

## ANALISA RASIO PERPUTARAN PERSEDIAAN BUSANA MUSLIM TERHADAP JUMLAH PENJUALAN BULANAN PADA PT. TATA BUSANA DI JAKARTA

**Dwiyatmoko Pujiwidodo**

Program Studi Sistem Informasi Akuntansi  
AMIK BSI Jakarta  
[dwiyatmoko.dpw@bsi.ac.id](mailto:dwiyatmoko.dpw@bsi.ac.id)

### ABSTRACT

*Current economic developments resulted in a business activity that is increasingly faced with complex problems and dynamic. To deal with these problems, the company is expected to innovative and capable of adapting to the changes that occur. In a trading company, the ability to store enough supplies to meet the needs of customers can be a very complex problem. Failure to do so could result in loss of sales. On the other hand, too much supply store will be able to increase the risk of losses due to the price reduction, damage or changes in customer buying patterns. Merchandise inventory and sales at PT. Dressmaking decline and rise every month, this is because the Muslim fashion market conditions uncertain. Therefore, it is necessary to analyze the inventory turnover Muslim clothing at. Dressmaking so as to know how much inventory will be sold each month. Data obtained by using techniques of documentation and observation. Analysis of the data using the formula inventory turnover ratio and average days - average inventory. PT. Tata Busana is a company engaged in the field of Muslim fashion retail. The results of the analysis as follows: (1). Inventory turnover is always increase except in September to December. (2) The level of sales is also always increase except in August, September and December*

*Keywords : Day Average - Average Inventory, Inventory Turnover Ratio, Sales*

### I. PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha saat ini menjadikan persaingan antar pelaku usaha sangatlah ketat. Setiap perusahaan harus terus memikirkan cara untuk dapat memenangkan persaingan dan memperluas pangsa pasar, terutama dalam hal peningkatan penjualan.

Kenaikan atau penurunan penjualan pada perusahaan dagang sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola persediaannya. Suatu perusahaan harus menyimpan persediaan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pelanggannya. Kegagalan untuk melakukan penyimpanan persediaan bisa mengakibatkan hilangnya penjualan. Selain itu, kelebihan persediaan juga dapat menambah beban seperti menyimpan, asuransi dan pajak properti. Terakhir, persediaan yang berlebihan akan meningkatkan resiko kerugian akibat penurunan harga, kerusakan atau perubahan pola belanja pelanggan. Oleh karena itu diperlukan adanya analisa terhadap perputaran persediaan yang dimiliki perusahaan serta hari rata – rata persediaan tersimpan di gudang. Analisa yang dimaksud adalah analisa rasio perputaran persediaan dan analisa rasio hari rata – rata persediaan tersimpan

### II. TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Persediaan

##### A. Pengertian Persediaan

Persediaan merupakan salah komponen yang penting dalam perusahaan dagang atau industri, karena pengelolaan persediaan yang tepat dapat menghasilkan penjualan yang semakin besar serta dapat menjamin kelangsungan usaha suatu perusahaan. Hal itu perlu dilakukan dengan menginvestasikan sejumlah uang ke dalamnya. Mereka harus mampu mempertahankan jumlah persediaan optimum untuk menjamin kebutuhan bagi kemajuan kegiatan perusahaan, baik secara kuantitas maupun kualitas.

Persediaan pada umumnya merupakan salah satu jenis aktiva lancar yang jumlahnya cukup besar dalam suatu perusahaan. Hal karena persediaan merupakan faktor penting dalam menentukan kelancaran operasi perusahaan. Persediaan merupakan bentuk investasi, dari mana keuntungan itu bisa diharapkan melalui penjualan di kemudian hari. Oleh sebab itu pada kebanyakan perusahaan jumlah minimal persediaan harus dipertahankan untuk menjamin kontinuitas dan stabilitas penjualannya.

Menurut IAI (2010;50) yang dimaksud dengan persediaan adalah asset :

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..

#### B. Konsep Persediaan

Menurut Prihadi (2011;102) “Konsep persediaan bagi perusahaan yang menjual produk, persediaan merupakan bagian yang vital bagi kelangsungan usahanya”. Di setiap akhir tahun perusahaan melaporkan besarnya nilai persediaan akhir di neraca, yang akan menjadi persediaan awal di tahun berikutnya. Persediaan yang terjual akan tercatat sebesar biayanya di beban pokok penjualan dan tercatat sebagai penjualan sebesar volume dikalikan dengan harga jual.

