



EVALUASI TERHADAP SISTEM PENGELOLAAN PERSEDIAAN DAN
PENGARUHNYA TERHADAP PENGELOLAAN KAS
(Studi kasus pada PT. Toko Gunung Agung, Tbk)

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Dalam mncapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor

Diajukan Oleh :
TEDY ISKANDAR
Nrp : 022195205
Nirm : 4104340950541

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR
2000

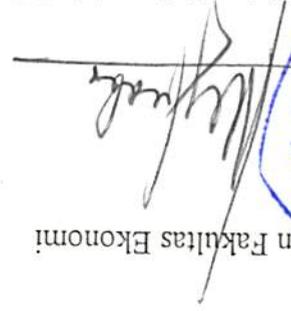
EVALUASI TERHADAP SISTEM PENGELOLAAN PERSEDIAAN DAN
PENGARUHNYA TERHADAP PENGELOLAAN KAS
(Studi Kasus Pada PT. Toko Gunung Agung)

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

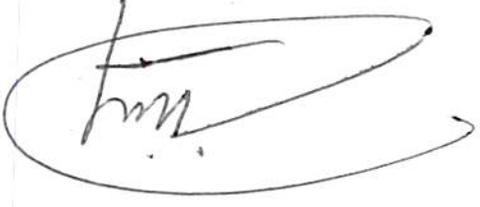
Menyetujui

Eddy Mulyadi, Drs., Ak., MM.



Dekan Fakultas Ekonomi

Ketut Sunarta, Drs., Ak., MM.



Ketua Jurusan



EVALUASI TERHADAP SISTEM PENGELOLOAAN PERSEDIAAN DAN
PENGARUHNYA TERHADAP PENGELOLAAN KAS
(Studi Kasus Pada PT. Toko Gunung Agung)

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor

Menyetujui

Dosen Penguji

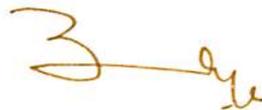


Hari Gursida, Drs., Ak., MM.

Pembimbing



1. Wahyu Eko Budisantoso, Drs., Ak., MM.



2. Buntoro, Drs, Ak, MM

Seiring langkah kita bersama
Mendewasakan semua rasa
Menghapus luka tanpa diminta
Ahk. bumi berputar telalu cepat
Walaupun sebentar ada yang
tertinggal
Untuk menatap masa depan
Dengan cinta rasa dan harapan
To "n" dan "n"
From tedy

Terimakasih untuk kedua adik
sepupuku yang telah menebarkan
keceriaan disekitarku dengan
kenakalannya.
udny

Kupersembahkan karyaaku untuk
kedua Orang tua yang telah
memberikan dorongan moril dan
materiil dan untuk kedua kakakku
terimakasih atas dukungannya
kiyonk

Sesungguhnya ALLAH
menaikkan derajat orang yang
berilmu satu tingkat dari yang
lain
hambamu

ABSTRAKSI

PT. Toko Gunung Agung Tbk, merupakan perusahaan perdagangan yang mempunyai aktivitas penjualan produk siap pakai, Produk tersebut dikategorikan menjadi Alat dan Buku. Katagori Alat terdiri dari perlengkapan kantor, peralatan kantor dan peralatan sekolah, Katagori Buku terdiri dari buku umum, buku teks dan buku referensi. PT. Toko Gunung Agung menjual produknya dengan tunai dan produk tersebut diperoleh dari rekaman bisnisnya, dengan cara tunai dan kredit. Penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui bagaimana perusahaan mengelola persediaannya dan bagaimana hubungan dengan kas.

Penelitian dilakukan dengan pendekatan metode kepustakaan (library research approach) dan pendekatan studi lapangan (field reseach approach) pada obyek penelitian. Studi lapangan dengan cara observasi, wawancara dan mempelajari data tertulis pada obyek yang sedang diteliti. Data yang diperlukan meliputi laporan penjualan, laporan target penjualan, laporan anggaran kas dan data-data lainnya yang dijadikan pedoman analisis pada hasil dan pembahasan

Dalam melakukan pengelolaan persediaan PT. Toko Gunung Agung menggunakan metode perputaran persediaan (turn over inventory merchandise) yaitu dengan membandingkan penjualan bersih dengan persediaan rata-rata yang dimiliki oleh perusahaan selama periode tersebut. Cara lain yang digunakan adalah dengan menganalisis data historis yang ada dipersahaan seperti membuat analisis terhadap proyeksi penjualan.

Dengan metode perputaran persediaan dapat diketahui berapa lama waktu yang dibutuhkan perusahaan untuk menjual produknya, sedangkan dengan data historis perusahaan dapat diketahui jumlah pesanan yang akan dibeli dalam sekali pesan. Sedangkan penulis mencoba membandingkan dengan metode Economic Order Quantity, dengan metode ini diketahui biaya penyimpanan yang minimal, biaya pemesanan yang rendah dan jumlah persediaan yang tepat dalam setiap kali pemesanan serta frekuensi pemesanan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan perusahaan serta kapan pemesanan yang tepat. Dengan demikian diharapkan pengeluaran kas untuk membayai persediaan menjadi efektif.

Akhirnya penulis menyimpulkan bahwa PT. Toko Gunung Agung merupakan perusahaan lokal yang bergerak di bidang perdagangan berbagai alat tulis, alat-alat kantor dan bermacam-macam jenis buku. PT. Gunung Agung seperti yang dikenal sekarang di mulai dari usaha kios buku yang sederhana di kaki lima jalan kramat bunder Jakarta pada awal tahun 1950-an, kios ini didirikan oleh usahawan muda bernama Masagung, selanjutnya berkembang menjadi persekutuan komanditer. Ditahun 1980 dengan akta notaris Darsono Purnomosidi, SH. No 30 tanggal 6 juni 1980 dan No 68 tanggal 29 november 1990 maka resmialah berdiri perseroan terbatas Gunung Agung yang memiliki saham pada PT. Toko Gunung Agung. Perusahaan ini berkembang cukup pesat sehingga hampir disetiap kota besar di Indonesia memiliki cabang. PT. Toko Gunung Agung belum melakukan pengelolaan persediaan dengan metode Economic Order Quantity untuk itulah penulis menyarankan untuk menggunakannya sehingga dapat meminimalkan biaya-biaya yang berhubungan dengan persediaan sehingga dapat memaksimalkan keuntungan

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT karena atas rahmat dan Petunjuk-Nya maka penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul " Evaluasi terhadap sistem pengelolaan persediaan dan pengaruhnya terhadap pengelolaan kas pada PT. Toko Gunung Agung Tbk."

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang membantu penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga terselesaikannya skripsi ini. Kepada Yang terhormat :

1. Bapak Ketut Sunarta, Drs, Ak, MM, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Pakuan Bogor.
2. Bapak Wahyu Eko Budisantoso, Drs, Ak. Selaku Dosen Pembimbing Utama dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Buntoro, Drs, Ak, MM, selaku dosen Co. Pembimbing dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Umar Failusuf Achmadi, Drs, MM, selaku Personalia Pada PT.Toko Gunung Agung Pusat yang membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis

Bogor, April 2000

- umunya dan penulis khususnya.
- Akhirnya penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.
- kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari persatu yang telah ikut membantu dalam penyusunan skripsi ini
9. Didin P, Eko A, Ayunk dan semua pihak yang tidak dapat penulis tuliskan satu dorongan moril dan materil.
 8. Kedua orang tua penulis dan kedua kakak penulis yang telah memberikan
 7. Seluruh staf tata usaha Universitas Pakuan Bogor.
- data dan informasi dalam penyusunan skripsi ini.
6. Kepada seluruh staf pada PT. Gunung Agung yang telah membantu memberikan Agung yang banyak membantu memberikan data dan keterangan.
 5. Bapak Setiawan Prasetiatur, Drs, selaku Branch Manager PT. Toko Gunung

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian	4
1.3. Kegunaan Penelitian	4
1.4. Kerangka Pemikiran	5
1.5. Metodologi Penelitian	6
1.6. Lokasi Penelitian	7
1.7. Sistematika Pembahasan	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1. Manajemen Keuangan	10
2.1.1. Pengertian Manajemen Keuangan	10
2.1.2. Tujuan Manajemen Keuangan	11
2.1.3. Fungsi Manajemen Keuangan	12
2.1.4. Kedudukan Manajemen Keuangan pada Organisasi	13
2.2. Pengertian, Tujuan, dan Permasalahan Persediaan	14
2.2.1. Pengertian Persediaan	14
2.2.2. Tujuan Persediaan	15

2.2.3. Permasalahan Persediaan	16
2.3. Sistem Pengelolaan Persediaan	18
2.3.1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persediaan.....	18
2.3.2. Biaya-Biaya yang Berhubungan dengan Persediaan	19
2.3.2.1. Biaya penyimpanan.....	19
2.3.2.2. Biaya Pemesanan	21
2.3.3. Economic Order Quantity	22
2.3.4. Penentuan Jumlah Persediaan.....	24
2.3.4.1. Persediaan besi atau Pengaman	24
2.3.4.2. Re Order Point.....	26
2.4. Pengelolaan Kas	28
2.4.1. Anggaran Kas	28
2.4.2. Pengendalian Kas.....	31
2.5. Evaluasi Terhadap Sistem Pengelolaan Persediaan dan Pengaruhnya Terhadap Pengelolaan Kas	33
BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN	34
3.1. Tinjauan Objek Penelitian.....	34
3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	34
3.1.1.1. Tinjauan Umum Perusahaan	34
3.1.1.2. Visi, Misi, dan Filosofi Perusahaan	40
3.1.1.3. Resiko Usaha	43
3. 1.1.3.1. Persaingan	43
3.1.1.3.2. Pengadaan Barang Dagangan	44

3.1.1.4. Stuktur Organisasi	45
3.1.2. Tinjauan Khusus	48
3.1.2.1. Aktivitas Perusahaan	48
3.1.2.2. Asumsi-Asumsi yang Digunakan dalam Pembahasan	50
3.2. Metode Penelitian.....	51
3.2.1. Ruang Lingkup Penelitian.....	51
3.2.2. Sumber Data.....	51
3.2.3. Teknik dan Pengumpulan Data	53
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	54
4.1. Pengelolaan Persediaan PT. Toko Gunung Agung	54
4.1.1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Besarnya Persediaan PT.Toko Gunung Agung	54
4.1.2. Metode Pengelolaan Persediaan PT. Toko Gunung Agung	58
4.1.3. Biaya-biaya yang Berhubungan dengan Persediaan PT. Toko Gunung Agung	63
4.1.3.1. Biaya Penyimpanan	63
4.1.3.2. Biaya Pemesanan.....	67
4.1.4. Jumlah Persediaan yang Ekonomis PT. Toko Gunung Agung	69
4.1.5. Hubungan antara Persediaan dengan Penjualan	72
4.1.6. Persediaan dengan adanya waktu Tenggang	75
4.1.7. Penentuan jumlah Persediaan.....	78
4.1.7.1. Persediaan besi atau Pengaman.....	78
4.1.7.2. Reorder Point.....	81

4.2. Pengelolaan Kas PT. Toko Gunung Agung.....	85
4.2.1. Anggran Kas.....	85
4.2.2. Pengendalian Kas PT. Toko Gunung Agung	87
4.3. Evaluasi Terhadap Sistem Pengelolaan Persediaan dan Pengaruhnya Terhadap Pengelolaan Kas.....	88
BAB V RANGKUMAN KESELURUHAN.....	91
BAB VI SIMPULAN DAN SARAN.....	96
6.1. Simpulan	96
6.1.1. Simpulan Umum.....	96
6.1.2. Simpulan Khusus.....	97
6.2. Saran	98

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian.

Setiap perusahaan membutuhkan persediaan. Untuk perusahaan manufaktur persediaan dibutuhkan untuk kelangsungan produksi atau untuk menyokong operasi mereka. Didalam perusahaan perdagangan pada dasarnya hanya ada satu golongan persediaan, yang mempunyai sifat perputaran yang sama disebut persediaan barang dagangan. Persediaan selalu dalam keadaan berputar yang dibeli dan dijual dan tidak mengalami proses lebih lanjut di dalam perusahaan tersebut.

Persediaan merupakan salah satu elemen terbesar dalam aktiva perusahaan selain piutang, kedua elemen tersebut mencakup hampir 80 % dari nilai aktiva lancar dan lebih dari 30 % dari total aktiva pada perusahaan perdagangan, karena besarnya nilai persediaan maka pengelolaan persediaan mutlak diperlukan, perusahaan perlu memberi perhatian khusus mengenai persediaan agar diperoleh kesempatan untuk memperoleh keuntungan.

Agar diperoleh persediaan yang dapat memaksimalkan keuntungan perusahaan maka perusahaan harus mengelola persediaannya dengan baik. Persoalan persediaan bagi perusahaan secara sederhana adalah bagaimana memperoleh persediaan dalam jumlah yang tepat, waktu memesan yang tepat dan dengan biaya yang minimum.

Dengan diperolehnya persediaan maka timbul kewajiban perusahaan untuk membayar persediaan yang mereka beli, perusahaan memerlukan kas pada saat melakukan pembayaran. Kas yang digunakan untuk membayar persediaan harus digunakan secara tepat dan cermat karena kas sebagai salah satu elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu berputar, dimana secara terus menerus mengalami perubahan dan untuk menjaga likuiditas. Masalah investasi dalam persediaan merupakan masalah pembelanjaan aktif, seperti halnya investasi dalam aktiva-aktiva lainnya. Masalah penentuan besarnya investasi atau alokasi

tersebut diharapkan dapat meminimalkan biaya yang akan terjadi.

penyimpanan dan biaya sewa ruangan. Dengan mengidentifikasi biaya-biaya biaya-biaya yang berhubungan dengan persediaan seperti biaya pemesanan, biaya Untuk mendapatkan persediaan PT. Toko Gunung Agung sangat memperhatikan untuk itu persediaan mempunyai nilai yang penting dalam kontribusi keuntungan. aktivitas penjualan barang dagangan yang merupakan persediaan bagi mereka, Sebagai perusahaan perdagangan PT. Toko Gunung Agung mempunyai konsinyasi tetapi dalam jumlah yang relatif sedikit.

PT. Toko Gunung Agung sebagai salah satu perusahaan perdagangan lain yang menjadi rekan bisnisnya, adapun cara pembayaran yang dilakukan produk-produk tersebut yang merupakan persediaan bagi mereka dari perusahaan alat kantor, buku-buku dan lain-lain. PT. Toko Gunung Agung memperoleh mempunyai aktivitas penjualan berbagai macam produk seperti alat-tulis, alat-dengan cara tunai dan kredit, di PT. Toko Gunung Agung juga terdapat barang

modal dalam persediaan mempunyai efek langsung dengan keuntungan perusahaan. Kesalahan dalam penetapan besarnya investasi dalam inventory akan menekan keuntungan perusahaan.

Persediaan yang dibeli oleh perusahaan dari para pemasok harus dibayar oleh perusahaan, alat pembayaran yang digunakan oleh perusahaan adalah kas baik yang ada di perusahaan maupun yang ada di Bank, oleh karena itu perusahaan dituntut untuk membuat anggaran kas yang baik, sehingga ada keterkaitan antara sistem pengelolaan persediaan dengan pengelolaan kas .

Dengan penjelasan diatas maka penulis tertarik untuk membahas bagaimana keterkaitan antara sistem pengelolaan persediaan yang dimiliki oleh perusahaan dengan pengelolaan kas yang ada dalam perusahaan.

Oleh karena itu penulis memilih judul EVALUASI TERHADAP SISTEM PENGELOLAAN PERSEDIAAN DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENGELOLAAN KAS.

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian , maka penulis berusaha mencoba untuk mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengelolaan persediaan pada PT. Toko Gunung Agung.
2. Bagaimana pengelolaan kas pada PT. Toko Gunung Agung.
3. Bagaimana pengelolaan persediaan dan pengaruhnya terhadap pengelolaan kas.

1.2. Maksud dan Tujuan penelitian.

Adapun maksud dan tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran bagaimana perusahaan mengelola persediaannya yang dibiayai dari kas agar meningkatkan laba perusahaan ditinjau dari sudut pandang manajemen keuangan.

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk memperoleh data agar diperoleh suatu pengetahuan cara sebuah perusahaan perdagangan memperlakukan persediaan yang dimiliki dan bagaimana hubungan dengan pengelolaan kas, sehingga diakhir bab ini dapat disimpulkan apakah pengelolaan persediaan yang baik dapat meminimalkan biaya dan resiko sehingga kas menjadi lebih fleksibel untuk digunakan.

1.3. Kegunaan Penelitian .

Penulis sangat berharap sekali paparan yang akan disampaikan akan membawa manfaat bagi :

1. Penulis, dengan penelitian ini dapat mengetahui sistem pengelolaan persediaan dan kaitannya dengan pengelolaan kas pada PT.Toko Gunung Agung.
2. Pembaca, dengan penelitian ini dapat mengetahui sistem pengelolaan persediaan dan kaitannya dengan pengelolaan kas atau sebagai penambah ilmu pengetahuan yang mereka miliki atau mungkin menjadi referensi bagi suatu karya ilmiah yang lain.

3. Perusahaan, hasil yang dari penelitian yang dilakukan penulis diharapkan bisa dijadikan sebagai sumbangan pemikiran.

1.4. Kerangka Pemikiran.

Penulis mempunyai dasar pemikiran bahwa perusahaan perdagangan membutuhkan persediaan. Persediaan bagi perusahaan merupakan harta lancar dan biasanya mempunyai nilai yang cukup besar dibandingkan dengan unsur-unsur harta lancar lainnya seperti piutang, kas, surat-surat berharga dan biaya yang dibayar dimuka.

Pengelolaan persediaan berkaitan erat dengan biaya-biaya yang dikeluarkan yang dikeluarkan untuk memperoleh persediaan tersebut. Biaya-biaya yang tersebut harus di bayar oleh perusahaan dengan kas yang mereka miliki. Oleh sebab itu pengendalian terhadap biaya-biaya tersebut mutlak diperlukan apabila tidak dikendalikan maka akan semakin besar pula kas yang harus dikeluarkan. Di sinilah letak keterkaitan antara pengelolaan persediaan dengan kas. Untuk itu perusahaan harus dapat mencermati, membuat perhitungan dan mengendalikan biaya-biaya yang berhubungan dengan persediaan, sehingga perusahaan lebih mempunyai kesempatan memperoleh keuntungan yang besar.

