	132679,68	1370,48	12845056
2012	43,13	3847,5	165942,67	1860,2	14803256,25
2013	49,60	4118	204252,8	2460,16	16957924
2014	59,93	4395,5	263422,31	3591,6	19320420,25
2015	69,47	4680	325119,6	4826,08	21902400
Σ	259,15	20625	1091417,06	14108,5	85829056,5

2. Menghitung nilai konstanta a dan b

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{(\sum Y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{(20625)(14108,5) - (259,15)(1091417,06)}{5(14108,5) - (259,15)^2} \\
 &= \frac{290.987.812,5 - 282.840.731,1}{70.542,5 - 67.158,7225} \\
 &= \frac{8.147.081,4}{3.383,7775} \\
 &= 2.407,688
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 b &= \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2} \\
 &= \frac{5(1.091.417,06) - (259,15)(20625)}{5(14108,5) - (259,15)^2} \\
 &= \frac{5.457.085,3 - 5.34.968,75}{3.383,7775} \\
 &= \frac{112.116,55}{3.383,7775}
 \end{aligned}$$

$$= 33,133$$

3. Membuat persamaan regresi linier sederhana  
 $Y = 2.407,688 + 33,133X$
4. Mencari nilai korelasi antara variabel X (Perputaran persediaan barang jadi) dan Y (Pendapatan)
  - a.) Membuat tabel penolong

*Tabel 4.25 Tabel penolong untuk mencari nilai korelasi*

Tahun	X	Y	XY	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>
2011	37,02	3584	132679,68	1370,48	12845056
2012	43,13	3847,5	165942,67	1860,2	14803256,25
2013	49,60	4118	204252,8	2460,16	16957924
2014	59,93	4395,5	263422,31	3591,6	19320420,25
2015	69,47	4680	325119,6	4826,08	21902400
$\Sigma$	259,15	20625	1091417,06	14108,5	85829056,5

Sumber : Data diolah

- b.) Menghitung nilai korelasi

$$r = \frac{n(\sum xy) - (\sum x \cdot \sum y)}{\sqrt{[n\sum x^2 - (\sum x)^2][n\sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

$$r = \frac{5(1.091.417,06) - (259,15)(20.625)}{\sqrt{[5(14.108,5) - (259,15)^2][5(85.829.056,5) - (20.625)^2]}}$$

$$r = \frac{5.457.085,3 - 5.344.968,75}{\sqrt{3.383,7775 (3.754.657,5)}}$$

$$r = \frac{112.116,55}{112.716,1283}$$

$$r = 0,9946$$

5. Uji Hipotesis Analisis regresi linier sederhana
  - a.) Membuat hipotesis dalam bentuk uraian kalimat
 

Ho : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara tingkat perputaran persediaan dan volume penjualan.

Ha : Terdapat pengaruh yang signifikan antara tingkat perputaran persediaan dan volume penjualan.
  - b.) Membuat hipotesis dalam bentuk statistik

$$H_0 : \beta = 0$$

$$H_a : \beta \neq 0$$

c.) Menentukan taraf signifikan  $\alpha$

Dalam kasus ini nilai  $\alpha = 5\%$

d.) Kaidah pengujian

Jika,  $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ , maka terima  $H_0$

Jika,  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka tolak  $H_0$

e.) Menghitung nilai  $t_{hitung}$

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-(r)^2}}$$

$$t_{hitung} = \frac{0,9946\sqrt{5-2}}{\sqrt{1-(0,9946)^2}}$$

$$t_{hitung} = \frac{1,7226}{0,1039}$$

$$t_{hitung} = 16,57$$

f.) Menentukan nilai  $t_{tabel}$

Nilai  $t_{tabel}$  dapat dicari dengan menggunakan tabel t-Student

$$t_{tabel} = t_{(\alpha/2)(n-2)}$$

$$= t_{(0,05/2)(5-2)} = t_{(0,025)(3)} = 3,182$$

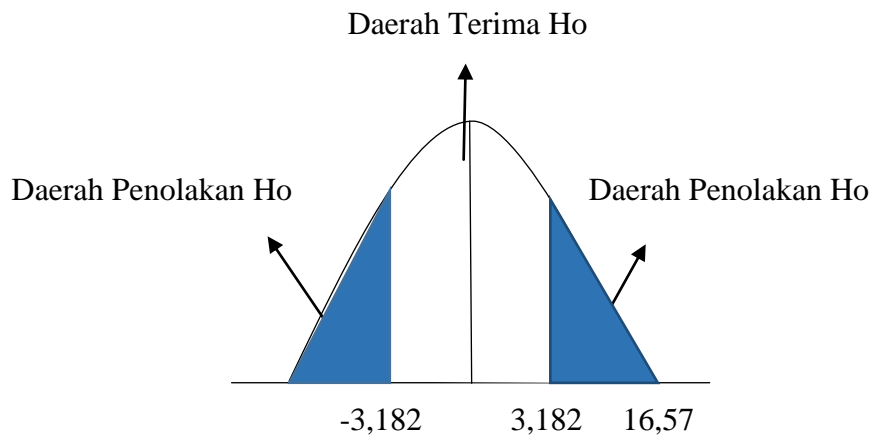
g.) Membandingkan  $t_{tabel}$  dengan  $t_{hitung}$