#### C. Jenis – Jenis Persediaan

Menurut Sartono (2009;44) menerangkan bahwa jenis persediaan yang ada dalam perusahaan akan tergantung pada jenis perusahaan

Persediaan pada perusahaan dagang adalah barang dagangan yang diperoleh oleh perusahaan dengan maksud untuk dijual, jadi dalam perusahaan dagang tidak terjadi suatu proses untuk mengubah barang tersebut yang diperoleh dari perusahaan industri. Untuk persediaan barang dagang memiliki jenis barang yang terdiri dari : (Rangkuti, 2006;21)

1. Persediaan perlengkapan (*Inventory Of Supplies*)  
Merupakan barang yang dimiliki perusahaan yang fungsinya untuk memperlancar penjualan barang dagangan yang terdiri dari perlengkapan kantor, toko dan gudang.
2. Persediaan barang dagangan (*Merchandise Inventory*)  
Merupakan barang-barang yang diperoleh perusahaan untuk dijual kembali tanpa melakukan perubahan atas barang tersebut.

#### D. Faktor – Faktor yang Menentukan Tingkat Persediaan

Menurut Tampubolon (2013;103) menerangkan bahwa dalam menentukan kebijaksanaan tingkat persediaan barang secara optimal, perlu diketahui faktor – faktor yang menentukannya yaitu :

1. Biaya Persediaan.

2. Seberapa besar permintaan barang oleh pelanggan dapat diketahui? Apa bila permintaan barang dapat diketahui, maka korporasi dapat menentukan barang dalam suatu periode.
  3. Lama penyerahan barang antara saat dipesan dengan barang tiba itu disebut sebagai *lead time* atau *delivery time*.
  4. Terdapat atau tidak ada kemungkinan untuk menunda pemenuhan dari pembeli atau disebut sebagai *backlogging*.
  5. Kemungkinan diperolehnya discount atas pembelian dalam jumlah yang besar
- E. Akibat Kelebihan Atau Kekurangan Persediaan

Perusahaan sering kali mengalami permasalahan persediaan. Masalah persediaan biasanya terjadi karena adanya kelebihan persediaan atau kekurangan persediaan sehingga akan mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian.

Menurut Benny Alexandri dan Linna Ismawati (2005;75) akibat kelebihan dan kekurangan persediaan adalah :

1. Akibat Kelebihan Persediaan
  - a. Beban bunga meningkat
  - b. Biaya penyimpanan dan pemeliharaan digudang meningkat
  - c. Resiko rusak
  - d. Kualitas menurun
2. Akibat Kekurangan Persediaan
  - a. Proses penjualan terganggu
  - b. Ada kapasitas aktiva tetap yang tidak terpakai
  - c. Pesanan tidak dapat dipenuhi

#### 2.2. Rasio Perputaran Persediaan

##### A. Pengertian Rasio Perputaran Persediaan

Persediaan barang sebagai elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu dalam keadaan berputar, dimana secara terus menerus mengalami perubahan. Perputaran menunjukkan berapa kali jumlah persediaan barang dagangan diganti dalam satu tahun (dijual dan diganti). Tingkat perputaran persediaan mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangannya, dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan

Rasio perputaran persediaan merupakan salah satu metode yang digunakan perusahaan untuk mengetahui berapa kali barang terjual dalam satu periode akuntansi.

Menurut Kasmir (2013;41), “Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (*inventory*) ini berputar dalam satu periode”.

Menurut J Fred Weston dalam buku Kasmir (2013;45), rumusan untuk mencari perputaran persediaan dan hari rata – rata persediaan adalah sebagai berikut :

$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$
$\text{Hari rata-rata persediaan} = \frac{\text{Jumlah hari dalam satu tahun}}{\text{Perputaran Persediaan}}$

#### B. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Perputaran Persediaan

Menurut Jumingan (2011;64) faktor yang mempengaruhi perputaran persediaan sebagai berikut:

1. Tingkat penjualan  
Semakin tinggi penjualan maka tingkat perputaran semakin tinggi atau semakin rendah penjualan maka tingkat perputaran semakin rendah
2. Sifat teknis dan lamanya proses produksi.  
Semakin lama proses produksi maka perputaran persediaan akan semakin kecil atau semakin cepat proses produksi maka perputaran persediaan akan semakin besar
3. Daya tahan produk akhir (faktor mode).  
Semakin kuat daya tahan produk maka perputaran persediaannya semakin kecil atau semakin lemah daya tahan produk maka perputaran persediaannya semakin besar

### 2.3. Penjualan

#### A. Pengertian Penjualan

Menurut Marom (2008;38), yang dimaksud dengan penjualan adalah “penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur

#### B. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Berikut beberapa faktor-faktor yang

mempengaruhi penjualan menurut Swastha (2005;99), yaitu:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjualan  
Transaksi jual beli atas barang atau jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual pada pihak pertama dan pembeli pada pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus dapat memahami beberapa masalah penting yang saling berkaitan yaitu :
  - a. Jenis dan karakteristik barang yang akan ditawarkan.
  - b. Syarat penjualan.
  - c. Harga produk atau jasa.

Masalah-masalah di atas biasa menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Dengan tenaga penjual yang baik dapat dihindari timbulnya rasa kecewa pada para pembeli dalam pembelannya. Adapun sifat-sifat yang harus dimiliki seorang penjual antara lain sopan, pandai bergaul, pandai berbicara, mempunyai kepribadian yang menarik.