Besarnya persediaan yang dimiliki oleh perusahaan juga menjadi masalah, apabila perusahaan memiliki persediaan yang terlampau banyak maka resiko tidak laku terjual menjadi lebih besar , yang pada akhirnya dapat memperkecil keuntungan karena biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan

persediaan menjadi besar, sedangkan apabila perusahaan mempunyai persediaan yang terlalu sedikit maka perusahaan kehilangan kesempatan untuk menjual yang pada gilirannya dapat memperkecil keuntungan perusahaan. Dengan metode pesanan yang ekonomis dapat diketahui jumlah persediaan yang optimal dalam satu periode sehingga dapat meminimalkan resiko persediaan tidak laku terjual, maupun hilangnya kesempatan menjual karena persediaan

Sebagai mana diketahui banyak perusahaan sejenis yang menjual produk yang sama oleh karena itu perusahaan dituntut untuk memberikan pelayanan yang terbaik bagi konsumen dan berusaha semaksimal mungkin untuk menyediakan semua kebutuhan konsumen. Oleh karena itu pembelian barang dagangan yang baik, selektif dan sesuai dengan kebutuhan konsumen mutlak diperlukan sehingga dapat meminimalkan biaya.

1.5. Metodologi Penelitian.

Dalam menyusun skripsi ini penulis mengumpulkan data, dan menganalisis. Adapun metode yang digunakan penulis dalam mengumpulkan data adalah melalui :

1. Penelitian kepustakaan (Library reseach).

Penelitian ini dilakukan dengan cara mengadakan penelaahan terhadap buku-buku dan literatur yang banyak berkaitan dan banyak hubungannya dengan masalah yang dibahas.

2. Penelitian lapangan. (field reseach).

Suatu penelitian yang dilakukan dengan cara datang langsung ke objek yang akan diteliti. Adapun cara yang digunakan adalah;

a. Observasi

Observasi yaitu teknik pengumpulan data dengan cara mengamati secara langsung, untuk mengetahui atau mendapatkan data yang sebenarnya terjadi di lapangan dengan cara melihat dan menganalisis kegiatan perusahaan.

b. Wawancara.

Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan mengadakan wawancara dengan pihak-pihak yang berwenang dan berkaitan dengan masalah yang diteliti.

1.6. Lokasi Penelitian.

PT. Toko Gunung Agung adalah sebuah perusahaan retailer (pengecer) yang cukup besar yang ada di Jakarta yang bergerak pada penjualan buku-buku, alat-alat tulis dan perlengkapan kantor. PT. Toko Gunung Agung berpusat di jalan Kwitang Raya Jakarta Pusat dan memiliki sejumlah cabang di Indonesia. Penulis akan mengadakan penelitian di salah satu cabang yang ada di Jakarta yaitu di pusat perbelanjaan Citra Land Grogol Jakarta.

1.7 Sistematika Pembahasan.

Skripsi ini terdiri dari enam bab di tambah dengan daftar pustaka beserta lampiran. Adapun sistematika pembahasan adalah sebagai berikut

Abstraksi

Bab I. Pendahuluan

Bab ini merupakan gambaran latar belakang penelitian, maksud dan tujuan penelitian , kegunaan penelitian , kerangka pemikiran , metodologi penelitian , yang dilakukan oleh penulis, lokasi penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab II. Tinjauan pustaka.

Pada bab ini penulis menjelaskan mengenai pengertian sistem pengelolaan persediaan, pengertian tujuan dan permasalahan persediaan , sistem pengelolaan persediaan, pengertian, sumber dan penggunaan kas dan tujuan pengelolaan kas .

Bab III. Obyek Penelitian.

Bab ini memberikan gambaran singkat mengenai sejarah perusahaan , Struktur organisasi, aktivitas perusahaan, asumsi-asumsi yang digunakan dalam penelitian, ruang lingkup penelitian, sumber data. Teknik pengambilan serta alat dan teknik pengumpulan data.

Bab IV. Hasil dan Pembahasan.

Bab ini memberikan gambaran mengenai pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh penulis mengenai pengelolaan persediaan dan

pengelolaan kas PT. Toko Gunung Agung. Beberapa analisis rasio terhadap persediaan dan kas. Evaluasi atas sistem pengelolaan persediaan dan pengaruhnya terhadap pengelolaan kas.

Bab V. Rangkuman Keseluruhan.

Bab VI. Simpulan dan Saran.

Bab ini menyajikan simpulan dari seluruh uraian yang telah dikemukakan oleh penulis dan juga saran dari penulis yang diharapkan dapat berguna bagi perusahaan.

(10 : 3)

disetiap organisasi.”
 meskipun fungsi dan tanggung jawab manajer keuangan berbeda-beda
 dirumuskan dari fungsi dan tanggung jawab kepada manajer keuangan,
 Manajemen Keuangan, pengertian Manajemen Keuangan ialah “ dapat
 Sedangkan menurut Jaka Wasana dan Kirbandoko dalam bukunya

(2 : 5)

yang direncanakan.”
 pembelajaran dan pengelolaan asset dengan beberapa tujuan menyeluruh
 manajemen keuangan ialah “hal-hal yang membahas tentang investasi,
 Menurut Agus Subardi dalam bukunya Manajemen Keuangan pengertian

(1 : 8)

investasi atau pembelajaran secara efisien”.
 baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk
 bukunya Manajemen Keuangan dapat diartikan “sebagai manajemen dana
 Pengertian Manajemen keuangan menurut Agus Sartono dalam

2.1.1. Pengertian Manajemen keuangan.

2.1. Manajemen Keuangan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Menurut Bambang Riyanto dalam bukunya dasar-dasar manajemen keuangan pengertian manajemen keuangan ialah "Keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan atau mengalokasikan dana tersebut." (4 : 7)

Dengan pengertian diatas dapat disimpulkan pengertian Manajemen Keuangan adalah hal-hal yang membahas dan berkaitan dengan perolehan dana, dan pengelolaan asset yang dimiliki oleh perusahaan sesuai dengan fungsi dan tanggung jawab manajer keuangan disetiap organisasi.

2.1.2. Tujuan Manajemen Keuangan.

Setiap organisasi memiliki tujuan yang berbeda begitu pula tujuan manajemen keuangan dari setiap organisasi disesuaikan dengan fungsi dan tanggung jawab yang ada dalam organisasi tersebut, Tujuan manajemen keuangan menurut Enny Pudjiastuti dan Suad Husna dalam bukunya dasar-dasar manajemen keuangan ialah "untuk memaksimalkan nilai perusahaan".

(6 : 8)

Sedangkan tujuan manajemen keuangan menurut Bambang Riyanto dalam bukunya dasar-dasar pembelaan perusahaan ialah " untuk mendapatkan dana yang diperlukan, dengan biaya yang minimal dan syarat yang paling menguntungkan".

(4 : 10)

Dari kedua definisi tadi dapat disimpulkan tujuan manajemen keuangan adalah suatu usaha untuk mendapatkan dana dengan biaya yang murah dan menggunakan dana tersebut seefisien mungkin untuk memaksimalkan nilai perusahaan.

2.1.3 Fungsi Manajemen Keuangan.

Semua organisasi dari perusahaan bisnis hingga unit pelayanan masyarakat, badan sosial, seperti palang merah dan organisasi nirlaba seperti museum dan lembaga keuangan harus menjalankan fungsi keuangan. Menurut Jaka Wasana dan Kirbandoko dalam bukunya manajemen keuangan fungsi manajemen keuangan adalah " merencanakan untuk memperoleh dana dan menggunakan dana tersebut untuk memaksimalkan nilai perusahaan "

(10 : 3,4)

Sedangkan fungsi utama manajemen keuangan menurut Agus Sartono dalam bukunya Manajemen Keuangan ialah:

1. Untuk pengambilan keputusan investasi.
1. Fungsi ini menyangkut tentang keputusan alokasi dana baik yang berasal dari dalam perusahaan maupun dana yang berasal dari luar perusahaan pada berbagai bentuk investasi.

2. Untuk pengambilan keputusan pembiayaan.

Fungsi ini memberikan jawaban penting seperti ;

Bagaimana pembiayaan kegiatan perusahaan yang optimal.

Bagaimana memperoleh kebutuhan dana untuk investasi yang efisien
 Bagaimana komposisi sumber dana optimal yang harus dipertahankan.

3. Untuk kebijaksanaan deviden.

Pada prinsipnya kebijakan deviden ini menyangkut tentang keputusan apakah laba yang di peroleh perusahaan seharusnya dibagikan kepada pemegang saham dalam bentuk deviden kas dan pembelian kembali saham atau laba tersebut sebaiknya ditanam dalam bentuk laba ditahan guna pembelanjaan investasi di masa yang akan datang.

(1 : 8-9)

2.1.4. Kedudukan Manajemen keuangan pada organisasi

Pada hirarki organisasi perusahaan , jabatan direktur keuangan dianggap paling tinggi dalam bidang keuangan, oleh karena bidang keuangan merupakan titik pusat dalam pengambilan keputusan di tingkat pimpinan puncak. Direktur keuangan bertanggung jawab atas perumusan kebijaksanaan keuangan di perusahaan. Direktur keuangan berkerja sama dengan para direktur lain yang mengambil keputusan dibidangnya masing-masing, yang juga menyangkut aspek keuangan.

Tugas lain direktur keuangan adalah melakukan analisis keuangan, yang dibantu oleh bendaharawan dan bagian akuntansi. Fungsi keuangan tertentu dalam suatu organisasi biasanya dipisahkan menjadi dua jabatan, bendaharawan dan administrasi pembukuan dan akuntansi. Bendaharawan bertanggung jawab terhadap perolehan dan

pengamananya, Bidang tanggung jawab bagian akuntansi adalah mencatat, melaporkan dan pengendalian. Disamping tanggung jawab tersebut kedua posisi tersebut bertanggung jawab atas beberapa hal yang berkaitan.

2.2. Pengertian, Tujuan, dan Permasalahan Persediaan

2.2.1. Pengertian Persediaan.

Dalam neraca sebelah kiri atau sisi aktiva dapat dilihat bahwa elemen persediaan dan piutang dagang merupakan elemen yang cukup besar, dari kedua unsur ini saja perusahaan hampir membentuk 80% dari aktiva lancar dan lebih dari 30 % dari total aktiva.

Tingkat persediaan tergantung pada penjualan , maka persediaan harus ada sebelum penjualan berlangsung, karena itu memperkirakan penjualan sebelum menetapkan berapa jumlah persediaan yang akan kita beli cukup penting, maka kita menghadapi persoalan bahwa pengelolaan persediaan merupakan sesuatu yang sulit. Kesalahan dalam menetapkan tingkat atau jumlah persediaan dapat berakibat fatal. Persediaan yang terlalu kecil akan mengakibatkan hilangnya kesempatan dalam menjual dan memperoleh laba. Sedangkan persediaan yang terlalu besar akan mengakibatkan biaya yang sangat tinggi sehingga memperkecil laba.

Menurut J.Fred Weston dan Eugene F Brigham dalm bukunya dasar-dasar manajemen keuangan yang diterjemahkan oleh tim Erlangga persediaan dapat dibagi menjadi tiga kelompok yaitu:

1. Bahan baku.
2. Barang dalam proses.
3. Barang jadi atau barang dagangan untuk pengecer.

(12 : 715)

Pengertian persediaan menurut Jay M Smith dan Fred Skousen dan bukunya *Intermediate Accounting* adalah

The term inventories designates goods held for sale in the normal course of business and in the case of manufacturer, goods in production or to be placed in production.

(9 : 243)

Menurut Standar Akuntansi Keuangan yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia Pengertian persediaan adalah :

1. Tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal.
2. Dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan.
3. Dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

(16 : 14.2)

Dari pengertian diatas dapat ditarik dua kesimpulan yaitu pengertian persediaan untuk perusahaan pabrikan yaitu bahan baku yang di beli oleh perusahaan dan mengalami proses lebih lanjut sampai menjadi produk siap pakai dan siap untuk dijual, sedangkan pengertian persediaan untuk perusahaan perdagangan adalah barang yang di beli.

2.2.2. Tujuan Persediaan

Setiap perusahaan memiliki tujuan yang hampir sama dalam mengelola persediaan yaitu agar terdapat kesinambungan dalam

produksinya sehingga mampu mencukupi pangsa pasar yang ada dan mencukupi permintaan dari konsumennya, sedangkan bagi perusahaan perdagangan atau pengecer berusaha untuk mencukupi permintaan pelanggannya agar tidak lari kepada perusahaan lain sehingga dapat memaksimalkan keuntungan yang didapatkan.

Menurut J Fred Weston dan Eugene F Brigham dalam bukunya dasar-dasar manajemen keuangan yang diterjemahkan oleh tim erlangga tujuan persediaan adalah " Menyediakan persediaan yang dibutuhkan guna menyokong operasi dengan biaya minimum.

(12 : 714)

Sedangkan tujuan persediaan menurut Sofyan Assauri dalam bukunya Manajemen produksi adalah " untuk menjalankan kegiatan produksi untuk menjaga kesinambungan kegiatan perusahaan".

(18 : 231)

Dari kedua pengertian diatas dapat di simpulkan tujuan persediaan adalah untuk menyediakan kebutuhan produksi dengan biaya yang minimum agar terjadi kesinambungan kegiatan perusahaan.

2.2.3. Permasalahan Persediaan.

Kebutuhan bahan baku di masa yang akan datang harus diketahui oleh pembuat keputusan. Kemungkinan yang berkaitan dengan pengetahuan

mengenai tingkat kebutuhan bahan di masa yang akan datang dapat dikelompokkan dalam tiga kasus yang berbeda yaitu:

1. Kebutuhan bahan baku dapat diketahui dengan pasti. (Inventory problem under certainty).

2. Kebutuhan bahan baku tidak dapat diketahui dengan pasti tetapi kemungkinan distribusi dapat diketahui dengan pasti. (Inventory problem under risk)

3. Kebutuhan bahan baku dan kemungkinan distribusi tidak diketahui dengan pasti. (Inventory problem uncertainly).

Faktor penting dalam masalah persediaan adalah keputusan frekuensi pemesanan, pemesanan yang dilakukan secara berulang ulang atau sekali saja. Pemesanan yang dilakukan secara berulang ulang disebut pemesanan yang bersifat dinamis sedangkan yang dilakukan sekali dalam periode disebut pemesanan yang bersifat statis.

Menurut J Fred Skousen dan Eugene F Brigham dalam bukunya Dasar-dasar manajemen keuangan permasalahan persediaan memusatkan perhatian kepada tiga masalah pokok yaitu:

1. Berapa banyakkah setiap persediaan yang harus disimpan ?
2. Berapa banyak yang harus disimpan atau diproduksi dalam jangka waktu tertentu ?

3. Kapan sebaiknya persediaan dipesan atau diproduksi ?

2.3. Sistem Pengelolaan Persediaan.

2.3.1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Persediaan.

Pada umumnya rasio antara persediaan dengan penjualan berada diantara 12 sampai 20 persen Walaupun kadang kadang variasinya sangat lebar. Menurut Jaka Wasana Dan Kirbandoko dalam bukunya Manajemen

Kuangan Faktor-faktor yang mempengaruhi persediaan adalah:

1. Tingkat Penjualan.
2. Sifat teknis dan lamanya berproduksi
3. Daya tahan produksi akhir.

(10 : 376)

Menurut Bambang Riyanto dalam bukunya Dasar-dasar Manajemen Keuangan faktor-faktor yang mempengaruhi persediaan adalah:

1. Volume produksi yang direncanakan, dimana volume produksi ini juga dipengaruhi oleh volume penjualan yang direncanakan.
2. Besarnya safety stock (persediaan pengaman) yang diterapkan oleh perusahaan untuk menjamin kontinuitas produksi.
3. Jumlah persediaan bahan mentah setiap kali pembelian untuk memperoleh biaya pembelian yang minimal.
4. Estimasi fluktuasi harga bahan baku di masa yang akan datang.
5. Peraturan pemerintah yang menyangkut persediaan material.
6. Harga pembelian bahan baku.
7. Biaya digudang dan rasio penyimpanan digudang
8. Tingkat kecepatan material menjadi rusak atau turun kualitasnya.

(5 : 74)

2.3.2. Biaya-Biaya yang berhubungan dengan Persediaan

2.3.2.1. Biaya Penyimpanan.

Dengan adanya persediaan maka akan timbul biaya penyimpanan barang tersebut. Biaya ini harus ditanggung untuk menjaga agar bahan tersebut selalu dalam keadaan yang baik, tidak terjadi penurunan kuantitas, sehingga dapat menjamin kelancaran jalannya proses produksi.

Menurut Jaka Wasana dan Kirbandoko dalam bukunya manajemen keuangan Biaya penyimpanan terdiri dari :

1. Biaya gudang
2. Asuransi.
3. Pajak kekayaan.
4. Biaya modal.
5. Penyusutan dan keusangan.

(10 : 378)

Menurut Basri dan Indriyo Gitosudarno dalam bukunya Manajemen Keuangan besar kecilnya biaya penyimpanan selama satu tahun sebagai akibat dari adanya persediaan tersebut tergantung dari:

- a). Jumlah persediaan yang tersimpan.
- b). Lamanya waktu penyimpanan.
- c). Tarif penyimpanan barang tiap unit tiap periode.

(3 : 108)

Dengan rumus untuk mencari besarnya biaya penyimpanan sebagai

berikut:

$$C = \frac{c \cdot T \cdot q}{2}$$

Dimana :

C = Total biaya penyimpanan selama satu tahun yang akan ditanggung oleh perusahaan.

c = Tarif biaya penyimpanan per unit tiap periode.

T = Periode penyimpanan.

q = jumlah yang dibeli atau disimpan tiap kali pembelian.

Sedangkan menurut Jaka Wasana dan Kirbandoko dalam bukunya manajemen keuangan, rumus untuk mencari total biaya penyimpanan adalah sebagai berikut:

$$\text{Total biaya penyimpanan} = (C) \cdot (P) \cdot (A).$$

Dimana:

C = Biaya penyimpanan yang dinyatakan dalam persentase.