Tujuan membandingkan antara  $t_{tabel}$  dengan  $t_{hitung}$  ialah untuk mengetahui, apakah ada pengaruh ( $H_0$  diterima atau ditolak) antara variabel X dan Y berdasarkan kaidah pengujian.

Ternyata  $t_{hitung} = 16,57 < t_{tabel} = 3,182$ , sehingga tolak  $H_0$

h.) Mengambil keputusan

Karena  $t_{hitung}$  lebih besar daripada  $t_{tabel}$ , maka tolak  $H_0$ . Dengan demikian terdapat pengaruh yang signifikan antara tingkat perputaran persediaan dan volume penjualan.



Gambar 4.25 Diagram Uji t tingkat perputaran persediaan dan volume penjualan

6. Menghitung koefisien determinasi

Menghitung kontribusi X terhadap Y

$$\begin{aligned}
 KD &= (r)^2 \times 100\% \\
 &= (0,9946)^2 \times 100\% \\
 &= 99,46\%
 \end{aligned}$$

**b.) Hasil Perhitungan Dengan Menggunakan SPSS**

**1. Tabel Variables Entered/Removed**

Variables Entered/Removed<sup>b</sup>

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Tingkat_Perputaran_Persediaan <sup>a</sup>		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Volume Penjualan

Tabel Variables Entered/Removed menunjukkan bahwa yang diproses ke dalam SPSS, yaitu tingkat perputaran persediaan sebagai variabel independent (X) dan volume penjualan sebagai variabel dependent (Y).

**2. Tabel Model Summary**

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate

1	.9946 <sup>a</sup>	.989	.986	51.57463
---	--------------------	------	------	----------

a. Predictors: (Constant), Perputaran\_Persediaan

Tabel Model Summary menjelaskan besarnya nilai korelasi/hubungan (R), yaitu sebesar 0,9946 yang berarti bahwa besarnya korelasi antara tingkat perputaran persediaan dengan tingkat penjualan sangat kuat. Hal ini sesuai dengan pedoman interpretasi nilai koefisien korelasi ( R ) pada rentang 0,80-0,100 dengan tingkat hubungan sangat kuat. Selain itu, tabel ini menampilkan besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel Y atau yang biasa disebut sebagai koefisien determinasi. Kontribusi atau sumbangan yang diberikan oleh variabel X terhadap variabel Y sebesar 0,9946 atau sebesar 99,46%. Dapat dikatakan pula bahwa besarnya pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) sebesar 99,46%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

### 3. Tabel Coefficients

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2407.688	105.310		22.861	.000
	Tingkat_Perputaran_Persediaan	33.133	1.982	.995	16.57	.000

a. Dependent Variable: Volume Penjualan

Tabel Coefficients ini memperlihatkan nilai signifikanis (sig), dimana jika nilai sig < 0,05, maka model regresi adalah linier. Berdasarkan tabel tersebut nilai sig sebesar 0,000<0,05, artinya model regresi linier memenuhi kriteria linieritas. Pada tabel ini juga menginformasikan model persamaan regresi. Berdasarkan tabel tersebut diperoleh model persamaan regresi :  $Y = 2.407,688 + 33,133X$ . Selain itu, pada tabel di atas didapat nilai  $t_{hitung}$  sebesar 6,57, dengan

menggunakan taraf signifikan  $\alpha = 0,05$ , determinasi korelasi dapat dihitung dengan  $dk = n-2 = 5-2$ , sehingga  $dk = 3$  dan dari hasil ini didapat nilai  $t_{tabel} = 3,182$ . Hasil tersebut menunjukkan bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$ .