2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai pihak pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Jenis pasarnya, apabila pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, ataukah pasar internasional.
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c. Daya beli konsumen.
- d. Frekuensi pembelannya.
- e. Keinginan atau kebutuhan.

3. Modal

Lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual belum dikenal oleh calon pembeli atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu/membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha seperti usaha promosi dan lain sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian

penjualan yang dipegang oleh ahli bidang penjualan, lain halnya dengan perusahaan kecil dimana masalah penjualan juga ditangani oleh orang yang melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah yang dihadapi serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekomplek perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh pimpinan dan tidak diberikan pada yang lain.

5. Faktor Lain

Faktor – faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Jika prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama. Oleh karena itu, perusahaan tersebut akan melakukan segala usaha supaya para pembeli tertarik pada produknya.

C. Prosedur yang Mendukung Penjualan

Menurut Amir (2005:78) beberapa prosedur umum yang kerap dilakukan para peritel, yang sebenarnya harus mulai dikurangi dalam rangka memaksimalkan aktivitas penjualan, yaitu sebagai berikut :

1. Pemeriksaan dan perhitungan persediaan secara berkala.

2. Penerimaan barang pada saat pelanggan banyak.
3. Buatlah sistem pelaporan harian yang sederhana.
4. Sistem remunerasi berdasarkan kinerja.
5. Penyederhanaan berbagai kebijakan yang berkaitan dengan kepuasan pelanggan, seperti :
  - a. Tidak dibenarkannya pengembalian barang atau waktu yang sangat terbatas bagi pengembalian barang.
  - b. Pembayaran hanya lewat uang tunai. Kini sudah banyak kalangan perbankan atau para mitranya yang melakukan kerja sama dengan para peritel.

**2.4. Pengaruh Perputaran Persediaan terhadap Penjualan**

Menurut Kasmir (2013:51), apabila rasio yang diperoleh tinggi, ini menunjukkan perusahaan bekerja secara efisien dan likuid persediaan semakin baik. Demikian pula apabila perputaran persediaan rendah berarti perusahaan bekerja secara tidak efisien atau tidak produktif dan banyak barang persediaan yang menumpuk (penjualan menurun). Hal ini akan mengakibatkan investasi dalam tingkat pengembalian yang rendah.

Tabel berikut adalah contoh cara menghitung perputaran persediaan dan hari rata-rata persediaan.

Tabel 1 : Contoh Perputaran dan Umur Persediaan

Keterangan	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Harga Pokok Penjualan (Dalam Juta Rp) (a)	1.196.000	1.248.200	1.255.400	1.722.600	1.928.800	2.109.400
Persediaan akhir (juta Rp) (b)	364.800	394.400	439.200	483.800	536.600	506.800
Jumlah hari dalam setahun (c)	365	365	365	365	365	365
Perputaran persediaan (a : b) (d)	3,28	3,16	2,86	3,56	3,59	4,16
Umur persediaan (jumlah hari rata – rata persediaan berada di gudang (hari) (c:d)	111	115	128	103	102	88

Sumber: Jumingan (2011;hal 50)

Dari tabel 1, tampak bahwa dalam periode 1998-2003 tingkat perputaran persediaan cenderung membaik, yakni 3,28 kali pada tahun 1998 kemudian menjadi 4,16 kali pada tahun 2003. Hal ini juga tercermin pada umur persediaan, pada tahun 1998 lebih dari tiga bulan (111 hari) kemudian menjadi kurang dari tiga bulan (88 hari) pada tahun 2003. Dari sisi harga pokok penjualan juga mengalami peningkatan, yakni 1.196.000

pada tahun 1998 menjadi 2.109.400 pada tahun 2003.

**III. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan desain penelitian studi kasus pada perusahaan. Metode pada penelitian ini menggunakan pendekatan *expost facto* karena variabel yang diteliti tidak

dikenai suatu tindakan, perlakuan atau manipulasi, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan factor – factor yang diteliti berdasarkan keadaan yang sudah ada.

Penelitian dilaksanakan pada PT. Tata Busana yang beralamat di Jl. Taman Malaka Barat V Blok E10/26 Jakarta Timur. PT. Tata Busana adalah sebuah perusahaan yang menjual aneka busana muslim dan perlengkapan ibadah.

Metode pengumpulan data yang penulis lakukan adalah dengan cara mengadakan pencatatan, pengumpulan bahan – bahan tertulis yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah penulis amati. Adapun

yang menjadi objek penelitian adalah penghitungan rasio perputaran persediaan dan hari rata – rata persediaan pada PT. Tata Busana.