P = Harga per unit

A = jumlah unit persediaan rata-rata atau \bar{Q}

(10 : 379)

2.3.2.2. Biaya Pemesanan.

Menurut Jaka Wasana dan Kirbandoko dalam bukunya Manajemen keuangan yang dimaksud biaya pemesanan adalah “ Semua biaya yang dikeluarkan untuk memesan barang bila barang tersebut dibeli dari pihak lain, dan biaya penyelesaian barang tersebut bila barang tersebut dari pihak sendiri.”

Menurut Basri dan Indriyo Gitosudarmo dalam bukunya Manajemen Keuangan biaya pemesanan atau biaya pembelian yang sering juga disebut ordering cost adalah “ biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan didalam melakukan pembelian, mulai saat rencana pembelian, proses pemesanan, penerimaan barang yang dipesan sampai pemeriksaan atas mutu barang yang dipesan”

(3 :110)

Total biaya pemesanan dalam satu periode dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Total biaya pemesanan} = F + (V)(N).$$

Dimana :

F= Biaya tetap pemesanan.

V= Biaya variabel memesan

N= Frekuensi memesan.

Sedangkan rumus lain untuk mencari Total biaya pemesanan adalah

$$O = o \cdot \bar{R} \cdot q$$

Dimana:

O = Total biaya pemesanan/ ordering cost

o = Biaya pesan untuk tiap kali pemesanan

R = Jumlah barang dalam satu tahun

q = Jumlah pemesanan tiap kali pesan.

2.3.3. Economic Order Quantity (Kuantitas Pemesanan yang Optimum).

Economic order quantity jumlah kuantitas barang yang dapat diperoleh dengan biaya yang minimal atau sering dikatakan sebagai jumlah pembelian yang optimal. Dalam mengelola keuangannya sebisa mungkin perusahaan untuk memesan sejumlah barang sesuai dengan kebutuhannya sehingga dapat mengurangi biaya dan dapat meningkatkan keuntungan, oleh karena itu diadakan analisis terhadap jumlah pemesanan yang optimal. Economic order quantity dapat diketahui dengan tiga cara yaitu:

1. Membuat daftar tabulasi.

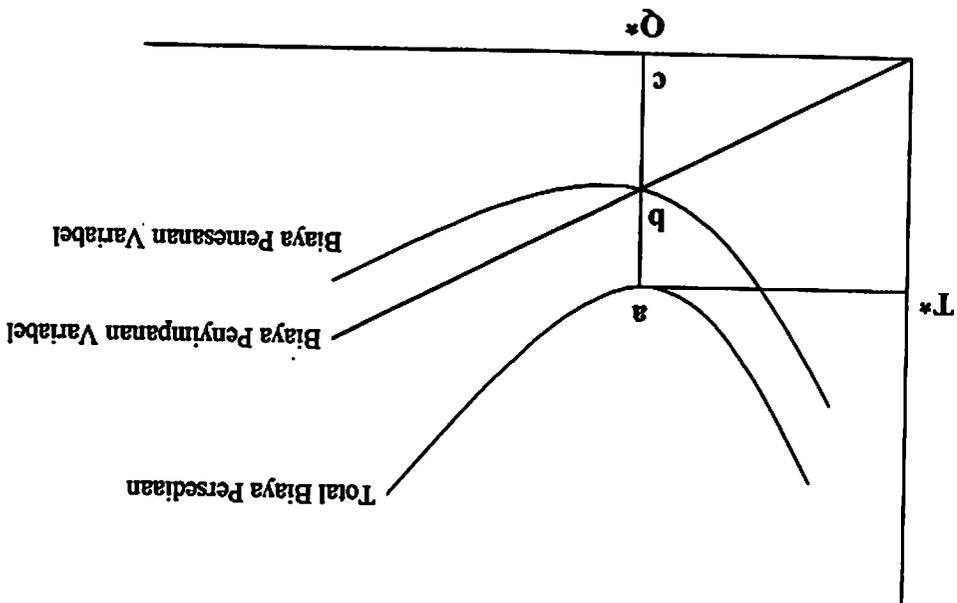
Kuantitas pemesanan, frekuensi pemesanan, persediaan rata-rata, biaya memiliki persediaan dan biaya pemesanan disusun dalam suatu tabel

sehingga dapat diketahui biaya total yang paling minimum dan jumlah persediaan yang paling optimum pada setiap pemesanan.

2. Membuat grafik .

Data dari penyusunan tabulasi digambar dalam suatu grafik, dimana sumbu x menggambarkan pesanan kuantitas dan biaya

Digambarkan dalam sumbu y.



3. Dengan rumus aljabar.

Kuantitas pesanan yang optimum merupakan kuantitas (Q) yang meminimalisasikan total biaya (T). Total biaya persediaan, atau bT ini merupakan penjumlahan biaya penyimpanan variabel, biaya pemesanan variabel, dan biaya pemesanan tetap.

$$T = CPA + VN + F \quad (1)$$

Karena $A=Q/2$ dan $N=U/Q$ maka persamaan satu ini bisa ditulis

kembali dalam persamaan Q

$$T = CP \cdot Q/2 + V \cdot U/Q + F$$

$$= CP \cdot Q/2 + VUQ^{-1} + F \quad (2)$$

Bila diferensiasikan persamaan 2 dan hasilnya disamakan dengan nol, maka diperoleh Q. dengan demikian kita meminimisasikan biaya dengan memperoleh model kuantitas pesanan ekonomik.

$$\frac{dT}{dQ} = CP \cdot \frac{1}{2} - \frac{VU}{Q^2}$$

$$\frac{CP}{2} = \frac{VU}{Q^2}$$

$$Q^2 = \frac{2VU}{CP}$$

$$Q = \sqrt{\frac{2VU}{CP}} = Q = EOQ$$

2.3.4. Penentuan jumlah Persediaan.

2.3.4.1. Persediaan besi.

Perusahaan sangat sulit untuk meramalkan jumlah pemakaian atau permintaan karena adanya mekanisme pasar dan sering

pesanannya tidak datang tepat pada waktunya oleh karena itu perlu adanya persediaan besi.

Menurut Basri dan Indriyo Citosudarmo dalam bukunya manajemen keuangan persediaan besi merupakan antispikasi dari :

1. Penggunaan bahan dasar didalam proses produksi lebih besar daripada yang diperkirakan sebelumnya. Hal ini berakibat persediaan akan habis sebelum pembelian atau pemesanan datang.

2. Pesanan atau pembelian bahan baku atau bahan dagangan itu tidak datang tepat pada waktunya sehingga akan

mundur.

Dalam melakukan penentuan persediaan besi setiap perusahaan memiliki kebijaksanaan yang berbeda, tetapi kebijaksanaan optimum adalah kebijaksanaan dimana perkiraan biaya karena kehabisan persediaan sama dengan perkiraan biaya penyimpanan. Menurut Soyan Assauri dalam bukunya Manajemen Produksi pengertian persediaan besi adalah persediaan tambahan yang diadakan untuk melindungi atau menjaga kemungkinan terjadinya kekurangan bahan (stock out) :

(18 : 242)

Sudah barang tentu dengan adanya persediaan besi (safety stock) akan menambah biaya terutama carrying cost, tetapi secara tidak

langsung persediaan besi ini akan mengurangi kerugian perusahaan terutama bila terjadi stock out.

Sedangkan menurut Bambang Riyanto dalam bukunya dasar-dasar pembelanjaan perusahaan faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya persediaan besi suatu perusahaan adalah :

- a). Resiko kehabisan persediaan.
- b). Biaya penyimpanan digudang dan biaya ekstra yang harus akibat dari kehabisan persediaan.

(5 : 65-66)

Adapun dalam menentukan besarnya jumlah persediaan besi atau safety stock, tentu saja harus didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan yang rasional, dan dapat diukur, sehingga dapat dihasilkan penentuan kebijakan yang efektif dan dapat efisien.

2.3.4.2. Re order Point.

Setiap persediaan yang ada dalam perusahaan harus dalam keadaan siap untuk diproses atau untuk dijual sehingga perusahaan tidak kehabisan stok untuk itu harus diadakan pemesanan kembali, untuk mengetahui kapan pemesanan yang efektif harus dilakukan pengelolaan yang cermat dan tepat mengenai jumlah persediaan yang ada digudang sehingga dapat

dilakukan pemesanan kembali barang yang dipesan sudah sampai

sebelum barang habis.

Bambang Riyanto dalam bukunya dasar-dasar pebelanjaan

perusahaan mengemukakan pendapat bahwa re order point adalah

“saat atau titik dimana harus diadakan kembali pesanan sehingga

sedemikian rupa sehingga kedatangan material yang dipesan

adalah safety stock sama dengan nol”.

(4 : 69)

Sedangkan menurut Sofyan Assuari dalam bukunya Manajemen

produksi, pengertian re order point adalah sebagai berikut;

Re order point adalah suatu titik pemesanan bahan baku dimana

pesanan dilakukan apabila persediaan yang ada telah mencapai

suatu tingkat tertentu yang merupakan batas waktu pemesanan

dilakukan.

Keuntungan reoder point tersebut adalah pengawasan atas

jumlah dan waktu pemesanan dapat dilakukan dengan mudah dan

cepat.

Untuk menghitung Reorder pont dapat dilakukan berdasarkan

rumus yang di kutip dalam bukunya Agus Subardi dengan judul

manajemen keuangan:

1. Re order point apabila perusahaan tidak memiliki Persediaan

besi

Pembuatan anggaran kas merupakan satu cara yang efektif untuk merencanakan dan mengembangkan arus uang, memperkirakan kebutuhan uang dan secara efektif menggunakan uang yang berlebih. Tujuan pokok anggaran kas adalah merencanakan posisi likuidasi perusahaan sebagai dasar untuk menentukan pinjaman dimasa datang dan investasi yang akan dilakukan.

Anggaran kas menunjukkan arus uang masuk dan keluar yang direncanakan dan posisi terakhir pada periode interim tertentu, misalnya akhir bulan. Anggaran kas pada dasarnya meliputi dua bagian yaitu;

1. Penerimaan kas yang direncanakan.

2.5.1. Anggaran Kas.
 2.5. Pengelolaan Kas.

(2 : 224-225)

$Rp = LT \times UMPD + \text{Persediaan Besi}$

2. Reorder Point apabila perusahaan memiliki persediaan besi

Dimana ;

$Rp = \text{Re order point}$

$LT = \text{Waktu menunggu (Lead Time)}$

$UMPD = \text{Penjualan Rata-rata barang sehari.}$

2. Pengeluaran kas yang direncanakan.

Merencanakan arus uang keluar masuk memberikan saldo awal dan akhir kas untuk satu jangka waktu. Perencanaan arus uang masuk dan keluar akan menunjukkan ;

1. Kebutuhan untuk membiayai kekurangan kas yang mungkin terjadi.

2. Kebutuhan terhadap perencanaan investasi untuk menanamkan kelebihan uang pada penggunaan yang lebih menguntungkan.

Menurut Glen .A. Welsch, Ronald .W. Hilton dan Paul .N. Gordon dalam

bukunya yang berjudul BUDGETING (penyusunan Anggaran perusahaan)

Perencanaan dan Pengendalian laba diterjemahkan oleh Amasidik

mengemukakan tujuan utama anggaran kas adalah

1. Memberikan taksiran posisi kas pada akhir setiap periode sebagai akibat dari operasi yang dijalankan.
2. Mengetahui kelebihan atau kekurangan kas pada waktunya.
3. Mengetahui kebutuhan pembiayaan dan kelebihan kas untuk investasi.
4. Menyelaraskan kas dengan (a) Total modal kerja, (b) Pendapatan Penjualan, (c) Biaya, (d) investasi, (e) uang.
5. Menetapkan dasar yang sehat untuk pemantauan posisi kas secara terus menerus.

(8 : 389)

Pada umumnya anggaran kas akan memuat ;

1. Segi penerimaan Kas.

a). Hasil penjualan tunai barang atau jasa yang merupakan

usaha pokok perusahaan.

- b). Hasil penerimaan piutang perusahaan.
 - c). Hasil penerimaan diluar usaha pokok perusahaan seperti penerimaan biaya sewa, deviden, penjualan aktiva tetap.
2. Segi Pengeluaran Kas.
- a). Pengeluaran untuk pembelian tunai barang atau jasa yang merupakan usaha pokok perusahaan.
 - b). Pengeluaran untuk pembayaran hutang-hutang perusahaan.
 - c). Pengeluaran untuk pembayaran-pembayaran diluar usaha pokok perusahaan seperti pembayaran bunga, sewa, Pembelian aktiva tetap.

Menurut Mulyadi dalam bukunya Manajemen Akuntansi Konsep, Manfaat dan rekayasa mengemukakan bahwa tujuan anggaran adalah:

1. Anggaran merupakan hasil akhir proses penyusunan rencana kerja.
2. Anggaran merupakan cetak biru aktivitas yang akan dilaksanakan perusahaan dimasa yang akan datang.
3. Anggaran berfungsi sebagai alat komunikasi interim yang menghubungkan berbagai unit organisasi dalam perusahaan dan yang menghubungkan manajer bawah dengan manajer atas.
4. Anggaran berfungsi sebagai tolak ukur yang dipakai sebagai pembanding hasil operasi sesungguhnya.
5. Anggaran berfungsi sebagai alat pengendalian yang memungkinkan menunjuk bidang yang kuat dan lemah bagi perusahaan.
6. Anggaran berfungsi sebagai alat untuk mempengaruhi dan memotivasi manajer dan karyawan agar senantiasa bertindak secara efektif dan efisien sesuai dengan tujuan perusahaan.

(19 :502)

2.5.2.Pengendalian kas.

Sistem pengendalian kas yang efektif sangat penting karena konsekuensi yang mungkin terjadi sering sekali manajemen membuat keputusan atau mengubah kebijakan yang ada sehingga posisi kas perlu mendapat perhatian, misalnya suatu perubahan yang tidak diperlakukan dalam melakukan operasi dapat menyebabkan kekurangan kas yang serius, tapi mungkin manajemen dapat menghindari atau paling sedikit menekannya sekecil mungkin situasi yang tidak dikehendaki dengan :

1. Meningkatkan usaha untuk menagih piutang.
2. Mengurangi biaya kas.
3. Menunda pembayaran.
4. Menunda pengeluaran untuk barang modal.
5. Mengurangi persediaan.
6. Mengubah jadwal operasi yang mempengaruhi kas.

Pengendalian kas yang berkelanjutan biasanya melibatkan dua prosedur yaitu;

- a). Penilaian terus menerus posisi kas yang mungkin terjadi.
- b). Menjaga tentang data kas sehari-hari.

Menurut Glen .A. Welson, Ronald.W. Hilton dan Paul .N.Gordon dalam bukunya BUDGETING (Penyusunan Anggaran Perusahaan) Perencanaan

dan Pengendalian Laba yang diterjemahkan oleh Annasidik mengemukakan tujuan pengendalian kas adalah;

1. Pengendalian yang sistematis atas arus kas baik untuk jangka panjang maupun jangka pendek.
2. Proyeksi ulang bulanan posisi kas.
3. Evaluasi posisi kas setiap hari.

(8 :290)

Sedangkan Bambang Susanto Dalam bukunya Manajemen Akuntansi mengemukakan tujuan pengendalian kas adalah;

1. Untuk mengamankan uang kas sebagai salah satu unsur perusahaan, yaitu menjaga jangan sampai uang kas itu hilang atau berkurang karena kecurangan-kecurangan atau perbuatan yang tidak sah.
2. Untuk memperoleh sistem akuntansi yang baik.

(4 :115)

James .D. Willson, John .B. Compball yang diterjemahkan oleh Gunawan Hutauruk dalam bukunya Controllershship mengemukakan tujuan pengendalian kas adalah:

1. Peyediaan kas yang cukup untuk operasi normal perusahaan sehingga baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang.
2. Penggunaan dana perusahaan secara efektif pada setiap waktu.
3. Penetapan tanggung jawab untuk penerimaan kas dan pemberian perlindungan yang cukup sampai dana tersimpan.
4. Penyelenggaraan pengendalian untuk menjamin bahwa pembayaran-pembayaran hanya dilakukan untuk tujuan yang sah.
5. Untuk melindungi kas dari pencurian dan penyelewengan.

(11: 393)

2.5. Evaluasi atas sistem pengelolaan persediaan dan pengaruhnya terhadap pengelolaan kas.

Sebuah perusahaan perdagangan membutuhkan persediaan, persediaan adalah salah satu unsur yang mempunyai nilai relatif besar dalam neraca dibandingkan dengan unsur-unsur aktiva lancar lainnya, dengan jumlah yang sedemikian besar maka diperlukan perencanaan dan pengendalian yang memadai agar memberikan kontribusi positif bagi perusahaan.

Perusahaan akan memperoleh kesempatan untuk mendapatkan keuntungan yang besar apabila memiliki jumlah persediaan yang tepat atau sesuai dengan kebutuhan, pengelolaan persediaan yang baik akan menekan biaya-biaya yang berhubungan dengan persediaan seperti biaya penyimpanan, biaya pemesanan dan biaya pemeliharaan sehingga dapat menekan penggunaan kas maka kas dapat digunakan untuk kepentingan yang lain

Besarnya jumlah persediaan yang dibeli oleh perusahaan juga harus diperhatikan, dengan jumlah yang sedikit maka perusahaan kehilangan kesempatan untuk memperoleh laba yang lebih besar, sedangkan jumlah persediaan yang terlalu besar akan menanggung resiko barang tersebut tidak laku terjual, memperbesar turunya kualitas dan keusangan sehingga akan memperkecil keuntungan oleh karena itu perhitungan yang matang mengenai besarnya jumlah persediaan yang akan dibeli akan mengurangi resiko kerugian dan mengurangi biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Tinjauan Objek Penelitian

3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

3.1.1.1 Tinjauan Umum Perusahaan

PT Toko Gunung Agung seperti yang dikenal sekarang dimulai dari usaha kios buku yang sederhana di kaki lima Jalan Kramat Bunder, Jakarta pada awal tahun 1950-an. Kios buku ini dikenal oleh seorang usahawan muda yang dikemudian hari dikenal dengan nama Masagung. Usaha buku ini pada tahun 1953 diformalisasikan menjadi NV Perdagangan, Penerbitan, Percetakan, dan Perindustrian Gunung Agung, didirikan oleh Alm. H. Masagung dengan beberapa rekan usahanya, antara lain The Kie hoat, Usman Effendi, H.B. Yasin, dan lain-lain. Usaha pokok pada saat itu adalah menjual buku dan alat tulis.