## **5.2 Pembahasan**

### **1. Analisis Perputaran Persediaan Pada PT Fasarah Nada Rabbani**

Berdasarkan uraian sebelumnya di atas, menunjukkan bahwa perputaran persediaan yang dicapai oleh PT Fasarah Nada Rabbani mengalami peningkatan setiap tahunnya. Peningkatan yang paling besar terjadi pada tahun 2014, meningkat hingga sebesar 20,82% menjadi 10,33 kali. Meningkatnya perputaran persediaan barang jadi pada PT Fasarah Nada Rabbani pada tahun 2011, 2012, 2013, 2014, dan 2015 disebabkan oleh pihak manajemen PT Fasarah Nada Rabbani mengelola persediaan barang jadi dengan cukup efektif karena salah satu ukuran untuk menilai efektif atau tidak adalah dengan melihat tingkat perputaran persediaannya, semakin tinggi perputaran persediaan barang jadi suatu perusahaan menandakan semakin efektifnya pengelolaan persediaan yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan. Pengelolaan persediaan yang efektif akan berdampak positif terhadap laba yang akan diperoleh perusahaan.

### **2. Analisis Volume Penjualan pada PT Fasarah Nada Rabbani**

Berdasarkan uraian sebelumnya di atas, menunjukkan bahwa penjualan yang diperoleh PT Fasarah Nada Rabbani setiap tahunnya mengalami peningkatan. Dapat dikatakan bahwa volume penjualan meningkat. Meningkatnya volume penjualan yang diperoleh PT Fasarah Nada Rabbani pada tahun 2011-2015 disebabkan oleh adanya peningkatan penjualan setiap tahunnya. Akan tetapi, meskipun volume penjualan perusahaan meningkat, persentase kenaikan penjualan dari tahun ke tahun cenderung menurun. Pada tahun 2012, persentase peningkatan penjualan sebesar 7,35%. Kemudian pada tahun 2013 hanya sebesar 7,03%. Lalu,

pada tahun 2014 kembali menurun dengan perolehan persentase sebesar 6,73%. Hingga pada tahun 2015 hanya sebesar 6,47%.

### **3. Analisis Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Volume Penjualan pada PT Fasarah Nada Rabbani**

Berdasarkan hasil analisis menggunakan analisis regresi linier sederhana, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :  $Y = a + bx \rightarrow Y = 2.407,688 + 33,133X$ . Persamaan regresi dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai  $a = 2.407,688$ , artinya konstanta. Dengan mengasumsikan seluruh penjualan yang dilakukan secara tunai, jika tidak terdapat perputaran persediaan, maka penjualan perusahaan akan sebanyak Rp 2.407.6882.000. Penjualan yang dihasilkan seluruhnya berasal dari penjualan secara tunai.
2. Nilai  $b = 33,133$ , artinya koefisien regresi variabel perputaran persediaan barang jadi mempunyai arah positif dalam pengaruhnya terhadap pendapatan. Jika persediaan barang jadi (X) konstan, maka setiap kenaikan 1.000.000 kali akan meningkatkan pendapatan sebesar Rp 33.133.000.

Analisis selanjutnya untuk mengetahui besarnya korelasi antara persediaan (X) terhadap volume penjualan (Y) dengan berdasarkan pada hasil olah dan analisis data, diperoleh nilai  $r = 0,9946$ . Nilai tersebut menunjukkan hubungan yang sangat kuat, hal ini sesuai dengan pedoman interpretasi nilai koefisien korelasi ( $r$ ) pada rentang 0,80 – 1,00 dengan tingkat hubungan sangat kuat. Sedangkan koefisien determinasi ( $R^2$ ) = 0,9946 atau 99,46% yang berarti kontribusi (sumbangan) yang diberikan perputaran persediaan terhadap volume penjualan sebesar 99,46%, sedangkan sisanya 0,54% ( $100\% - R^2$ ) diberikan oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Selanjutnya untuk menguji pengaruh perputaran persediaan barang jadi terhadap laba bersih yang dilakukan dengan analisis uji-t, dimana hasil yang diperoleh yaitu  $t_{hitung} = 16,57$ , sedangkan nilai  $t_{tabel}$  dengan taraf

signifikan  $\alpha = 0,05$ , dimana derajat kebebasan (dk) = (  $n-2 = 5-2 = 3$ ). Berdasarkan tabel distribusi t dengan angka  $t_{(0,05/2)(5-2)}$  maka diperoleh nilai 3,182. Dengan demikian, dapat dilihat bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , yaitu  $16,57 > 3,182$ , sehingga hipotesis yang diajukan bahwa “Diduga perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan pada PT Fasarah Nada Rabbani” diterima, karena  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , yang berarti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara perputaran persediaan terhadap volume penjualan. Atau dapat diartikan juga bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Berdasarkan hasil analisis di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan yang diperoleh oleh PT Fasarah Nada Rabbani. Oleh karena itu, untuk memperoleh penjualan yang tinggi, maka pihak PT Fasarah Nada Rabbani harus memerhatikan tingkat perputaran persediaannya. Ketika perputaran persediaan tinggi, menandakan tingginya persediaan berputar dalam satu tahun yang disebabkan oleh tingkat penjualan yang juga tinggi, sehingga volume penjualan juga akan meningkat. Selain itu, perputaran persediaan yang tinggi juga menandakan efektifnya pihak manajemen perusahaan dalam mengelola persediaannya.