#### IV. HASIL & PEMBAHASAN

##### 4.1. Data Persediaan PT. Tata Busana

###### A. Rencana Kondisi Pasar Busana Muslim Tahun 2013 di PT. Busana Muslim

Tabel dibawah ini menggambarkan rencana kondisi pasar busana muslim tahun 2013 di PT. Tata Busana

Tabel 2 : Rencana Kondisi Pasar Busana Muslim Tahun 2013 di PT. Tata Busana

KONDISI PASAR 2013	
Bulan	Keterangan Kondisi Pasar 2013
Januari	Sepi
Februari	Agak sepi
Maret	Normal
April	Normal
Mei	Agak ramai
Juni	Ramai
Juli	Sangat ramai
Agustus	Normal
September	Normal
Oktober	Normal
November	Agak sepi
Desember	Sepi

Sumber : Hasil penelitian (2013)

Berdasarkan tabel 2, dapat dilihat rencana kondisi pasar busana muslim di PT. Tata Busana selama tahun 2013. Untuk menentukan rencana kondisi pasar tersebut, PT. Tata Busana melakukan analisa terhadap hasil penjualan semua jenis barang yang tersedia di PT. Tata Busana pada tahun 2012.

Analisa terhadap hasil penjualan tahun yang lalu dilakukan untuk menentukan pada bulan apa saja penjualan busana muslim mengalami penurunan penjualan (kondisi pasar sepi dan agak sepi), dan di bulan mana saja terjadinya penjualan yang normal serta pada bulan apa saja kondisi

penjualan mengalami peningkatan (agak ramai, ramai dan sangat ramai). Berdasarkan pengalaman tahun lalu, penjualan akan mengalami peningkatan pada bulan Ramadhan, Hari Raya Idul Fitri dan Hari Raya Idul Adha serta *event* lainnya.

###### B. Data Persediaan Tahun 2013 di PT. Tata Busana

Tabel dibawah ini menggambarkan data persediaan busana muslim tahun 2013 di PT. Tata Busana

Tabel 3 : Data Persediaan busana muslim tahun 2013 di PT. Tata Busana

No	Bulan	Jumlah fisik barang yang tersedia	Rata-rata harga persediaan (perunit)	Persediaan Busana Muslim (berdasarkan Harga pokok)	Kontribusi persediaan (Persediaan perbulan / total persediaan)
1	Januari	398	128.840	51.278.320	9%
2	Februari	356	118.668	42.245.808	7%
3	Maret	322	107.374	34.574.428	6%
4	April	430	108.899	46.826.570	8%
5	Mei	761	117.330	89.288.130	15%
6	Juni	623	118.404	73.765.692	12%

7	Juli	398	146.910	58.470.180	10%
8	Agustus	171	160.364	27.422.244	5%
9	September	232	119.549	27.735.368	5%
10	Oktober	496	118.787	58.918.352	10%
11	November	424	122.787	52.061.688	9%
12	Desember	273	127.393	34.778.289	6%
<b>Total</b>		<b>4.884</b>		<b>646.205.069</b>	<b>100%</b>

Sumber : Hasil penelitian (2013)

Berdasarkan tabel 3, dapat dilihat bahwa persediaan busana muslim dari bulan Januari 2013 sampai dengan bulan Desember 2013 mengalami kenaikan dan penurunan yang tidak stabil. Penyebab dari penurunan dan peningkatan tersebut adalah dikarenakan penyediaan kebutuhan pada PT. Tata Busana di setiap bulannya berbeda-beda menyesuaikan kondisi pasar menurut standar persediaan PT. Tata Busana.

Persediaan pada bulan Mei, Juni, Juli meningkat dikarenakan persiapan untuk bulan Ramadhan dan Hari Raya Idul Fitri, sedangkan di bulan Oktober mengalami kenaikan pula sebesar 10% dikarenakan Hari Raya Idul Adha. Beberapa bulan dengan persediaan yang tidak terlalu besar sekitar 6% sampai dengan 9%, yaitu pada bulan

Januari, Februari, Maret, April, November dan Desember dikarenakan pada bulan-bulan tersebut kondisi dipasar tidak terlalu ramai tetapi mulai dipersiapkan untuk stok persediaan di bulan Ramadhan dan awal tahun. Bulan Agustus menurun dikarenakan setelah Hari Raya Idul Fitri belum banyak persediaan barang yang dikeluarkan dikarenakan kondisi toko masih sepi, tetapi di bulan September mulai mengalami kenaikan sedikit dikarenakan persiapan untuk bulan Haji.