Selanjutnya usaha tersebut kian berkembang dan merambah ke berbagai bidang serta penyertaan saham pada perusahaan lain dilakukan seperti bidang serta penyertaan saham pada perusahaan lain dilakukan seperti usaha penerbitan, usaha toko buku bersama dengan PT Sarinah, usaha kepariwisataan,

usaha perdagangan valuta asing, usaha toko bebas bea (duty free shops), dan lain-lain.

Pada tahun 1973, Alm, H. Masagung memutuskan bahwa khusus untuk kegiatan penjualan buku dan alat tulis secara eceran perlu dilakukan oleh badan usaha tersendiri yaitu CV Ayumas Jakarta yang merupakan perserikatan komanditer dengan Alm, Ny. Aju Agung dan Aryanto Wibowo sebagai pemegang saham. Usaha ini terus berkembang sehingga pada tahun 1980, perserikatan komoditer ini diubah menjadi sebuah perseroan terbatas PT Ayumas Agung dengan akta Notaris Darsono Purnomosidi, SH, No. 30 tanggal 6 Juni 1980 dan No. 68 tanggal 29 Nopember 1980. Pada saat pendirian Perseroan dimiliki oleh 6 (enam) pemegang saham yaitu Alm. Aju Agung, David Suhardiman, Adi Gunawan, Kuncoro Wahyu, Lany Hartati, dan Aryanto Wibowo, dengan modal disetor sebesar RP. 100 juta dari Modal Dasar sebesar Rp. 200 juta yang terbagi atas 400 saham.

Pada tahun 1985 Modal Dasar ditingkatkan menjadi Rp. 1 milyar dan Modal Disetor menjadi Rp. 200 juta dengan Akta Notaris Darsono Purnomosidi, SH No. 26 tanggal 3 Oktober 1985. Berdasarkan Akta Pengoperan Hak-hak atas saham tanggal 17 Maret 1986 terjadi perusahaan kepemilikan

saham sehingga susunan pemegang saham menjadi Alm. H. Masagung, David Suhardiman, Lany Hartati, dan Aryanto Wibowo.

Pada tahun 1989 terjadi beberapa perubahan kepemilikan saham yaitu dari Alm. H. Masagung kepada PT Multi Pratama Inti Development berdasarkan Akta Notarais Ny. Darwani Sidi Bakaroesin, SH No. 140 tanggal 31 Maret 1989; dari David Suhardiman kepada PT Multi Pratama Inti Development berdasarkan Akta Notaris Mohamad Said Tadjoedin, SH No. 141 tanggal 13 Oktober 1989; dari Aryanto Wibowo kepada PT Multi Pratama Inti Development berdasarkan Akta Notaris Mohamad Said Tadjoedin, SH No. 139 tanggal 13 Oktober 1989. Dengan adanya peralihan pemilikan saham ini maka PT Multi Pratama Inti Development merupakan pemegang saham tunggal Perseroan.

Selanjutnya dalam tahun yang sama, Modal Disetor Perseroan ditingkatkan dan RP. 200 juta menjadi Rp. 1 milyar yang terbagi atas 2000 saham berdasarkan Akta Notaris Rahmah Arie Soetardjo, SH No. 133 tanggal 30 Desember 1989 dan Surat Pernyataan PT Multi Pratama Inti Development tanggal 5 Januari 1990. Kemudian berdasarkan Akta Notaris Rahmah Arie Soetardjo, SH No. 135 tanggal 30 Desember 1989 terjadi

peralihan saham dari PT Multi Pratama Inti Development kepada PT Gunung Agung sebanyak 1.000 saham; berdasarkan Akta Notaris Rahman Arie Soetardjo, SH No. 137 tanggal 30 Desember 1989 terjadi peralihan saham dari PT Multi Pratama Inti Development kepada Putra Masagung sebanyak 500 saham; berdasarkan Akta Notaris Rahmah Arie Soetardjo, SH No. 139 tanggal 30 Desember 1989 terjadi peralihan saham dari PT Multi Pratama Inti Development kepada Made Oka Masagung sebanyak 500 saham. Pada tahun yang sama, Modal Dasar Perseroan ditingkatkan dari Rp. 1 milyar menjadi Rp. 15 milyar terbagi atas 15 ribu saham dan Modal Ditempatkan serta Modal Disetor Perseroan ditingkatkan pula dari Rp. 1 milyar menjadi Rp. 8,5 milyar berdasarkan akta Notaris Rahman Arie Soetardjo, SH No. 141 tanggal 30 Desember 1989.

Dalam perkembangan selanjutnya Perseroan membeli hak atas asset/harta kekayaan PT Toko Multi Gunung agung berdasarkan Akta Notaris Rahman Arie Soetardjo, SH No. 120 tanggal 16 Juni 1990 sehingga dengan demikian Perseroan memiliki 4 cabang tambahan.

Akibat pembelian ini Perseroan mempunyai hutang sebesar Rp. 7,5 milyar kepada PT Toko Multi Gunung Agung sesuai Akta Notaris Rahmah Arie Soetardjo, SH No. 122 tanggal

16 Juni 1990. Kemudian berdasarkan akta Notaris Rahmah Arie Soetardjo, SH No. 123 tanggal 16 Juni 1990 maka hutang perseroan kepada PT Toko Multi Gunung Agung dialihkan kepada PT Gunung Agung, Made Oka Masagung, dan Putra Masagung dan berdasarkan Akta yang sama hutang tersebut dikonversi menjadi modal saham.

Dalam rangka konsolidasi yang dilakukan dalam kelompok usaha Gunung Agung dan untuk membentuk keseragaman citra, maka nama Perseroan diubah menjadi PT Toko Gunung Agung berdasarkan Akta Notaris Rahmah Arie Soetardjo, SH No. 81 tanggal 18 September 1990. Untuk memperkuat permodalan Perseroan, pada tahun 1991 Modal Disetor ditingkatkan dari Rp. 8,5 milyar menjadi Rp. 10,0 milyar berdasarkan Akta Notaris Rahman Arie Soetardjo, SH No. 12 tanggal 8 Mei 1991. Kemudian terjadi pengalihan saham dari PT Gunung Agung kepada Putra Masagung dan Made Oka Masagung masing-masing sebanyak 1.375 saham serta kepada Ketut Masagung sebanyak 1.000 saham berdasarkan akta Notaris Rahmah Arie Soetardjo, SH No. 50 tanggal 21 Mei 1991. Selanjutnya Modal Disetor Perseroan ditingkatkan dari Rp. 10 milyar menjadi Rp. 15 milyar terdiri atas 15 ribu saham berdasarkan Akta Notaris Rahmah Arie Soetardjo, SH No. 3

tanggal 2 Juli 1991. Modal Dasar Perseroan ditingkatkan dari Rp. 15 milyar menjadi Rp. 75 milyar terbagi atas 75 ribu saham dengan Modal Ditempatkan dan Disetor menjadi Rp. 25 milyar, berdasarkan Akta Notaris Rahman Arie Soetardjo, SH No. 11 tanggal 3 Juli 1991. Selanjutnya terjadi pengalihan pemilikan saham dan Made Oka Masagung kepada Putra Masagung sebanyak 7.500 saham, sehingga dengan demikian susunan pemegang saham menjadi:

Putra Masagung	11.750 saham
Made Oka Masagung	11.750 saham
Ketut Masagung	1.000 saham
PT Gunung Agung	500 saham

Terakhir dengan Akta Notaris Ny. S.P. Henny Shidki, SH No. 124 tanggal 16 Oktober 1991 dilakukan perubahan Anggaran Dasar Perseroan secara menyeluruh dan telah memperoleh pengesahan Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C2-7274.H.T.01..04.TH.'91 tanggal 30 Nopember 1991.

Perseroan pada awalnya bergerak dalam bidang usaha perdagangan buku, alat tulis, dan majalah serta usaha dijalankan dengan konservatip. Kemudian dalam perkembangannya, Perseroan pada tahun 1983 mulai menjual alat musik, olah raga,

mainan, serta alat keperluan kantor secara lebih ekstensif, dan orientasi manajemen lambat laun beralih menjadi lebih agresif. Perseroan berkembang dari 4 cabang pada tahun 1988 menjadi 8 cabang pada tahun 1989, 10 cabang pada tahun 1990, dan 20 cabang pada akhir tahun 1991 dengan jumlah karyawan mencapai sekitar 2.000 orang.

Pada saat ini luas ruang usaha Perseroan telah mencapai 30.196m² merupakan dengan perincian 7.478m² merupakan ruang usaha milik Perseroan dengan status Hak Guna Bangunan (HGB) dan sisanya sebesar 22.718m² merupakan ruang usaha yang disewa dengan jangka waktu antara 5 sampai 20 tahun.

Menyadari prospek usaha yang besar, Perseroan mulai melebarkan sayap ke luar pulau Jawa dengan dibukanya cabang Tanjung karang, Bandar Lampung pada bulan September 1991. Kemampuan prima untuk melayani segenap kebutuhan masyarakat luas akan produk yang dijual Perseroan merupakan tujuan utama Perseroan.

3.1.1.2. Visi, Misi dan Filosofi Perusahaan

Adapun visinya yaitu menjadi pemuka perukaan ritel, penyedia berbagai produk bermutu, sarana mencerdaskan bangsa dengan harga kompetitif, pelayanan prima dan mudah diakses oleh pelanggan (*Being a retail company which provides its*

customers with arrange of high quality product at competitive prices and offer service excellence).

Sedangkan misi yang diembannya yaitu mengembangkan sumber daya perusahaan seoptimal mungkin, dengan organisasi yang baik dan memberikan pelayanan prima kepada pelanggan, dalam upaya turut mencerdaskan bangsa dan memenuhi komitmennya terhadap pihak yang terkait dengan perseroan (*Develoving optimally the available company's resources in a well organized way, offering service excellent to promote shareholders wealth).*

Sementara tujuannya untuk mencapai tingkat pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri ritel, sehingga dapat memberikan manfaat yang wajar dan setimpal kepada pihak yang berkepentingan (*Achieving growth and profitability above the retail industry average to render fair benefit to shareholders).*

Landasan filosofi yang dimiliki perusahaan PT Gunung Agung yaitu:

1. Hubungan baik dengan pelanggan adalah kunci utama kesinambungan dan kemakmuran perusahaan (*Maintain good customer relationships by better understanding our customer's need).*

2. Hubungan dengan pemasok adalah kunci utama dalam mengembangkan pangsa pasar. Namun pertimbangan utama dalam memilih pemasok adalah mutu, harga, dan pelayanan prima (*Choose the best suppliers and maintain a mutually beneficial relationship with them to highest standard*).
3. Hubungan baik dengan karyawan dilakukan dengan saling menghargai, namun kesempatan mengembangkan karir ditentukan oleh loyalitas, kemampuan dan prestasi, tanpa membedakan suku, agama dan ras. Komitmen perusahaan adalah membagi kesuksesan dengan para karyawan yang ikut menciptakannya (*Develop professionalism of employees by utilizing their skills, loyalty and hard work in return for opportunity employment policy, appropriate pay, career opportunities and an understanding that they contribute to the company's success regardless the race and religion differences*).
4. Hubungan baik dengan para pemegang saham diciptakan dengan memelihara harta perusahaan dalam kondisi prima dan menghasilkan pertumbuhan dan keuntungan di atas tingkat keuntungan rata-rata industri ritel, sehingga perusahaan dapat meningkatkan nilai saham dan membagi dividen (*Maintain good relationships with the shareholders*).

by prudently managing their investments to increase our market share and to promote growth of which in turn shall eventually boost their returns above average of a retail industry).

5. Komitmen perusahaan terhadap masyarakat adalah menjalankan usaha sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku, menciptakan lapangan kerja dan memberikan kontribusi yang berharga kepada masyarakat (*Be committed to society by running a lawful business that provides jobs, and promote social welfare*).

3.1.1.3 Risiko Usaha

Sebagaimana halnya suatu organisasi usaha seperti juga semua perusahaan lainnya, Perseroan juga mempunyai risiko usaha baik yang dipengaruhi oleh faktor-faktor intern maupun ekstern. Adapun risiko-risiko usaha tersebut berkaitan dengan beberapa faktor.

3.1.1.3.1 Persaingan

Persaingan di bidang usaha yang sejenis, dapat terjadi baik dengan pesaing-pesaing yang telah ada sekarang maupun dengan perusahaan-perusahaan baru sejenis yang akan didirikan dengan kemampuan membuka cabang-cabang di seluruh Indonesia,

sehingga hal ini dapat menimbulkan dampak dalam bentuk berkurangnya pangsa pasar Perseroan pada daerah persaingan tersebut.

Perseroan mengakui kemungkinan menghadapi risiko tersebut, namun dengan adanya entry barrier dalam hal-hal yang berkaitan dengan manajemen, padat modal, jalur yang kuat dalam pemasokan barang dagangan serta citra Perseroan yang sudah demikian melekat di kalangan masyarakat luas terhadap produk Perseroan, Perseroan merasa yakin akan kekuatannya dalam tetap mempertahankan posisinya di pasar. Disamping itu terdapat faktor-faktor lainnya yang mendukung posisi Perseroan yaitu mutu pelayanan maksimum kepada para pelanggan serta bersaingnya mutu dan harga produk-produk Perseroan mengingat berhasilnya Perseroan dalam mempertahankan dan meningkatkan efisiensi.

3.1.1.3.2 Penyediaan Barang Dagangan

Saat ini barang dagangan Perseroan dipasok dari beberapa perusahaan pemasok sehingga selalu terjadi kemungkinan bahwa karena satu dan lain hal

suatu perusahaan pemasok memutuskan hubungan usaha dengan Perseroan. Hal ini bila terjadi dapat mengganggu kontinuitas penyediaan barang dagangan.

Perseroan mengakui kemungkinan terjadinya risiko tersebut, namun hubungan usaha yang telah terjalin antara Perseroan dengan perusahaan pemasoknya pada umumnya telah berlangsung lama dan yang memuaskan kedua belah pihak, sehingga kemungkinan terjadinya hal tersebut sangatlah kecil. Selain itu, Perseroan selama ini menjalin dan mempertahankan hubungan dengan beberapa perusahaan pemasok untuk produk-produk yang sejenis demi mencapai dua tujuan utama yaitu untuk mencegah kemungkinan terganggunya kontinuitas penyediaan barang dagangan serta guna memungkinkan pengendalian harga pokok penjualan serta mutu dari produk-produk yang diperdagangkan.

3.1.1.4 Struktur Organisasi

Organisasi merupakan suatu bentuk kumpulan antara dua orang atau lebih yang bekerja bersama-sama secara formal, saling terikat dalam rangka pencapaian suatu tujuan yang telah

ditentukan dan dalam ikatan tersebut terdapat seorang atau beberapa orang yang menjadi bawahan.

Organisasi dalam arti filosofis merupakan manifestasi kemampuan manusia untuk bekerja secara kooperatif. Karenanya, tugas-tugas yang terdapat dalam suatu organisasi harus dibagi-bagi sesuai dengan kemampuan, keahlian, dan bakat orang-orang di dalam organisasi. Secara implisit dalam prinsip ini termasuk pengertian bahwa kelompok pimpinan di dalam organisasi harus mengetahui bakat, kapasitas, dan potensi bawahannya agar dalam pengembangan mereka menjadi lebih terarah dan efektif.

PT Gunung Agung untuk melaksanakan operasional perusahaan agar lebih efektif berusaha merekrut orang-orang yang memang berpotensi di bidangnya. Dan berusaha memberikan tugas dan wewenang sesuai dengan kapasitas. Untuk memberikan arahan yang jelas agar tugas setiap bagian tidak tumpang tindih, maka dibuatkan suatu struktur organisasi dan pembagian tugas masing-masing bagian.

Struktur organisasi dari PT Gunung Agung berbentuk lini dan staff. Pada struktur terlihat jelas. Pada struktur terlihat garis yang memisahkan tugas dan kewajiban secara jelas. Struktur

organisasi suatu perusahaan akan berbeda dengan struktur organisasi perusahaan lainnya.

Struktur organisasi secara umum PT Gunung agung adalah sebagai berikut:

1. Rapat umum pemegang saham
 2. Dewan Komisaris
 3. Presiden Direktur membawahi:
 - A. Direktur keuantgan dan Administrasi
 - B. Direktur Operasi
 - C. Direktur Perencanaan dan Pengembangan
- (A) Direktur Keuangan dan Administrasi membaahi:
- (1) Manajer Senior Personalia dan Umum membawahi:
 - (a) Manajer Rekrut dan Pelatihan
 - (b) Manajer Sumber Daya Manusia
 - (c) Manajer Umum
 - (2) Manajer Senior Pengendalian Keuangan
 - (a) Manajer Keuangan
 - (b) Manajer Anggaran dan Prosedur
 - (c) Manajer Akunting
 - (d) Manajer Pemerosesan Data Elektronik
- (B) Direktur Operasi membawahi:

(1) Manajer Umum Operasi dan Merchandizing membawahi:

(1) Manajer Senior wilayah pemasaran I, II, III, membawahi:

(a) Manajer Toko

(2) Manajer Merchandizing membawahi:

(a) Manajer Buku

(b) Manajer Umum

(c) Manajer Alat Tulis

(3) Iklan dan Promosi

(C) Direktur Perencanaan dan Pengembangan membawahi:

(a) Manajer Survey dan Riset

(b) Manajer Perencanaan

(c) Manajer Pelaksanaan Proyek

3.1.2 Tinjauan Khusus

3.1.2.1 Aktivitas Perusahaan

PT Gunung Agung yang memulai usahanya dari usaha kios buku yang sederhana di kaki lima Jalan Kramat Bunder, Jakarta pada awal tahun 1950-an. Usaha pokok pada saat itu adalah menjual buku dan alat tulis. Selanjutnya usaha tersebut kian berkembang dan diverifikasikan ke berbagai bidang serta penyerahan saham pada perusahaan lain dilakukan seperti usaha

penerbitan, usaha toko buku bersama PT Sarinah, usaha kepariwisataan, usaha perdagangan valuta asing, usaha toko bebas bia dan lain-lain sampai pada akhirnya memutuskan untuk mengkhususkan untuk kegiatan penjualan buku dan alat tulis secara eceran.

Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, PT Gunung Agung mempunyai aktivitas yang utama adalah pembelian barang dagangan (persediaan) dan penjualan barang dagangan artinya persediaan mendapatkan perhatian yang besar sehingga perencanaan dan pengendalian terhadap persediaan menjadi perhatian utama perusahaan.

Pemasaran barang dagangan Perseroan hanya dilaksanakan melalui cabang-cabang Perseroan yang tersebar luas terutama di Jawa keberadaan cabang-cabang baru perseroan dipromosikan melalui media masa. Hal ini untuk meningkatkan citra Perseroan dengan menekankan pelayanan dan kenyamanan dalam berbelanja. Kebijakan pemasaran Perseroan relatif bersifat agresif, yaitu menitikberatkan pada penambahan jumlah cabang-cabang agar lebih dekat kepada masyarakat konsumen. Kriteria yang digunakan dalam membuka cabang baru antara lain: tingkat pendapatan masyarakat, tingkat pendidikan masyarakat dan tingkat populasi daerah tersebut.

Cabang Perseroan mendapatkan barang dari beberapa perusahaan pemasok yang menjadi rekan bisnis PT Gunung Agung. Apabila cabang ingin memesan barang harus melalui kantor pusat dengan mengirimkan surat pesanan. Kemudian kantor pusat akan mengontak pemasok untuk segera mengirimkan barang yang diminta langsung kepada cabang Perseroan. Sistem pembayaran kepada pemasok langsung ditangani oleh kantor pusat.

3.1.2.2 Asumsi-asumsi yang Digunakan dalam Pembahasan

Dalam pembahasan skripsi ini penulis menggunakan asumsi-asumsi sebagai berikut:

- 1). Sesuai dengan judul skripsi ini : "Evaluasi atas Sistem Pengelolaan Persediaan dan Pengaruhnya Terhadap Kas" maka penulis hanya membahas dari sudut pembelanjaan (manajemen keuangan).
- 2). PT Gunung Agung menjual berbagai macam produk yang secara umum dapat dikategorikan menjual alat dan buku. Dalam pembahasan ini penulis mengambil sampel dari alat berupa Pena B dan untuk kategori buku mengambil sampel buku anak dikarenakan jumlah penjualannya yang terbesar dibandingkan produk lain. Dan sesuai dengan persyaratan

utama penggunaan metode Economic Order Quantity, adapun persyaratan yang utama adalah :

1. Harga pembelian produk relatif konstan
 2. Produk tersebut dapat dengan mudah di jumpai dipasar
 3. Jumlah penjualan produk tersebut relatif konstan.
- 3). PT Gunung Agung melakukan perencanaan pembelian barang dagangan menggunakan data historis dan Turn Over Inventory.

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Ruang Lingkup Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian, penyusun menggunakan metode study kasus, yaitu dengan mengambil sampel produk yang mempunyai nilai penjualan yang paling tinggi untuk tahun 1998 dan mengambil data langsung ke perusahaan yang merupakan objek skripsi ini. Dalam hal ini adalah PT Gunung Agung yang berlokasi di Mall Citraland Lt. 5 Jl. Arteri S. Parman Grogol, Jakarta Barat.

3.2.2 Sumber Data

Data yang penulis peroleh yaitu berbentuk data primer dan sekunder. *Data Primer* yaitu data yang diperoleh dari hasil wawancara penulis dengan responden, yaitu karyawan PT. Gunung Agung, terutama yang terhormat:

1. Bapak Drs. Setiawan Prasetiatur, selaku Branch Manager PT Gunung Citraland.
2. Bapak Umar Failusuf Achmadi, MM, selaku Assisten Manager Personalia Kantor Pusat.
3. Bapak Rustam, selaku Deputi Manager PT Gunung Agung Citraland.

Data Sekunder yaitu data yang penulis peroleh dari buku-buku acuan baik penulis peroleh dari perusahaan maupun sumber-sumber lainnya di perpustakaan.

3.2.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam menetapkan pengumpulan data, penulis mengambil data tahun yang sedang berjalan. Agar data tersebut dapat disajikan secara objektif dan up to date penulis mengambil data yang tidak terlalu jauh kadaluarsanya yaitu kami ambil tahun 1998

Teknik pengumpulan data yang penulis tempuh adalah sebagai berikut:

1) Observasi

Observasi yaitu dengan mengamati aktivitas perusahaan secara langsung dan mengamati kegiatan perusahaan sehari-hari.

2) Wawancara

Untuk memperoleh data yang akurat dan gambaran yang jelas tentang perusahaan, wawancara merupakan cara yang efektif yang penulis gunakan.

4) **Mempelajari Data Tertulis**
Teknik ini ditempuh dengan mempelajari buku yang ada di perusahaan, berikut data-data yang penulis rasa bersangkutan dengan topik yang penulis bahas.

3) **Quisioner**
Apabila karyawan yang bersangkutan berhalangan untuk bertemu dengan penulis, maka teknik quisioner merupakan cara penulis lakukan yang telah penulis susun sebelumnya.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Pengelolaan Persediaan PT. Toko Gunung Agung.

4.1.1. Faktor- faktor yang mempengaruhi besarnya persediaan P.T. Toko Gunung Agung.

P.T. Toko Gunung Agung sebelum melakukan pemesanan terhadap jumlah barang yang di pesan dan berapa banyak jenisnya, terlebih dahulu melakukan penelitian terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya persediaan. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar persediaan yang dibeli dapat laku terjual. Faktor-faktor tersebut antara lain :

1. Tingkat penjualan.

Dengan sistem komputerisasi yang telah digunakan oleh P.T. Toko Gunung Agung, tingkat penjualan untuk semua produk dalam periode yang lalu dapat dengan cepat dan mudah di lihat, dan pihak perusahaan berusaha untuk melakukan perhitungan terhadap proyeksi tingkat penjualan untuk bulan-bulan berikutnya dengan metode least square.

Berikut ini akan penulis sajikan ilustrasi bagaimana P.T. Toko Gunung Agung melakukan analisis terhadap tingkat penjualan untuk katagori alat.

Data Penjualan

Bulan	Nilai Penjualan
Januari	Rp. 200.335.000
Pebruari	RP. 180.273.000
Maret	Rp. 233.710.000

Dengan data tersebut diatas tersebut diatas, perusahaan memproyeksikan tingkat penjualan untuk bulan-bulan berikutnya dengan menggunakan metode least square.

BULAN	PENJUALAN (y)	X	X ²	XY
Januari	Rp. 200.735.000	-1	1	Rp. -200.335.000
Pebruari	Rp. 180.273.000	0	0	Rp. 0
Maret	Rp. 233.710.000	1	1	Rp. 233.710.000
	Rp. 614.318.000	0	2	Rp. 33.375.000

Rumus

$$Y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

a = komponen yang tetap dari penjualan setiap bulan.

b = Tingkat penjualan tiap bulan.

x = Angka bulan.

n = Jumlah bulan.

$$a = \frac{614.318.000}{3}$$

3

$$= 204.772.666$$

$$b = \frac{33.375.000}{2}$$

2

$$= 16.687.500$$

$$y = a + b x$$

$$= 204.772.666 + 16.687.500 (x) \text{ masukan 2 untuk } x$$

$$= 204.772.666 + 16.687.500 (2)$$

$$= 204.772.666 + 33.375.000$$

$$= 238.147.666.$$

Jadi pemesanan berikutnya didasarkan pada proyeksi tingkat penjualan yang berada di sekitar Rp. 238.147.666. Dengan melakukan analisis ini perusahaan dapat mengetahui proyeksi target penjualan untuk bulan berikutnya sehingga diharapkan barang yang di pesan dalam jumlah yang sesuai dengan permintaan pasar dan sesuai dengan kemampuan perusahaan.

2. Daya tahan produk

P.T. Toko Gunung Agung berusaha untuk melihat produk-produk yang akan di beli apakah mempunyai daya tahan yang cukup

didalam pasar, artinya P.T. Toko Gunung Agung juga melakukan analisis terhadap umur dari produk-produk yang akan di beli atau dengan kata lain P.T. Toko Gunung Agung juga mencoba untuk membuat analisis trend produk yang akan di beli.

Pada saat perusahaan Microsoft mengeluarkan perangkat lunak baru seperti Window 97 banyak buku-buku yang berkaitan dengan produk tersebut laku keras. Untuk mengantisipasi ini PT. Toko Gunung Agung pada saat yang sama berusaha memesan buku-buku yang berkaitan dengan window dalam jumlah yang banyak. Dengan perhitungan buku tersebut akan habis terjual dalam beberapa bulan, dan untuk pemesanan yang berikut PT. Toko Gunung Agung tidak memesan buku-buku tersebut dalam jumlah yang lebih banyak karena memperhitungkan trendnya akan menurun.

3. Harga beli produk.

Harga produk yang akan di pesan juga mendapatkan perhatian pihak perusahaan dalam menentukan jumlah atau besarnya persediaan. Perusahaan berusaha untuk mencari produk yang mempunyai kualitas yang baik dengan harga yang bersaing sehingga dapat terjangkau oleh konsumen.

Tetapi dilain pihak PT. Toko Gunung Agung juga menyediakan barang -barang yang relatif mahal karena ingin mendapatkan kesan eksklusif, sebagai contoh PT. Toko Gunung agung

menyediakan alat-alat kantor yang mahal seperti pena merek Parker, perlengkapan olahraga merek Adidas dan alat-alat musik merek Yamaha, tetapi dalam jumlah yang terbatas mengingat tidak semua konsumen mampu membelinya.

4. Besarnya persediaan pengaman.

Persediaan pengaman adalah persediaan tambahan yang diadakan untuk melindungi agar tidak terjadi kekurangan atau kehabisan persediaan sebelum pesanan datang. Dengan mengestimasi persediaan pengaman maka akan menambah jumlah produk yang akan di pesan dan menambah biaya. Tetapi hal tersebut mutlak dilakukan untuk menjaga kontinuitas dalam menjual.

4.1.2. Metode Pengelolaan Persediaan PT. Gunung Agung.

PT. Gunung Agung menetapkan perencanaan pembelian persediaan dengan menggunakan metode pertumbuhan penjualan dan tingkat perputaran persediaan, untuk menghitung pertumbuhan penjualan yaitu dengan membandingkan realisasi penjualan dengan target penjualan. Berikut ini data pertumbuhan penjualan untuk tahun 1998 dari bulan Januari sampai dengan Desember.

1. Januari

$$\frac{9.131.400}{7.700.000} \cdot 100\% = 118,59\%$$

2. Pebruari

$$\frac{9.853.400}{7.100.000} \cdot 100\% = 138,78 \%$$

3. Maret

$$\frac{10.775.250}{8.900.000} \cdot 100\% = 121,07\%$$

4. April

$$\frac{8.769.900}{10.200.000} \cdot 100\% = 85,97 \%$$

5. Mei

$$\frac{4.438.900}{9.500.000} \cdot 100\% = 46,72\%$$

6. Juni

$$\frac{5.765.850}{9.500.000} \cdot 100\% = 60,69\%$$

7. Juli

$$\frac{8.163.900}{17.200.000} \cdot 100\% = 47,46\%$$

8. Agustus

$$\frac{311.450}{14.400.000} \cdot 100\% = 2,16\%$$

9. September

$$\frac{57.450}{14.100.000} \cdot 100\% = 0,4\%$$

10. Oktober

$$\frac{218.700}{12.600.000} \cdot 100\% = 1,74 \%$$

11. November

$$\frac{233.980}{12.800.000} \cdot 100\% = 1,83\%$$

12. Desember

$$\frac{437.400}{11.500.000} \cdot 100\% = 3,8 \%$$

Untuk menghitung tingkat perputaran persediaan dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Tingkat Perputaran Persediaan} &= \frac{\text{Penjualan bersih}}{\text{Rata-rata persediaan}} \\ &= \frac{18.147.452}{9.691.242} \\ &= 6 \text{ kali} \end{aligned}$$

Hari rata-rata penjualan atau hari rata-rata barang disimpan digudang $\frac{360}{6}$ yaitu 60 hari.

Pada awal tahun realisasi penjualan masih lebih tinggi dari target penjualan sampai dengan bulan Maret walaupun berfluktuasi dalam kisaran yang sempit sedangkan dari bulan April realisasi penjualan dibandingkan dengan target penjualan menurun tajam sampai titik terendah pada bulan September, tetapi perusahaan masih tetap optimis dapat meningkatkan penjualan. Hal ini tercermin dari target penjualan

yang tinggi padahal mulai bulan April realisasi penjualan terus menurun. Dengan jumlah persediaan yang besar diperlukan biaya yang besar tentu saja kebijakan ini kurang menguntungkan.

Berikut ini data pertumbuhan Buku anak pada tahun 1998

1. Januari

$$\frac{7.741.725}{5.000.000} \cdot 100\% = 129,32 \%$$

2. Pebruari

$$\frac{5.659.425}{7.000.000} \cdot 100\% = 80,85 \%$$

3. Maret

$$\frac{8.129.750}{6.500.000} \cdot 100\% = 125,07\%$$

4. April

$$\frac{6.863.025}{6.300.000} \cdot 100\% = 108,9 \%$$

5. Mei

$$\frac{3.421.150}{7.000.000} \cdot 100\% = 48,87\%$$

6. Juni

$$\frac{6.048.600}{8.500.000} \cdot 100\% = 71,16\%$$

7. Juli

$$\frac{9.402.225}{11.500.000} \cdot 100\% = 81,76\%$$

8. Agustus

$$\frac{8.408.730}{6.000.000} \cdot 100\% = 140,15\%$$

9. September

$$\frac{7.379.300}{6.000.000} \cdot 100\% = 122,99\%$$

10. Oktober

$$\frac{10.757.300}{7.300.000} \cdot 100\% = 147,36\%$$

11. November

$$\frac{7.430.150}{7.700.000} \cdot 100\% = 96,49\%$$

12. Desember

$$\frac{10.249.000}{11.500.000} \cdot 100\% = 160,14\%$$

Tingkat perputaran persediaan

$$\frac{90.990.384}{12.637.553} = 7,2 \text{ kali}$$

Hari rata-rata penjualan atau hari rata-rata barang disimpan di gudang adalah $360 / 7,2 = 51$ hari.

Pertumbuhan buku anak untuk tahun 1998 sangat bertuktuasi, realisasi penjualan di bandingkan dengan target penjualan berada dalam perimbangan yang wajar, kecuali untuk bulan Mei dimana realisasi penjualan menurun tajam sementara target berada dalam tingkat rata-rata untuk tahun tersebut. Kebijakan penetapan target oleh perusahaan sudah cukup efektif, tingkat perputaran penjualannyaupun cukup tinggi tentu hal ini sangat menguntungkan bagi perusahaan karena hampir semua persediaan yang tersedia dapat laku terjual.

4.1.3 Biaya-biaya yang berhubungan dengan Persediaan

4.1.3.1 Biaya Penyimpanan

Sebelum perusahaan memutuskan berapa besar jumlah persediaan yang akan dipesan, terlebih dahulu dilakukan penyusunan suatu model persediaan dengan memuskan biaya-biaya yang naik dan turun seiring dengan besarnya persediaan. Biaya penyimpanan bertujuan untuk menjaga agar kualitas barang dalam keadaan baik.

Biaya penyimpanan besarnya selalu berubah-ubah sesuai dengan besarnya persediaan. Penentuan besarnya biaya penyimpanan didasarkan pada rata-rata persediaan dan biaya ini dinyatakan dalam persentase dari nilai rupiah dari persediaan rata-rata.

4. Biaya Penyusutan

Barang-barang yang disimpan di gudang berpotensi mengalami penurunan kualitas, untuk itu PT. Toko Gunung Agung menetapkan biaya penyusutan sebesar 3% dari persediaan rata-rata.

Biaya penyimpanan pada umumnya ditetapkan dengan persentase dari nilai persediaan rata-rata, oleh karena itu biaya penyimpanan berbanding lurus dengan jumlah persediaan yang akan dipesan, makin kecil biaya penyimpanan akan makin sedikit pula persediaan yang harus dipesan.

Untuk melakukan evaluasi terhadap biaya penyimpanan maka penulis mengasumsikan bahwa perusahaan belum mempunyai persediaan pengaman. Adapun data-data yang diperlukan untuk menghitung biaya penyimpanan produk Pena B adalah sebagai berikut;

1. PT. Toko Gunung Agung pada tahun 1998 berharap dapat menjual produknya sebanyak 67.750 buah.

2. Harga jual Pena B ini adalah Rp. 2.000.

3. - Biaya sewa ruangan 8%.

- Biaya pemeliharaan barang 2%.

- Biaya modal 7%.

- Biaya penyusutan 3%.

Rumus yang digunakan :

$$\text{Total Biaya Penyimpanan} = (C) (P) (A)$$

Dimana C = Biaya Penyimpanan 20% dari total persediaan rata-rata

P = Harga Produk

A = Persediaan Rata-rata adalah $Q/2$

Dari formula diatas dapat dicari biaya penyimpanan yang merupakan sebuah fungsi untuk Pena B

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya Penyimpanan} &= 0,20 \times \text{Rp } 2000 \times Q/2 \\ &= \text{Rp } 400 \times Q/2 \\ &= \text{Rp } 200 Q \end{aligned}$$

Q adalah jumlah persediaan yang akan di pesan.

Berikut penulis akan sajikan kembali perhitungan biaya penyimpanan untuk produk lain yaitu produk Buku. Data yang dibutuhkan :

1. PT. Toko Gunung Agung pada tahun 1998 berharap dapat menjual produknya sebanyak 5.680 buah.
2. Harga jual produk tersebut Rp 15.000.
3. - Biaya sewa ruangan 10%.
 - Biaya pemeliharaan 2%.
 - Biaya modal 10%.
 - Biaya penyusutan 3%.

Rumus yang digunakan :

$$\text{Total Biaya Penyimpanan} = (C).(P).(A)$$

Dimana C= Biaya penyimpanan 25% dari persediaan rata-rata.

P= Harga produk.

A= Persediaan rata-rata.