## **BAB VI**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian pengaruh tingkat perputaran persediaan terhadap volume penjualan pada PT Fasarah Nada Rabbani, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Tingkat perputaran persediaan pada PT Fasarah Nada Rabbani setiap tahun mengalami peningkatan. Tingkat perputaran persediaan rata-rata berada dikisaran 37,02 kali (2011) s.d. 69,47 kali (2015).
2. Volume penjualan yang diperoleh oleh PT Fasarah Nada Rabbani setiap tahun mengalami peningkatan. Rata-rata kenaikan sebesar 22,40%.
3. Terdapat pengaruh yang signifikan antara tingkat perputaran persediaan dengan volume penjualan. Hal itu ditunjukkan oleh pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t didapat nilai  $t_{hitung} = 16,57$ , sedangkan  $t_{tabel} = 3,182$ . Dimana  $t_{hitung} > t_{tabel}$ . Besarnya kontribusi yang diberikan oleh perputaran persediaan terhadap volume penjualan adalah sebesar 99,46%, sedangkan sisanya sebesar 0,54 % adalah pengaruh dari faktor lain di luar perputaran persediaan.

#### **6.2. Saran**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka diajukan saran yang dapat dijadikan pertimbangan bagi PT Fasarah Nada Rabbani dalam mengambil keputusan, yaitu :

1. Sebaiknya pihak manajemen PT Fasarah Nada Rabbani memerhatikan tingkat perputaran persediaannya karena mempunyai pengaruh yang besar terhadap volume penjualan yang akan diperoleh perusahaan.
2. Hendaknya pihak manajemen PT Fasarah Nada Rabbani melakukan pengecekan persediaan secara berkala.

## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan.2008.*Manajemen Produksi dan Operasi*.Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.
- Hanafi, Mamduh H.2014.*Manajemen Keuangan*.Yogyakarta : BPFE.
- Harahap, S.Syafri.2001.*Teori Akuntansi Edisi Revisi*.Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Hasibuan, H.Malayu.SP.2005.*Manajemen Sumberdaya Manusia Cetakan Ketujuh*.Yogyakarta : BPFE
- Hery.2015.*Praktis Menyusun Laporan Keuangan Cetakan Pertama*.Jakarta: Grasindo.
- Jumingan.2008.*Analisis Laporan Keuangan*.Jakarta : Bumi Aksara.
- Kasmir.2010.*Pengantar Manajemen Keuangan*.Jakarta:Kencana Prenada Media Group.
- Kottler, Philip.2008.*Prinsip-Prinsip Pemasaran*.Jakarta:Erlangga.
- Lubantoruan, Magdalena.2004.*Ensiklopedia Ekonomi, Bisnis, dan Manajemen Cetakan Ketiga*.Jakarta:PT Delta Pamungkas.
- Mulyadi.2009.*Akuntansi Biaya Edisi Kelima*.Yogyakarta:UPP STIM YKPN.
- Rangkuti, Freddy.2002.*Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis Edisi Kedua Cetakan Kelima*. Jakarta:PT Raja Grafindo Persada.
- Ristono, Agus.2013.*Manajemen Persediaan Cetakan Kedua*.Jakarta:Graha Ilmu.
- Simangungsong, A.O.1996.*Pelajaran Akuntansi:Dasar-Dasar Akuntansi*.Jakarta: PT Dharma Karsa Utama.
- Siregar, Syofian.2015.*Statistika Terapan Untuk Perguruan Tinggi* Jakarta: Prenada Media Group.
- Soemarso, S.R.2010.*Akuntansi Suatu Pengantar*.Jakarta:Salemba.
- Supriyono.1999.*Akuntansi Biaya (Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok Penjualan)*.Jakarta:Salemba Empat.
- Sutrisno, Edy.2011.*Manajemen Sumberdaya Manusia Edisi Pertama Cetakan Ketiga*.Jakarta:Kencana Prenada Media Group.

- Tampubolon, Manahan P.2005.*Manajemen Keuangan (Finance Management)*.  
Bogor:Ghalia Indonesia.
- Utari, Dewi, dkk.2014.*Manajemen Keuangan:Kajian Praktik dan Teori  
MengelolaKeuangan Organisasi Perusahaan*.Jakarta:Mitra Wacana  
Media.
- Yadiati, Winwin.2007.*Teori Akuntansi Suatu Pengantar*.Jakarta:Kencana  
Prenada Media Group.

# LAMPIRAN