#### 4.2. Data Penjualan PT. Tata Busana

Tabel dibawah ini menggambarkan data penjualan busana muslim tahun 2013 di PT. Tata Busana

Tabel 4 : Data Penjualan Busana Muslim tahun 2013 di PT. Tata Busana

No	Bulan	Jumlah fisik barang yang terjual	Rata-rata harga jual (perunit)	Penjualan BLT (berdasarkan Harga Jual)	Kontribusi penjualan (Penjualan perbulan/total penjualan)
1	Januari	109	138.840	15.133.560	5%
2	Februari	121	128.668	15.568.800	5%
3	Maret	147	117.374	17.254.000	6%
4	April	163	118.899	19.380.600	6%
5	Mei	186	127.330	23.683.300	8%
6	Juni	235	128.404	30.175.000	10%
7	Juli	385	156.910	60.410.400	19%
8	Agustus	231	170.364	39.354.000	13%
9	September	130	129.549	16.841.400	5%
10	Oktober	172	128.787	22.151.400	7%
11	November	202	132.787	26.823.000	9%
12	Desember	178	137.393	24.456.000	8%
<b>Total</b>		<b>2.259</b>		<b>311.231.319</b>	<b>100%</b>

Sumber : Hasil penelitian (2013)

Berdasarkan tabel 4, dapat dilihat bahwa pada bulan Juni, Juli Agustus mengalami kenaikan penjualan diatas 10%, dikarenakan pada bulan-bulan tersebut banyak konsumen yang membeli busana muslim untuk dipakai di Hari Raya Idul Fitri. Sedangkan dibulan Januari, Februari, September penjualan busana muslim mengalami penurunan dikarenakan pada bulan-bulan tersebut kondisi pasar tidak terlalu ramai. Bulan Maret, April dan Mei kondisi pasar mulai normal dikarenakan sebagian konsumen sudah mulai mencari pakaian untuk persiapan Hari Raya

Idul Fitri dan untuk sehari-hari, sedangkan di bulan Oktober sebesar 7% dikarenakan menjelang Hari Raya Idul Adha. Untuk bulan November dan Desember busana muslim mulai banyak yang terjual dikarenakan akhir tahun.

#### 4.3. Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Persediaan Busana Muslim pada PT. Tata Busana

A. Standar Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada PT. Tata Busana

Tabel dibawah ini menggambarkan standar rasio rata – rata hari persediaan busana

muslim tahun 2013 di PT. Tata Busana

Tabel 5 : Standar Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada PT. Tata Busana  
KONDISI PASAR 2013

Keterangan Kondisi Pasar 2013	Standar Perputaran Persediaan (hari)
Sepi	150
Agak sepi	120
Normal	90
Agak ramai	60
Ramai	45
Sangat ramai	30

Sumber : Hasil penelitian (2013)

Standar rasio rata – rata hari persediaan busana muslim dibuat oleh PT. Tata Busana berdasarkan lamanya hari persediaan terjual pada tahun 2012

- Berdasarkan tabel 5, dapat dilihat bahwa :
1. Pada saat kondisi pasar sepi, maka PT. Tata Busana menetapkan standar rata – rata hari persediaan busana muslim adalah 150 hari. Artinya bahwa pada saat kondisi pasar sepi, batas hari maksimal untuk persediaan dapat terjual adalah 150 hari
  2. Pada saat kondisi pasar agak sepi, maka PT. Tata Busana menetapkan standar rata – rata hari persediaan busana muslim adalah 120 hari. Artinya bahwa pada saat kondisi pasar agak sepi, batas hari maksimal untuk persediaan dapat terjual adalah 120 hari
  3. Pada saat kondisi pasar normal, maka PT. Tata Busana menetapkan standar rata – rata hari persediaan busana muslim adalah 90 hari. Artinya bahwa pada saat kondisi pasar normal, batas hari maksimal untuk persediaan dapat terjual adalah 120 hari
  4. Pada saat kondisi agak ramai, maka PT. Tata Busana menetapkan standar rata – rata hari

persediaan busana muslim adalah 60 hari. Artinya bahwa pada saat kondisi pasar agak ramai, batas hari maksimal untuk persediaan dapat terjual adalah 60 hari

5. Pada saat kondisi pasar ramai, maka PT. Tata Busana menetapkan standar rata – rata hari persediaan busana muslim adalah 45 hari. Artinya bahwa pada saat kondisi pasar ramai, batas hari maksimal untuk persediaan dapat terjual adalah 45 hari
6. Pada saat kondisi pasar sangat ramai, maka PT. Tata Busana menetapkan standar rata – rata hari persediaan busana muslim adalah 30 hari. Artinya bahwa pada saat kondisi pasar sangat ramai, batas hari maksimal untuk persediaan dapat terjual adalah 30 hari

B. Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan

1. Bulan Januari  
Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan Januari di PT. Tata Busana

Tabel 6 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan Januari di PT. Tata Busana

JANUARI	Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok
Penjualan	Rp. 15.133.560
Persediaan barang dagang	
Persediaan awal	Rp. 54.201.000
Persediaan akhir	Rp. 55.258.500
Total persediaan	Rp. 109.459.500
Rata-rata persediaan	Rp. 54.729.750
Perputaran persediaan barang dagang	<b>0,276</b>
Hari rata-rata persediaan	29 hari / 105 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 6, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 15.133.560 : Rp 54.729.750 = 0,276 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu

29 hari : 0,276 = 105 hari. Pada bulan ini, terdapat 2 hari libur yaitu pada tanggal 1 dan 24 Januari, dimana pada tanggal tersebut PT. Tata Busana tidak melakukan kegiatan

penjualan. Pada bulan ini kondisi pasar belum banyak yang membutuhkan / mencari atasan busana muslim untuk kebutuhan sehari-hari

2. Bulan Februari  
Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan Februari di PT. Tata Busana

Tabel 7 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan Februari di PT. Tata Busana

<b>FEBRUARI</b>	<b>Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok</b>	
Penjualan		Rp. 15.568.828
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 55.258.500	
Persediaan akhir	Rp. 48.353.000	
Total persediaan	Rp. 103.611.500	
Rata-rata persediaan		Rp. 51.805.750
Perputaran persediaan barang dagang		<b>0,3</b>
Hari rata-rata persediaan	28 hari	93 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 7, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 15.568.828 : Rp 51.805.750 = 0,3 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu 28 hari : 0,3 = 93 hari. Pada bulan ini tidak terlalu banyak hasil penjualan dan persediaan yang tersedia

3. Bulan Maret  
Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan Maret di PT. Tata Busana

Tabel 8 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan Maret di PT. Tata Busana

<b>Maret</b>	<b>Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok</b>	
Penjualan		Rp. 17.254.000
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 48.353.000	
Persediaan akhir	Rp. 42.062.400	
Total persediaan	Rp. 90.415.400	
Rata-rata persediaan		Rp. 45.207.700
Perputaran persediaan barang dagang		<b>0,382</b>
Hari rata-rata persediaan	31 hari	81 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 7, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 17.254.000 : Rp 45.207.700 = 0,382 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu 31 hari : 0,382 = 81 hari. Pada bulan ini persediaan tidak berlebihan dan penjualan mengalami sedikit kenaikan dibandingkan dengan bulan Februari

4. Bulan April  
Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan April di PT. Tata Busana

Tabel 9 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan April di PT. Tata Busana

<b>April</b>	<b>Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok</b>	
Penjualan		Rp. 19.380.600
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 42.062.400	
Persediaan akhir	Rp. 56.497.800	
Total persediaan	Rp. 98.560.200	



Rata-rata persediaan		Rp. 49.280.100
Perputaran persediaan barang dagang		<b>0,393</b>
Hari rata-rata persediaan	30 hari	76 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 9, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 19.380.600 : Rp 49.280.100 = 0,393 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu 30 hari : 0,393 = 76 hari. Pada bulan April persediaan dan penjualan mengalami kenaikan. Hal ini disebabkan pada bulan ini sudah mulai persiapan untuk menjelang bulan Ramadhan dan persediaan yang

tersedia masih dalam kondisi cukup atau tidak berlebihan

5. Bulan Mei  
Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan Mei di PT. Tata Busana.

Tabel 10 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan Mei di PT. Tata Busana

<b>Mei</b>		<b>Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok</b>
Penjualan		Rp. 23.683.300
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 56.497.800	
Persediaan akhir	Rp. 110.856.600	
Total persediaan	Rp. 167.354.400	
Rata-rata persediaan		Rp. 83.677.200
Perputaran persediaan barang dagang		<b>0,283</b>
Hari rata-rata persediaan	31 hari	109 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 10, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 23.683.300 : Rp 83.677.200 = 0,283 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu 31 hari : 0,283 = 109 hari. Pada bulan Mei persediaan mengalami kenaikan yang jauh lebih besar dibandingkan dengan bulan sebelumnya, dikarenakan pada bulan ini barang-barang di stok untuk persiapan bulan puasa dan penjualan untuk kode jenis busana muslim belum terlalu banyak yang laku

terjual dibandingkan dengan persediaan yang telah disiapkan untuk bulan-bulan berikutnya selama bulan puasa dan menjelang Hari Raya Idul Fitri.

6. Bulan Juni  
Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan Juni di PT. Tata Busana.

Tabel 11 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan Juni di PT. Tata Busana

<b>Juni</b>		<b>Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok</b>
Penjualan		Rp. 30.175.000
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 110.856.600	
Persediaan akhir	Rp. 101.265.000	
Total persediaan	Rp. 212.121.600	
Rata-rata persediaan		Rp. 106.060.800
Perputaran persediaan barang dagang		<b>0,285</b>
Hari rata-rata persediaan	29 hari	101 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 11, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 30.175.000 : Rp 106.060.800 = 0,285 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu

30 hari : 0,285 = 105 hari. Pada bulan ini, terdapat 1 hari libur yaitu pada tanggal 5 Juni, dimana pada tanggal tersebut PT. Tata Busana tidak melakukan kegiatan penjualan.

Persediaan pada bulan ini tersedia dalam jumlah banyak, dikarenakan persiapan bulan puasa dan penjualan busana muslim yang belum terlalu banyak laku terjual bila dibandingkan dengan persediaan yang telah disiapkan.