Dari Formula tersebut dapat dicari biaya penyimpanan untuk buku anak yang merupakan sebuah fungsi

$$\begin{aligned} \text{Total Biaya Penyimpanan} &= 0,25 \times \text{Rp } 15.000 \times Q/2 \\ &= 3.750 \times Q/2 \\ &= 1.870 Q \end{aligned}$$

Q adalah jumlah persediaan yang akan di pesan.

4.1.2.3 Biaya Pemesanan

PT. Toko Gunung Agung berusaha untuk menghitung biaya pemesanan yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk memesan barang karena barang tersebut dibeli dari pihak lain dengan mengidentifikasi biaya ini diharapkan biaya dapat ditekan serendah mungkin sehingga dapat meningkatkan daya saing produk tersebut .

Evaluasi biaya pemesanan adapun data-data yang dibutuhkan adalah :

1. Biaya Tetap Pemesanan

Biaya tetap yang menjadi beban bagian pemesanan adalah Rp.

2.500.000 yang terdiri dari:

- Biaya gaji bagian pemesanan

2. Biaya Variabel

Biaya variabel yang mungkin akan terjadi adalah Rp 350.000 yang

terdiri dari :

- Biaya Telepon

- Biaya Pengiriman

- Biaya Listrik

Rumus yang dapat di gunakan

$$\text{Total Biaya Pemesanan} = F + (V) (N)$$

Dimana

F = Biaya tetap bagian pemesanan

V = Biaya variabel bagian pemesanan

N = Frekuensi pemesanan adalah $\frac{U}{Q}$

U = Jumlah produk yang akan dipesan

$$\text{Total Biaya Pemesanan} = \text{Rp } 2.500.000 + \text{Rp } 350.000 \frac{U}{Q}$$

$$= \text{Rp } 2.500.000 + \text{Rp } 350.000 \frac{67.750}{Q}$$

Pada pembahasan ini hanya didapatkan Total Biaya Pemesanan Pena B, yaitu $2.500.000 + 350.000 \frac{67.750}{Q}$ di karenakan belum diketahui berapa jumlah pesanan ekonomisnya, sedangkan untuk Buku anak total biaya pemesanan $2.500.000 + 350.000 \frac{5.680}{Q}$

4.1.4 Jumlah Persediaan yang Ekonomis

Dalam mengelola persediaan perusahaan harus hati-hati mengingat jumlah persediaan yang sangat besar, yang apabila salah dalam mengelola maka akan besar biaya yang harus dikeluarkan. Jumlah persediaan yang ekonomis adalah jumlah persediaan yang harus di beli oleh perusahaan dengan menghubungkan biaya-biaya yang terjadi sehinga didapatkan jumlah pesanan yang dapat memenuhi keinginan perusahaan dengan biaya yang minimal. Untuk itu, penulis melakukan analisis terhadap pengelolaan persediaan Pena B dan Buku anak, dengan menggunakan Economic Order Quantity.

1. Pena B

Jumlah persediaan yang ekonomis untuk produk Pena B. Dengan menggunakan Economic Order Quantity adalah sebagai berikut

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot (350.000) \cdot (67.750)}{(0,20) \cdot (\text{Rp } 2000)}} = \sqrt{\frac{47.425.000.000}{400}} = 118.562.000$$

$$= 10.885,88 \approx 10.886$$

Jadi agar biaya-biaya minimum maka persediaan harus dipesan 6

kali dalam setahun $\frac{67.750}{10.886} \approx 6$ atau setiap 60 hari

Dimana

V = Biaya pemesanan variabel

U = Jumlah unit yang terjual

C = Biaya penyimpanan

P = Harga beli

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot VU}{CP}}$$

sehingga biaya pemesanan dan biaya penyimpanan persediaan akan minimum.

Evaluasi jumlah persediaan yang ekonomis untuk produk buku anak dengan menggunakan rumus yang sama

$$\begin{aligned}
 \text{EOQ} &= \sqrt{\frac{2 \cdot V \cdot U}{CP}} \\
 &= \sqrt{\frac{2 \cdot (350.000) \cdot (5680)}{(0,25) (15.000)}} \\
 &= \sqrt{\frac{3.976.000.000}{3750}} \\
 &= \sqrt{1.060.266,67} \\
 &= 1029,69 \cong 1.030
 \end{aligned}$$

Jadi perusahaan harus memesan 6 kali dalam setahun $5.680 / 1.030 = 5,5$ atau dibulatkan 6 atau setiap 60 hari sekali, dengan jumlah persediaan sebanyak 1.030 sekali pesan sehingga total biaya pemesanan dan biaya penyimpanan menjadi minimum.

4.1.5 Hubungan antara penjualan dengan persediaan

Ada kesan bahwa makin besar biaya pemesanan makin jarang frekuensi pemesanan, akan tetapi besarnya biaya penyimpanan persediaan tidak bergantung dari sering tidaknya frekuensi pemesanan barang, dua hal ini masuk dalam rumus EOQ. Bila penjualan Pena B PT. Toko Gunung Agung direncanakan mencapai 16.938 unit $67.750/4$, maka EOQ adalah 4870, sementara persediaan rata-rata adalah 2.445, dan bukan 4870 bila penjualan mencapai 67.750

Dari contoh ini dapat kita lihat bahwa peningkatan penjualan sebesar empat kali lipat hanya akan meningkatkan jumlah persediaan dua kali. Pedoman umum yang biasa di pakai adalah bahwa EOQ naik sebesar akar kuadrat dari kenaikan penjualan, jadi setiap kenaikan penjualan akan berakibat pada kenaikan persediaan yang lebih kecil dari proporsional.

Sekarang kita tinjau dampak biaya pemesanan yang tetap pada model EOQ dari derivasi model EOQ kita peroleh

$$Q^{*2} = \frac{2 \cdot VU}{CP} \quad \text{-----} \quad \text{EOQ} = \frac{2 \cdot VU}{CP}$$

Atau dalam bentuk lain

$$CP (Q^*/2) = V (U/Q^*) \quad \text{.....} \quad 1)$$

Karena $Q^{*2} = A^*$ yaitu persediaan rata-rata optimum dan bahwa $U/Q^* = N^*$ yaitu jumlah pemesana optimum, maka persamaan satu dapat ditulis sebagai berikut ;

$$CPA^* = VN^* \quad \text{.....} \quad 2)$$

Persamaan dua ini memperhatikan bahwa pada kuantitas pesanan dimana total biaya persediaan minimum, biaya penyimpanan variabel sama dengan biaya pemesanan variabel.

Disini dapat di lihat bahwa biaya pemesanan tetap bukan merupakan fungsi dari besarnya pesanan Q. Adanya F (biaya tetap bagian pemesanan) sekedar menaikkan tingkat total biaya persediaan tetapi tidak ada hubungan dengan penentuan economic order quantity.

Hal ini diterapkan di PT. Toko Gunung Agung maka total biaya pemesanan dan penyimpanan adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 T &= CPA + VN + F \\
 &= CP \left[\frac{Q}{2} \right] + V \left[\frac{U}{Q} \right] + F \\
 &= (0,20) (2.000) \left[\frac{10.886}{2} \right] + 350.000 \cdot \left[\frac{67.750}{10.886} \right] + 2.500.000 \\
 &= (400) (5.443) + (350.000) (6) + 2.500.000 \\
 &= 1.948.000 + 2.100.000 + 2.500.000 \\
 &= \text{Rp } 6.548.000.
 \end{aligned}$$

Total Rp 6.548.000 ini merupakan biaya pemesanan dan penyimpanan persediaan yang terendah dari PT. Toko Gunung Agung untuk produk Pena B.

Model EOQ menyajikan jumlah yang optimum atau yang meminimasi biaya dengan tingkat penjualan (U) tertentu dan biaya menyimpan persediaan (C) tertentu. Dengan dasar pengetahuan ini dan dengan menganggap bahwa pola persediaan dalam satu periode seperti mata gergaji maka jumlah persediaan rata-rata yang optimum adalah :

$$A = \frac{EOQ}{2} = \frac{10.886}{2} = 5.443$$

Dengan perkataan lain PT Gunung Agung ini memiliki Investasi rata-rata berupa persediaan sebanyak 5.443 unit dengan harga perunitnya Rp 2.000 atau secara keseluruhan Rp 10.886.000.

Sekarang kita bandingkan dengan total biaya yang minimum untuk Produk buku anak

$$\begin{aligned} T &= CPA + VN + F \\ &= C_P \left[\frac{Q}{2} \right] + V \left[\frac{U}{Q} \right] + F \\ &= (0,25) (15.000) \left(\frac{1.030}{2} \right) + 350.000 \left(\frac{5.680}{1.030} \right) + 2.500.000 \\ &= (3.750) (515) + (350.000) (6) + 2.500.000 \\ &= 1.931.250 + 2.100.000 + 2.500.000 \\ &= \text{Rp } 6.531.250. \end{aligned}$$

Total Rp 6.531.250 ini merupakan biaya pemesanan dan penyimpanan persediaan yang terendah dari PT.Toko Gunung Agung untuk produk buku anak.

Model EOQ menyajikan jumlah pemesanan yang optimum atau yang meminimisasi biaya dengan tingkat persediaan (U) tertentu dan biaya menyimpan persediaan (C) tertentu. Dengan dasar pengetahuan ini dan dengan menganggap bahwa pola persediaan dalam satu periode seperti mata gergaji, maka jumlah persediaan rata-rata yang optimum adalah:

$$A = \frac{EOQ}{2} = \frac{1.030}{2} = 515$$

Dengan perkataan lain PT.Toko Gunung Agung ini memiliki investasi persediaan rata-rata dalam persediaan sebanyak 515 unit dengan harga perunitnya Rp 15.000 atau secara keseluruhan Rp. 7.725.000.

4.1.6 Persediaan dengan adanya Waktu Tenggang (lead Time)

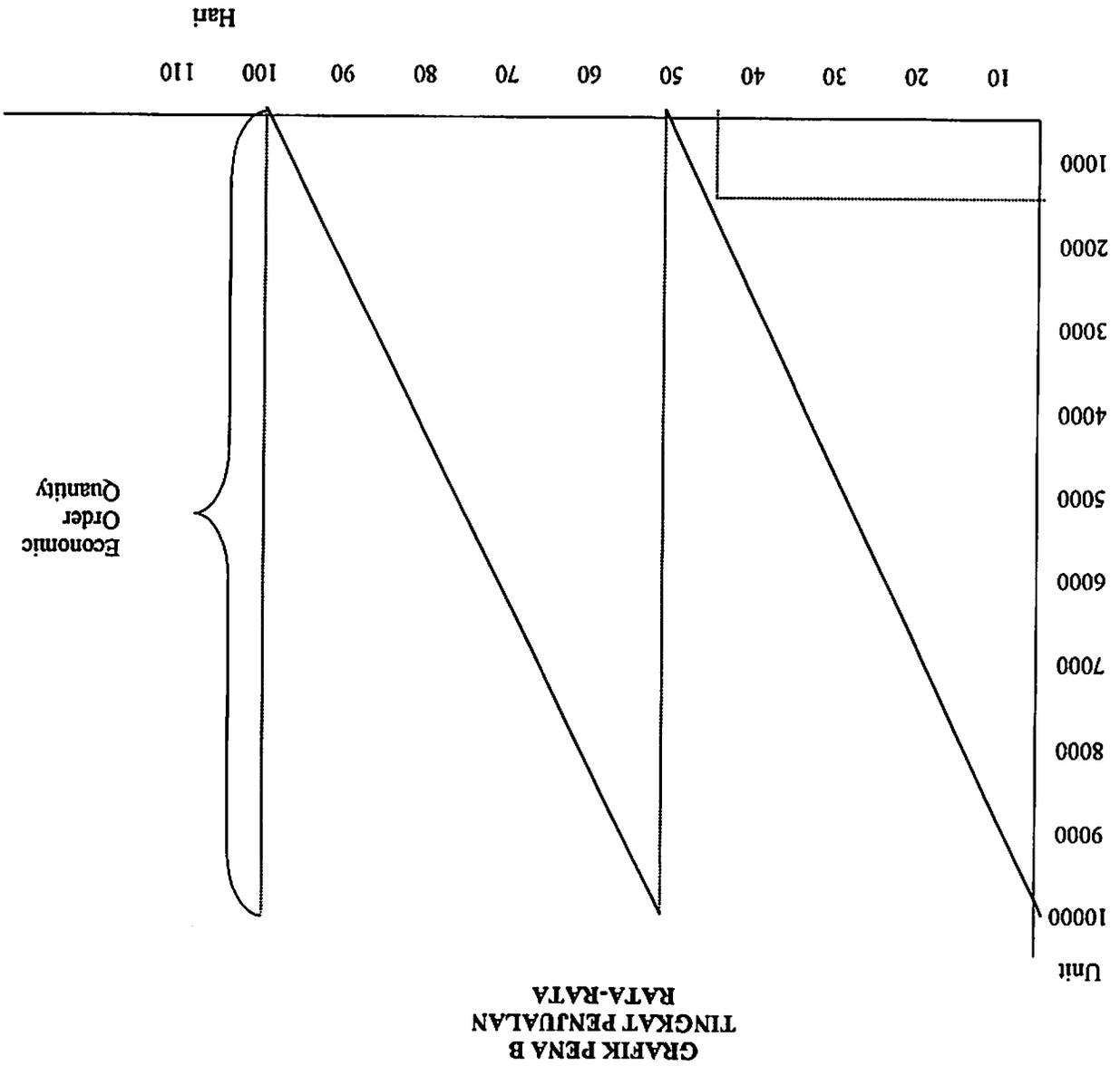
Pada kasus Pena B dan Buku anak diketahui permintaan barang setahun untuk Pena B 67.750 unit, diperlukan pesanan sebanyak 7 kali per tahun atau setiap 51 hari dan untuk buku anak diketahui permintaan barang setahun 5.680 unit dengan rata-ratanya 2.840 unit, penjualan per harinya 16 hari unit, sekarang penulis membuat analisis dengan mengamati apa yang terjadi bila persediaan tidak dapat dengan segera di peroleh atau dengan kata terdapat tenggang waktu pada saat memesan.

PT. Toko Gunung Agung biasanya memerlukan waktu 6 hari untuk memesan dan menerima Pena B, jangka waktu inilah yang disebut

waktu tenggang (lead time) agar kegiatan tidak terganggu, karena itu perusahaan harus memiliki persediaan 6 hari (penjualan per hari x waktu tenggang $188 \times 6 = 1.128$) pada hari memesan barang. Jumlah yang harus tetap ada pada saat memesan barang dilakukan di sebut dengan titik pesan (re order point). Jika jumlah persediaan ada di bawah titik ini, maka pemesanan harus segera dilakukan. PT. Toko Gunung Agung menggunakan sistem komputer dalam operasi perusahaan , dengan mudah petugas yang berwenang melihat saldo perusahaan berjumlah 1.128 unit. Berikut ini grafik tingkat penjualan rata-rata :

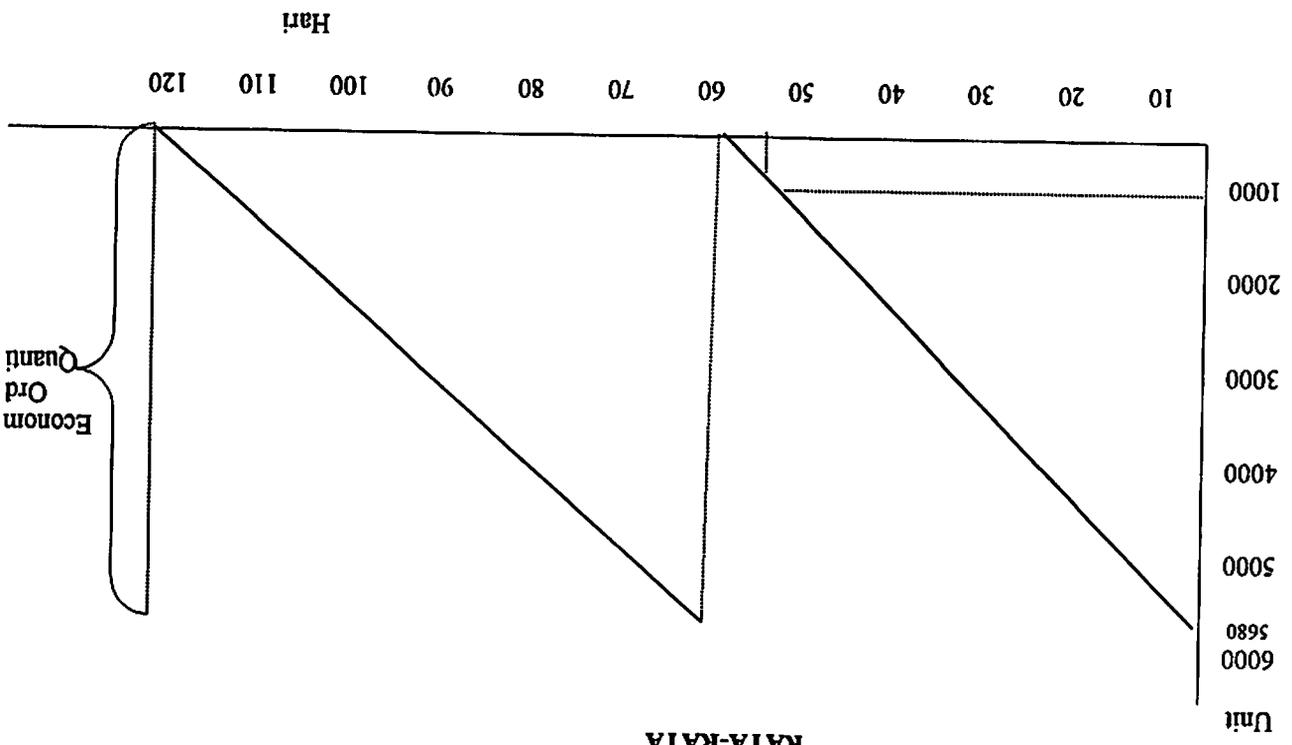
persediaan

PT. Toko Gunung Agung biasanya memerlukan waktu rata-rata 4 hari untuk memesan dan menerima buku anak dari pemasok, maka perusahaan harus memiliki persediaan untuk 4 hari (penjualan per hari x waktu tenggang = $16 \times 4 = 64$), pada hari memesan barang jumlah



yang harus tetap ada pada saat pemesanan dilakukan. Apabila tidak melakukan pemesanan maka akan terjadi kehabisan persediaan yang berakibat kerugian di pihak perusahaan Untuk itulah perencanaan dan pengendalian persediaan yang memadai mulai dijalankan menjaga agar proses penjualan tetap berlangsung dengan baik.

**GRAFIK BUKU ANAK
TINGKAT PENJUALAN
RATA-RATA**



4.1.7. Penentuan Jumlah Persediaan

4.1.7.1. Persediaan Pengaman atau Besi

PT. Toko Gunung Agung sebagai perusahaan perdagangan menyadari bahwa kebutuhan akan persediaan banyak ditentukan oleh mekanisme pasar (suplai dan demand), sehingga penjualan sulit diketahui

dengan pasti walaupun sudah dilakukan analisa proyeksi penjualan, tetapi tetap saja tidak mampu menjawab kebutuhan persediaan dengan pasti. Oleh karena itu PT. Toko Gunung Agung mengeluarkan atau menetapkan kebijakan bahwa perusahaan memerlukan persediaan pengaman untuk mengantisipasi fluktuasi tingkat penjualan.

Persediaan pengaman adalah persediaan yang disimpan perusahaan dalam usaha mencegah kemungkinan kehabisan barang dagangan. Suatu kebijakan optimum akan meminimisasikan total biaya persediaan pengaman, biaya penyimpanan persediaan pengaman dan biaya pemesanan yang makin mahal harus dipertimbangkan terhadap biaya-biaya yang terjadi karena habisnya persediaan.

Faktor-faktor menjadi pertimbangan besar kecilnya persediaan pengaman PT. oko Gunung Agung adalah sebagai berikut:

1. Tingkat resiko kehabisan persediaan.
2. Trend penjualan .
3. Biaya penyimpanan di gudang dan biaya ekstra yang harus dikeluarkan akibat kehabisan persediaan.

Dengan tidak dapat dipastikan tingkat penjualan maka model economic order quantity perlu dimodifikasi, menambahkan persediaan pengaman pada jumlah persediaan rata-rata, dengan demikian kita mendapatkan rumus:

Biaya per tahun karena kehabisan persediaan = biaya kehabisan

persediaan per unit x jumlah unit kehabisan persediaan x probabilitas

kehabisan persediaan dalam satu siklus x jumlah siklus persediaan.

Dengan rata-rata yang dimiliki, maka jumlah siklus per

$$\text{tahun perusahaan adalah } N = \frac{EOQ}{V} = \frac{67.750}{9.739} = 7$$

Jadi PT. Toko Gunung Agung harus memesan setiap 60 hari sekali.

Perusahaan merencanakan tingkat penjualan selama satu siklus sebagai

berikut:

Data yang diperlukan:

1. Pihak perusahaan menetapkan kebijaksanaan persediaan pengaman

sebanyak 500 unit.

2. Dan perkiraan biaya kehabisan persediaan Rp. 1.252.000;

Pada kasus Pena B yang persediaan pengaman 500 unit,

biaya persediaan akan meningkat:

$$T = CPA + FN + CPS + K$$

$$= 7.385.000 + 2.000 (500) + 1.252.000$$

$$= 7.385.000 + 1.000.000 + 1.252.000$$

$$= 9.637.000.$$

4.1.7.2. Reorder Point

Persediaan yang terdapat di gudang lama kelamaan akan habis juga karena terjadi proses penjualan, oleh karena itu untuk melancarkan kegiatan perusahaan perlu diadakan pemesanan kembali. Masalah yang timbul adalah setiap persediaan memiliki waktu tenggang (lead time) yang berbeda-beda. Untuk itu untuk mengetahui kapan perusahaan harus melakukan pemesanan yang efektif perlu melakukan analisis terhadap waktu pemesanan kembali (reorder point).

Reorder Point adalah saat dimana harus diadakan pesanan kembali sehingga kedatangan atau penerimaan produk yang dipesan itu adalah tepat waktu dimana persediaan di atas stock sama dengan nol. Dengan demikian diharapkan datangnya produk yang itu tidak akan waktu sehingga akan melanggar safety stock. Apabila pesanan dilakukan sesudah melewati reorder point tsb, maka produk yang dipesan akan diterima setelah perusahaan terpaksa mengambil materia dari safety stock.

Dalam melakukan pemesanan atau penetapan reorder point haruslah memperhatikan faktor-faktor berikut:

1. Penjualan produk selama tenggang waktu mendapatkan barang.
2. Safety stock.

Cara menetapkan Reorder Point untuk Pena B digunakan dengan cara :

Menetapkan jumlah penggunaan selama lead time dan ditambah dengan persentase tertentu. PT. Toko Gunung Agung merupakan bahwa safety stock 50% dari penggunaan lead time dan diketahui lead timenya adalah 6 hari, sedangkan kebutuhan untuk penjualan per harinya adalah 188 unit.

$$\begin{aligned} \text{Reorder Point} &= (188 \times 6) + 50\% (188 \times 6) \\ &= 1.128 + 564 \\ &= 1.692 \text{ unit} \end{aligned}$$

Dengan cara lain yaitu menggunakan lead time dan ditambah dengan penggunaan selama periode tertentu sebagai safety stock misalnya, kebutuhan selama 4 hari.

$$\begin{aligned} \text{Reorder Point} &= (188 \times 6) + (188 \times 4) \\ &= 1.128 + 752 \\ &= 1.880 \text{ unit} \end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas didapat bahwa reorder pointnya adalah pada jumlah 1.880 unit, yang berarti bahwa pemesanan harus dilakukan pada waktu jumlah persediaan tinggal 1.880

unit. Apabila pesanan baru dilakukan setelah persediaan tinggal 1.692 unit, maka ini berarti bahwa pada saat barang dipesan datang perusahaan terpaksa sudah mengambil barang dari safety stock sebesar 188 unit. Pada waktu barang dipesan datang persediaan tinggal datang 564 unit yaitu $(1.692 - 1.128)$ padahal safety stock sebesar 752 unit. Dengan demikian safety stock sudah dilanggar, apabila pesanan dilakukan pada waktu persediaan 1.880 unit maka pada waktu barang dipesan datang persediaan dalam gudang masih 752 unit yaitu $(1.692 - 1.128)$, persis sama besar dengan besarnya safety stock. Kesimpulannya adalah perusahaan harus melakukan pemesanan kembali persediaan tinggal 1.180 unit

Cara menetapkan Reorder point untuk buku anak dapat di gunakan 2 cara seperti diatas yaitu ;

1. Menetapkan jumlah penggunaan lead time di tambah dengan persentase tertentu ditetapkan bahwa safety stock sebesar 50% dari penggunaan selama lead time dan ditetapkan bahwa lead timenya adalah 4 hari sedangkan kebutuhan untuk penjualan per harinya adalah 16 unit.

$$\begin{aligned} \text{Reorder Point} &= (16 \times 4) + (16 \times 4) \\ &= 64 + 32 \end{aligned}$$

=96 unit.

2. Dengan menetapkan penggunaan lead time dan ditambah dengan penggunaan selama periode tertentu sebagian safety stock misalnya kebutuhan selama 5 hari.

$$\begin{aligned}
 \text{Reorder point} &= (16 \times 4) + (16 \times 5) \\
 &= 64 + 80 \\
 &= 144
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan kedua didapat bahwa reorder pointnya adalah pada jumlah 144 unit yang ini berarti bahwa besarnya pesanan yang harus dilakukan pada waktu jumlah persediaan 144 unit, apabila pesanan dilakukan sesudah persediaan tinggal 96 unit maka ini berarti bahwa pada saat barang yang dipesan datang perusahaan terpaksa sudah mengambil barang dari safety stock sebesar 48 unit. Pada waktu barang yang dipesan datang persediaan dalam gudang tinggal 32 unit (96-64) padahal safety stock telah ditetapkan sebesar 80 unit. Dengan demikian safety stock ini sudah terlanggar apabila pesanan dilakukan pada waktu persediaan sebesar 144 unit, maka pada waktu barang yang dipesan datang persediaan dalam gudang masih 80 unit yaitu: (144-64) persis sama besarnya dengan besarnya safety stock, yang ini berarti bahwa safety stock tidak terlanggar.

4.2 Pengelolaan Kas PT Gunung Agung

4.2.1 Anggaran Kas

Kas adalah salah satu unsur modal kerja yang paling tinggi tingkat likuiditasnya. Makin besar jumlah kas yang ada dalam perusahaan berarti makin tinggi tingkat likuiditasnya, ini berarti bahwa perusahaan mempunyai resiko yang lebih kecil untuk tidak dapat memenuhi kewajiban finansialnya, tetapi ini tidak berarti perusahaan harus berusaha untuk mempertahankan persediaan kas yang sangat besar, karena makin besarnya kas maka makin banyak uang yang menganggur sehingga akan memperkecil profitabilitasnya sebaliknya kalau perusahaan hanya mengejar profitabilitas saja akan berusaha agar semua persediaan kasnya dapat diputar atau dalam keadaan bekerja. Kalau perusahaan menjalankan tindakan tersebut berarti menempatkan perusahaan itu dalam keadaan illiquid apabila sewaktu-waktu ada tagihan. Anggaran kas adalah estimasi terhadap posisi kas suatu periode tertentu yang akan datang penyusunan anggaran kas bagi suatu perusahaan sarana penting artinya bagi penjagaan liquiditasnya. Dengan menyusun anggaran kas akan dapat diketahui kapan perusahaan akan keadaan defisit kas atau surplus kas karena operasinya perusahaan. Dengan mengetahui akan adanya defisit kas jauh sebelumnya, maka dapatlah direncanakan sebelumnya penentuan sumber dana yang akan

digunakan untuk menutup defisit tersebut karena cukupnya waktu maka terdapat lebih banyak terdapat alternatif sumber dana, dan makin banyaknya alternatif sumber dana maka perusahaan dapat memilih sumber dana dengan biaya yang murah. Berikut ini anggaran kas PT. Toko Gunung Agung untuk tahun 1998.

Anggran Kas

PT.Toko Gunung Agung Tahun 1998

Penerimaan Tunai	
- Penerimaan dari peralatan	Rp 3,139,066,420
- Penerimaan dari buku	Rp. 1,997,300,760
- Penerimaan dari join bussnies	Rp. 3,291,632,820
- Jasa Giro	Rp. 3,968,000
Total Penerimaan	Rp. 8.431.968.000
Pengeluaran	
- Pembelian peralatan	Rp. 2.434.378.040.
- Pembelian buku	RP. 1.548.927.120
- Biaya join bussines	Rp. 2.552.694.840
- Pembayaran upah	Rp. 277. 568.000.
- Biaya penjualan	Rp. 94.302.000
- Biaya administrasi dan umum	Rp. 57.096.500

- Biaya gedung	Rp. 764.598.000
Total Pengeluaran	Rp. 7.729564.500
Saldo kas	Rp. 702.463.500

Dari anggaran kas diatas dapat dilihat bahwa pengeluaran kas yang terbesar PT. Toko Gunung Agung adalah untuk pembelian persediaan berupa peralatan (katagori alat) Rp. 2.434.378.040 dan berupa buku (katagori buku) Rp. 1.548.927.120. Apabila perusahaan ingin meminimalkan resiko barang tidak terjual maka kas yang dikeluarkan untuk kedua pos tersebut maka perlu diadakan perencanaan yang baik, salah satu yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan menggunakan metode economic order quantity, dengan metode tersebut akan dapat menimalkan biaya sehingga dapat menimalkan kas.

4.2.2 Pengendalian Kas PT. Toko Gunung Agung

Kas adalah aktiva lancar yang paling likuid sehingga mudah sekali diselewengkan, untuk itulah pengendalian kas diperlukan. PT. Gunung Agung melakukan pengendalian kas dengan cara sebagai berikut

1. Semua kas hasil penjualan pada hari itu sedapat mungkin disimpan di Bank.

2. Pengeluaran kas untuk pembayaran kegiatan perusahaan di otorisasi oleh manajer cabang.
3. Pengeluaran kas untuk pembayaran pembelian persediaan diserahkan kepada kantor pusat atas sepengetahuan manajer cabang.
4. Perusahaan mengadakan kas kecil dengan metode impres fund sistem.
5. Setiap hari dilakukan pengecekan terhadap data penjualan dan data penerimaan kas.
6. Dengan sistem komputer yang telah digunakan memungkinkan pembaharuan data setiap saat.

Dengan pengendalian kas yang memadai diharapkan tidak terjadi penyelewengan terhadap kas dan posisi kas selalu dalam keadaan yang baik sehingga dapat menunjang operasional perusahaan.

4.3 Evaluasi atas Sistem Pengelolaan Persediaan dan Pengaruhnya terhadap Pengelolaan Kas.

PT. Toko Gunung Agung selama ini tidak selalu membuat perhitungan terhadap persediaan dengan metode economic order quantity, tetapi perhitungan dilakukan hanya pada saat tertentu saja dan dilakukan oleh kantor pusat dikarenakan jumlah produk yang relatif banyak, sumber manusia yang belum memadai, sistem komputer yang belum memadai dan tentu saja memerlukan biaya yang besar, tetapi untuk perencanaan pembelian persediaan PT. Toko Gunung Agung menggunakan metode Turn Over Inventory yaitu dengan membandingkan harga pokok penjualan dengan rata-rata persediaan berdasarkan

harga beli (average merchandise inventory at cost), padahal dengan cara ini hanya dapat diketahui hari rata-rata penjualan dan hari rata-rata barang yang di simpan di gudang tidak membahas biayanya.

Dari pembahasan yang telah dilakukan dapat dilihat bahwa Economic Order Quantity untuk produk Pena b adalah 10.886 unit dengan biaya pemesanan Rp. 2.177.200 dan biaya penyimpanan Rp. 4.678.256. dengan Re order pointnya 1.880 unit dan untuk produk Buku anak economic order quantity adalah 1030 unit, frekuensi pemesanan yang harus dilakukan dengan Economic Order Quantity 6kali setahun atau setiap 60 hari sekali apabila menggunakan Turn Over frekuensinya juga 6 kali setahun dan untuk produk Buku anak Economic Order Quantity adalah 1.030, biaya pemesanan Rp. 4.425.000. dan biaya penyimpanan Rp. 1.931.250.dengan Re order point 144 unit. Frekuensi yang harus dilakukan sebanyak 7 kali setahun dan apabila menggunakan Turn Over juga 7 kali dalam setahun. Dengan metode tersebut diketahui bahwa biaya-biaya menjadi minimum, yang berakibat pada rendahnya pengeluaran untuk persediaan, maka kas yang ada dapat di gunakan untuk kepentingan yang lain, dengan metode diatas dapat di ketahui bahwa rata-rata penjualan per hari dapat diperkirakan sehingga menurunkan resiko tidak terjual, resiko hilang, turunya kualitas barang dan resiko kehilangan kesempatan dalam menjual, sedangkan dengan Turn over

frekuensi pemesanan sama dengan menggunakan Economic Order Quantity

tetapi biaya-biaya yang berhubungan dengan persediaan tidak terlihat.

biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan menjadi besar. Sedangkan apabila terjual menjadi lebih besar, yang pada akhirnya dapat memperkecil keuntungan karena Apabila perusahaan memiliki persediaan yang tertampung banyak maka resiko tidak laku dengan persediaan. Biasanya persediaan yang dimiliki perusahaan juga menjadi masalah. mencermati, membuat perhitungan dan mengendalikan biaya-biaya yang berhubungan memperbesar keuntungan dan memperkecil resiko usaha. Untuk itu perusahaan harus untuk memperoleh persediaan tersebut. Dengan mengendalikan biaya diharapkan akan Pengelolaan persediaan berkaitan erat dengan biaya-biaya yang harus dikeluarkan dikuditas perusahaan tetap terjaga.

membayar persediaan yang dibeli maka kasupun harus dikelola dengan baik, sehingga pengorbanan berupa kas, agar tidak terjadi pemborosan dalam penggunaan kas untuk sistem pengelolaan persediaan yang memadai. Untuk memperoleh persediaan diperlukan % bersama dengan piutang, dengan jumlah yang besar tersebut maka diperlukan suatu tersebut. Persediaan merupakan elemen terbesar dalam aktiva lancar perusahaan hampir 80 dalam keadaan berputar dan tidak mengalami proses lebih lanjut dalam perusahaan persediaan yang disebut dengan persediaan barang dagangan. Persediaan tersebut selalu Perusahaan Perdagangan seperti PT. Toko Gunung Agung membutuhkan

RANGKUMAN KESELURUHAN

BAB V

perusahaan mempunyai persediaan yang terlalu sedikit maka perusahaan akan kehilangan kesempatan memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Pengelolaan persediaan dapat ditinjau dari sudut pembelanjaan atau manajemen keuangan, pengertian manajemen keuangan menurut Agus Subandi adalah hal-hal yang membahas tentang investasi, pembelanjaan dan pengelolaan asset dengan beberapa tujuan menyeluruh yang direncanakan. Sedangkan tujuan manajemen keuangan menurut Bambang Riyanto adalah untuk mendapatkan dana yang diperlukan, dengan biaya yang minimal dan syarat yang paling menguntungkan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut seefisien mungkin. Pengertian persediaan menurut Eugene F Brigham dalam bukunya dasar-dasar manajemen keuangan yang diterjemahkan oleh Tim Erlangga persediaan dibagi menjadi tiga kelompok yaitu : (1) Bahan Baku (2) Barang Dalam proses dan (3) Barang jadi atau barang dagangan untuk pengecer, setiap perusahaan mengelola persediaannya tentu mempunyai tujuan menurut Soffyan Assari adalah untuk menyediakan kebutuhan produksi dengan biaya yang minimum agar terjadi kesinambungan kegiatan perusahaan. Biaya-biaya yang terkait dengan persediaan adalah biaya penyimpanan yaitu biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan untuk menyimpan persediaan agar tidak terjadi penurunan kualitas dan biaya pemesanan yaitu biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yaitu suatu metode pemesanan barang dengan meminimalkan biaya sehingga persediaan satu metode pengelolaan persediaan adalah dengan menggunakan economic order quantity untuk memesan persediaan, agar biaya menjadi minimal dan mengurangi resiko maka salah satu metode pengelolaan persediaan adalah dengan menggunakan economic order quantity yaitu suatu metode pemesanan barang dengan meminimalkan biaya sehingga persediaan

yang dimiliki perusahaan sesuai dengan yang dibutuhkan. Ada tiga pendekatan yang dapat dilakukan untuk menghitung economic order quantity yaitu dengan cara 1) membuat daftar tabulasi 2) membuat grafik 3) rumus aljabar, dalam pembahasan ini penulis menggunakan rumus aljabar.