#### 7. Bulan Juli

Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan Juli di PT. Tata Busana.

Tabel 12 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan Juli di PT. Tata Busana

<b>Juli</b>	<b>Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok</b>	
Penjualan	Rp. 60.410.400	
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 101.265.000	
Persediaan akhir	Rp. 69.030.600	
Total persediaan	Rp. 170.295.600	
Rata-rata persediaan	Rp. 85.147.800	
Perputaran persediaan barang dagang	<b>0,709</b>	
Hari rata-rata persediaan	31 hari	44 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 12, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 60.410.400 : Rp. 85.147.800 = 0,709 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu 31 hari : 0,709 = 44 hari. Pada bulan Juli persediaan yang dimiliki mulai berkurang dan sebanding dengan penjualan busana muslim yang meningkat lebih besar dari bulan sebelumnya, karena menjelang Hari

Raya Idul Fitri banyak konsumen yang membutuhkannya

#### 8. Bulan Agustus

Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan Agustus di PT. Tata Busana.

Tabel 13 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan Agustus di PT. Tata Busana

<b>Agustus</b>	<b>Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok</b>	
Penjualan	Rp. 39.354.000	
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 69.030.600	
Persediaan akhir	Rp. 30.252.600	
Total persediaan	Rp. 99.283.600	
Rata-rata persediaan	Rp. 49.641.600	
Perputaran persediaan barang dagang	<b>0,793</b>	
Hari rata-rata persediaan	26 hari	33 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 13, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 39.354.000 : Rp. 49.641.600 = 0,793 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu 26 hari : 0,709 = 33 hari. Pada bulan ini, terdapat 5 hari libur yaitu pada tanggal 8 – 11 Agustus dan tanggal 17 Agustus, dimana pada tanggal tersebut PT. Tata Busana tidak melakukan kegiatan penjualan. Persediaan pada bulan ini sedikit, dikarenakan penjualan yang tinggi tetapi persediaan barang yang sudah tidak banyak, karena pada bulan ini tidak ada penambahan persediaan barang

baru. Penjualan pada bulan ini meningkat di saat mendekati malam Hari Raya Idul Fitri, tetapi setelah Hari Raya Idul Fitri penjualan mulai menurun dikarenakan kondisi pasar busana muslim yang sepi setelah libur Hari Raya Idul Fitri

#### 9. Bulan September

Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan September di PT. Tata Busana.

Tabel 14 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan September di PT. Tata Busana

<b>September</b>	<b>Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok</b>	
Penjualan		Rp. 16.841.400
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 30.252.600	
Persediaan akhir	Rp. 36.103.200	
Total persediaan	Rp. 66.355.600	
Rata-rata persediaan		Rp. 33.177.900
Perputaran persediaan barang dagang		<b>0,508</b>
Hari rata-rata persediaan	30 hari	59 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 14, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 16.841.400 : Rp. 33.177.900 = 0,508 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu 30 hari : 0,508 = 59 hari. Pada bulan September ini mengalami penurunan penjualan dan persediaan yang dimiliki hanya ada sedikit penambahan, hal ini disebabkan karena kondisi pasar yang masih

belum terlalu ramai setelah Hari Raya Idul Fitri

10. Bulan Oktober  
Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan Oktober di PT. Tata Busana.

Tabel 15 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan Oktober di PT. Tata Busana

<b>Oktober</b>	<b>Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok</b>	
Penjualan		Rp. 22.151.400
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 36.103.200	
Persediaan akhir	Rp. 72.241.800	
Total persediaan	Rp. 108.345.000	
Rata-rata persediaan		Rp. 54.172.500
Perputaran persediaan barang dagang		<b>0,409</b>
Hari rata-rata persediaan	30 hari	73 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 15, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 22.151.400 : Rp. 54.172.500 = 0,409 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu 30 hari : 0,409 = 73 hari. Pada bulan ini, terdapat 1 hari libur yaitu pada tanggal 15 Oktober, dimana pada tanggal tersebut PT. Tata Busana tidak melakukan kegiatan penjualan. Pada bulan ini persediaan untuk barang-barang baru mulai ada sedikit penambahan, dikarenakan pada bulan ini

adalah bulan Haji dan penjualan busana muslim pada bulan ini mulai meningkat kembali, hal ini disebabkan karena banyak konsumen yang mencari barang-barang baru untuk di gunakan di Hari Raya Idul Adha.