PT. Toko Gunung Agung seperti yang dikenal sekarang dimulai dari usaha kios buku yang sederhana di kaki lima jalan Kramat Bunder Jakarta pada awal tahun 1950-an. Kios buku ini didirikan oleh usahawan muda Masagung. Selanjutnya usaha berkembang dengan menjual berbagai macam produk seperti alat-alat tulis, alat kantor dan perlengkapan olahraga. Pada tahun 1973, Alm. H. Masagung memutuskan bahwa khusus untuk kegiatan penjualan buku dan alat tulis secara eceran perlu dilakukan oleh badan usaha tersendiri yaitu CV. Ayumas Jakarta. Tahun 1980 perserikatan comander ini diubah menjadi perseroan terbatas PT. Ayumas Agung dengan akta notaris Darsono Purnomisidi, SH. No.30 tanggal 6 Juni 1980 dan No.68 tanggal 29 November 1980. Tahun 1985 terjadi pemindahan kepemilikan sampai tahun 1989 PT. Gunung Agung memiliki saham sebanyak 1.000 lembar berdasarkan Akta Notaris Rahman Arie Soetarjo, SH No. 137 tanggal 30 Desember 1989. PT. Gunung Agung pada tahun '99 itu juga menambah kepemilikannya menjadi 1.500 lembar saham. Dalam kurun waktu 1990 sampai 1991 terjadi peralihan kepemilikan sampai dengan nama perseroan diubah menjadi PT. Toko Gunung Agung berdasarkan Akta Notaris Rahman Arie Soetarjo sehingga susunan pemegang saham menjadi :

- Putra Masagung 11.750 lembar
- Made Oka Masagung 11.750 lembar
- Ketut Masagung 1.000 lembar
- PT. Gunung Agung 500 lembar

Menyadari prospek usaha yang besar, perseroan pada tahun 1991 mulai melebarkan sayap ke luar pulau Jawa dengan dibukanya cabang di Tanjung Karang, Bandar Lampung. Kemampuan prima untuk melayani segenap kebutuhan masyarakat luas akan produk yang dijual perseroan merupakan tujuan utama perseroan.

Skripsi ini mengambil sampel berupa produk yaitu Pena B dan Buku anak dikarenakan produk tersebut pada tahun 1998 jumlah penjualannya lebih tinggi dari produk yang lain. PT. Toko Gunung Agung dalam menentukan persediaan yang akan dibeli menggunakan metode pertumbuhan penjualan dan tingkat perputaran persediaan. Tingkat perputaran persediaan untuk pena B adalah 6 kali maka hari rata-rata penjualan atau hari rata-rata barang disimpan di gudang adalah 60 hari. Sedangkan untuk buku anak tingkat perputaran persediannya 7,2 kali sehingga hari rata-rata penjualan atau hari rata-rata barang disimpan di gudang adalah 51 hari. Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya persediaan PT. Toko Gunung Agung adalah 1) Tingkat penjualan dengan menggunakan Metode Lease Square 2) Daya tahan produk 3) Harga pembelian bahan baku 4) Besarnya persediaan. Pengaman yang harus dimiliki, memiliki persediaan berarti timbul biaya, biaya tersebut adalah biaya penyimpanan yang di dalamnya masuk biaya sewa gudang, biaya

pemeliharaan, biaya modal dan biaya penyusutan. Untuk pena B biaya penyimpanan ini dirumuskan menjadi Rp. 200 Q dan buku anak dirumuskan Rp 1870 Q (Q adalah jumlah produk yang akan dipesan). Biaya pemesanan adalah biaya yang dikeluarkan untuk memesan barang apabila barang tersebut dibeli dari pihak lain, biaya pemesanan ini dirumuskan $2.500.000 + 350.000 \frac{5.680}{Q}$.

Dalam mengelola persediaannya perusahaan harus hati-hati mengingat jumlah persediaan yang sangat besar, maka dapat dianalisis dengan jumlah persediaan yang ekonomis, evaluasi jumlah persediaan yang ekonomis untuk pena B dengan rumus aljabar adalah 10.880 buah dengan reorder pointnya 1.880 unit dan untuk buku anak 1.030 buah dengan reorder pointnya 144 buah. Dengan diketahui jumlah pesanan yang ekonomis maka total biaya pemesanan dan penyimpanan yang terendah dari PT. Toko Gunung Agung untuk pena B adalah Rp. 6.548.000 sedangkan untuk buku anak Rp. 6.531.350. Semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan harus dibayar dengan kas, maka diperlukan anggaran kas yang memadai dan diperlukan pengendalian yang baik pula yaitu dengan cara mengadakan pengawasan yang ketat terhadap bidang keuangan.

SIMPULAN DAN SARAN

BAB VI

6.1 SIMPULAN

6.1.1 Simpulan Umum

- 1) PT. Toko Gunung Agung merupakan perusahaan perdagangan yang bergerak di bidang penjualan berbagai macam buku, alat tulis, alat kantor, perlengkapan olahraga dan lain-lain. PT. Toko Gunung Agung berkantor pusat di Jalan Kwitang Raya No. 6 Jakarta dan riset dilakukan pada kantor cabang di Mal Citraland lantai 5 Jalan Arteri S. Parman Jakarta Barat.
- 2) Kantor cabang mendapatkan persediaan dari perusahaan pemasok dengan mengirimkan surat pesanan kepada kantor pusat, dan kantor pusat akan memesan langsung ke perusahaan pemasok, kemudian perusahaan pemasok langsung mengirim ke kantor cabang yang membutuhkan persediaan.
- 3) PT. Toko Gunung Agung berawal dari kios buku yang sederhana di kaki lima jalan Kramat Bunder Jakarta pada awal tahun 1950-an kemudian mengalami proses yang panjang sehingga pada tahun 1991 menjadi PT. Toko Gunung Agung yang bergerak dalam bisnis eceran.

6.1.2 Simpulan Khusus

- 1) PT. Toko Gunung Agung melakukan perencanaan pembelian persediaan dengan menggunakan data historis dan tingkat perputaran persediaan. Tingkat perputaran persediaan untuk tahun 1998 produk pena B adalah 60 hari artinya dalam sekali pesanan pena B akan habis dalam waktu 60 hari sedangkan buku anak adalah 51 hari.
- 2) Dengan menggunakan metode jumlah pesanan yang ekonomis dapat diketahui bahwa untuk meminimalkan biaya persediaan harus dipesan sebanyak 7 kali dalam setahun dengan jumlah setiap kali pesan 10.880 buah. Sedangkan untuk buku anak harus dipesan 6 kali dalam setahun dengan sekali pesan sebanyak 1.030 buah.
- 3) Biaya pemesanan dan penyimpanan yang paling rendah untuk pena B adalah Rp. 6.548.000 sedangkan biaya pemesanan dan penyimpanan yang paling rendah untuk buku anak adalah Rp. 6.531.250, dengan adanya lead time pena B 6 hari maka reorder pointnya 1.128 buah, untuk buku anak dengan lead time 4 hari maka reorder pointnya 64 buah.
- 4) Dari hasil pembahasan ternyata metode tingkat perputaran persediaan dapat dijadikan instrumen untuk perencanaan pembelian persediaan walaupun banyak keterbatasannya dan metode economic order quantity juga dapat

dijadikan instrumen yang lebih lengkap untuk perencanaan pembelian persediaan.

6.2 SARAN

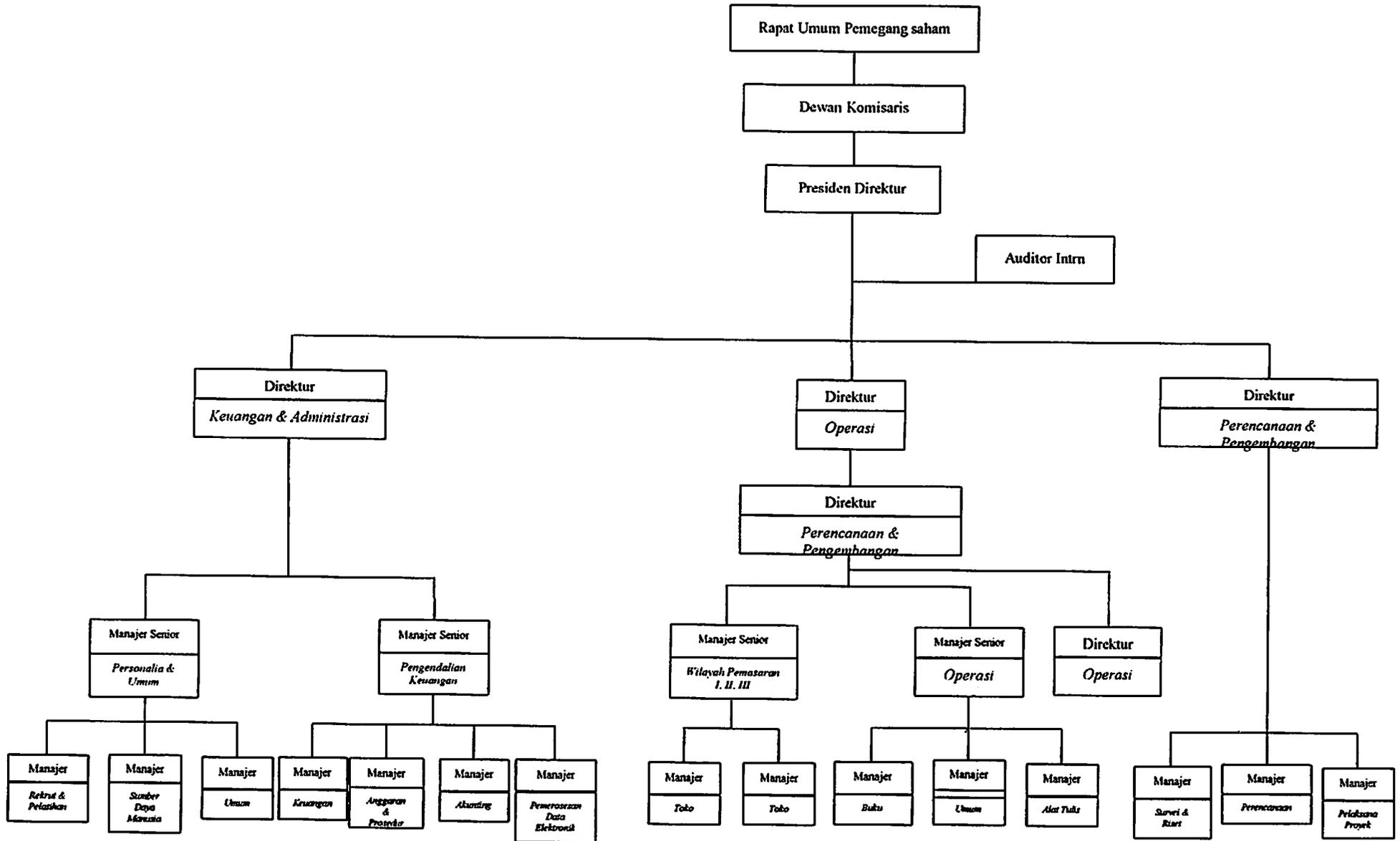
Dalam melakukan perencanaan pembelian persediaan PT. Gunung Agung menggunakan metode tingkat perputaran persediaan. Dengan metode ini hanya diketahui berapa rata-rata penjualan atau berapa hari rata-rata barang disimpan di gudang. Metode ini tidak berkaitan dengan biaya-biaya yang ada di sekitar persediaan. Metode economic order quantity lebih lengkap membahas rencana persediaan, dengan ini diketahui total biaya penyimpanan dan pemesanan, reorder pointnya dan analisisnya dapat dikembangkan dengan menghubungkan tingkat penjualan rata-rata sehingga persediaan yang akan dibeli perusahaan dalam jumlah yang sesuai dengan permintaan dan kemampuan perusahaan. Untuk itulah disarankan kepada perusahaan untuk mulai menyiapkan instrumen-instrumen yang memadai agar dapat menggunakan metode ini.

DAFTAR PUSTAKA

1. Agus Sartono, Manajemen keuangan . Edisi 3. Yogyakarta : 1996
2. Agus Subardi. Manajemen Keuangan. edisi 5. Jakarta :1994.
3. Basri, Drs dan Inariyo Gitosudarno. Manajemen keuangan . Edisi 3. Yogyakarta. 1992.
4. Bambang Susanto, Manajemen Akuntansi , cetakan pertama I. Jakarta: susotomo 1995.
5. Bambang Riyanto. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. Edisi 4 Yogyakarta. BPFE : 1995
6. Enny Pudjiastuti dan Suad H, Dasar-dasar manajemen keuangan . cetakan pertama. Jakarta: UPP AMP TKPN 1994
7. Freddy Rangkuti, Manajemen persediaan Aplikasi bidang bisnis. Cetakan pertama. Jakarta: PT Raja Grafindo Perkasa 1995.
8. Glen ,A. welsch , Ronald .W. Hilton dan Paul .N. gordon. Budgeting (Penyusunan Anggaran perusahaan) Perencanaan dan pengendalian laba. Diterjemahkan oleh Annasidik. Bumi aksara 1995.
9. Jay Smith dan Fred Skousen. Intermediate Accunting. Edise sembilan, Tim erlangga 1995.
10. Joko Wasana dan Kirbandoko , Manajemen keuangan Edisi 8, Jakarta: erlangga 1993.
11. James .D. Willson dan John .B. Compbell. Controllerhip. Di alih bahasakn oleh Gunawan Hutauruk. edisi ke 3. Penerbit Airlangga Jakarta.
12. J. Fred weston and Thomas E Copeland .Manajemen keuangan edisi reivisi. Penerjemah Joko Wasana dan Kirbandoko . Jakarta :Bina Rupa Aksara 1992
13. Lukman Syamsudin , Manajemen keuangan perusahaan konsep aplikasi dalam perencanaan, pengawasan dan pengambilan keputusan. Cetakan II. Jakarta : PT rajawali Grafindo Perkasa. 1994.
14. Muh. Muslich. Manajemen Keuangan Modern . Analisa Perencanaan dan kebijaksanaan. Cetakan I jakarta : Bumi aksara 1997.

15. Mulyadi dan Napa J Awat . Manajemen Modal kerja Pendekatan Kuantitatif . Edisi 2 Yogyakarta : Liberty 1995.
16. Ikatan Akuntan Indonesia , Standart Akuntansi keuangan . Edisi 1 jni 1996 . Penerbit Salemba Empat , Jakarta 1996.
17. Suad Husnah. Manajemen Keuangan. Teori dan Penerapan. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE . 1996.
18. Sofyan Assauri. Manjemen Produksi. Edisi keempat. Lembaga penerbit FEUI.1993.
19. Mulyadi. Sistem Akuntansi. Edisi 3 Yogyakarta. STIE. 1993.
20. M. Samsuldan Mustafa. Sistem akuntansi. Edisi Pertama. Yogyakarta . Liberty 1987.
21. Zaki Baridwan. Sistem Akuntansi. Penyusunan Prosedur dan Metode. Yogyakarta. BPFE : 1991.

3. STRUKTUR ORGANISASI



Lampiran 3

Tabel Target Penjualan Tahun 1998
Pena B

Bulan	Nilai Penjualan
1. Januari	Rp. 7.700.700
2. Pebruari	Rp. 7.100.000
3. Maret	Rp. 8.900.000
4. April	Rp. 10.200.000
5. Mei	Rp. 9.500.000
6. Juni	Rp. 9.500.000
7. Juli	Rp. 17.200.000
8. Agustus	Rp. 14.400.000
9. September	Rp. 14.100.000
10. Oktober	Rp. 12.600.000
11. Nopember	Rp. 12.800.000
12. Desember	Rp. 11.500.000

Tabel Target Penjualan Tahun 1998
Buku Anak

Bulan	Nilai Penjualan
1. Januari	Rp. 5.000.000
2. Pebruari	Rp. 7.100.000
3. Maret	Rp. 6.500.000
4. April	Rp. 6.300.000
5. Mei	Rp. 7.000.000
6. Juni	Rp. 8.500.000
7. Juli	Rp. 11.500.000
8. Agustus	Rp. 6.000.000
9. September	Rp. 6.000.000
10. Oktober	Rp. 7.300.000
11. Nopember	Rp. 7.700.000
12. Desember	Rp. 11.500.000

TOKO GUNUNG AGUNG

BRANCH OFFICE
PT TOKO GUNUNG AGUNG
MAL CITRALAND LT.5
JL. ARTERI S PARMAN
GROGOL- JAKARTA BARAT
PHONE : (62-21) 568 1513
FAX : (62-61) 568 1512

HEAD OFFICE
PT TOKO GUNUNG AGUNG
JLL. KWITANG RAYA NO.6
JAKARTA 10420
PHONE : (62-21) 390 6563
FAX : (62-21) 314 8107

SURAT KETERANGAN No . 059 / TGAMC/ III/ 2000

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa mahasisiwa yang namanya tercantum dibawah ini :

Nama : TEDY ISKANDAR
NRP/NIRM : 022195205/ 41043403950541
Asal Perguruan Tinggi : Universitas Pakuan Bogor
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi / Akuntansi

Telah melakukan penelitian (pengambilan data) di PT Toko Gunung Agung Tbk Mal Citraland Lt. 5. Jl Arteri S Parman Grogol Jakarta Barat. Adapun judul penelitian adalah "Evaluasi Terhadap Sistem Pengelolaan Persediaan dan Pengaruhnya Terhadap Pengelolaan Kas".

Demikianlah surat keterangan ini di buat dan diberikan kepada yang bersangkutan , agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta 10 Januari 2000

PT. TOKO GUNUNG AGUNG
Mal Citraland Lt. 5. Parman Grogol
Jakarta, Ph. 5681512 & 13 Fax. 5681512

Setiawan Prasetyatur
Branch Manager