11. Bulan November  
Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan November di PT. Tata Busana.

Tabel 16 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan November di PT. Tata Busana

<b>November</b>	<b>Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok</b>	
Penjualan		Rp. 26.823.000
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 72.241.800	
Persediaan akhir	Rp. 62.521.800	
Total persediaan	Rp. 134.763.600	
Rata-rata persediaan		Rp. 67.381.800

Perputaran persediaan barang dagang		<b>0,398</b>
Hari rata-rata persediaan	29 hari	73 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 16, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 26.823.000 : Rp. 67.381.800 = 0,398 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu 29 hari : 0,398 = 73 hari. Pada bulan ini, terdapat 1 hari libur yaitu pada tanggal 5 November, dimana pada tanggal tersebut PT. Tata Busana tidak melakukan kegiatan penjualan. Penjualan pada bulan ini ada sedikit peningkatan dibandingkan dengan bulan Oktober dan persediaan pada bulan ini

lebih sedikit serta tidak adanya penambahan barang-barang baru dikarenakan menjaga perputaran persediaan diakhir tahun agar tidak melebihi batas standar peputaran persediaan setiap akhir tahun, yaitu 90 hari.

12. Bulan Desember

Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim pada Bulan Desember di PT. Tata Busana.

Tabel 17 : Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim Pada Bulan Desember di PT. Tata Busana

Desember		Busana Muslim berdasarkan Harga Pokok
Penjualan		Rp. 24.456.000
Persediaan barang dagang		
Persediaan awal	Rp. 62.521.800	
Persediaan akhir	Rp. 62.770.000	
Total persediaan	Rp. 125.291.800	
Rata-rata persediaan		Rp. 62.645.900
Perputaran persediaan barang dagang		<b>0,390</b>
Hari rata-rata persediaan	31 hari	79 hari

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

Berdasarkan tabel 17, dapat dilihat bahwa rasio perputaran persediaan yaitu Rp. 24.456.000 : Rp. 62.645.900 = 0,39 x. Sedangkan rata – rata hari persediaan yaitu 31 hari : 0,39 = 79 hari. Pada bulan Desember persediaan barang yang dimiliki PT. Tata Busana tidak terlalu banyak dikarenakan pada bulan ini adalah bulan di akhir tahun 2013, dimana PT. Tata Busana harus menjaga rata-rata hari persediaan untuk semua jenis barang tidak melebihi batas standar di akhir tahun, yaitu 90 hari. Oleh sebab itu, pada bulan ini hanya sedikit penambahan barang-barang baru yang disesuaikan dengan kebutuhan yang mendesak di PT. Tata Busana. Penjualan

pada bulan ini sedikit mengalami penurunan dibandingkan dengan bulan lalu, hal tersebut disebabkan persediaan barang yang tidak banyak

**4.4. Analisa Rasio Perputaran Persediaan dan Rasio Rata – Rata Hari Persediaan Busana Muslim terhdap Jumlah Penjualan Bulanan pada PT. Tata Busana Jakarta**

Tabel dibawah ini menggambarkan Rasio Perputaran Persediaan, Rasio Rata – Rata Hari Persediaan dan Jumlah Penjualan Busana Muslim di PT. Tata Busana

Tabel 18 : Rasio Perputaran Persediaan, Rasio Rata – Rata Hari Persediaan dan Jumlah Penjualan Busana Muslim di PT. Tata Busana

No	Bulan	Perputaran Persediaan	Rata-Rata Hari Persediaan	Standar Perputaran Persediaan	Penjualan
1	Januari	0,276	105	150	Rp. 15.133.560
2	Februari	0,3	93	120	Rp. 15.568.828
3	Maret	0,382	81	90	Rp. 17.254.000
4	April	0,392	76	90	Rp. 19.380.600
5	Mei	0,283	109	60	Rp. 23.683.300

6	Juni	0,285	101	45	Rp. 30.175.000
7	Juli	0,709	44	30	Rp. 60.410.400
8	Agustus	0,793	33	90	Rp. 39.354.000
9	September	0,508	59	90	Rp. 16.841.400
10	Oktober	0,409	73	90	Rp. 22.151.400
11	November	0,398	73	120	Rp. 26.823.000
12	Desember	0,39	79	150	Rp. 24.456.000

Sumber : Hasil pengolahan data (2013)

- Berdasarkan tabel 18 dapat terlihat bahwa :
1. Bulan Januari : Rata – rata hari persediaan terjual adalah 105 hari berada dibawah standar rasio rata – rata persediaan yaitu 150 hari. Hal ini menunjukkan bahwa pada bulan Januari telah terdapat efektivitas kegiatan penjualan busana muslim di PT. Tata Busana.
  2. Bulan Februari : Rata – rata hari persediaan terjual adalah 93 hari berada dibawah standar rasio rata – rata hari persediaan yaitu 120 hari. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun standar rasio rata – rata persediaan menyatakan kondisi pasar busana muslim agak sepi pada bulan Februari tetapi telah terdapat efektivitas kegiatan penjualan busana muslim di PT. Tata Busana. Selain itu kenaikan perputaran persediaan dari 0,276 menjadi 0,3 dan penurunan rata-rata hari persediaan dari 105 hari menjadi 120 hari menyebabkan penjualan meningkat dari Rp. 11.133.560 menjadi Rp. 15.568.828
  3. Bulan Maret : Rata – rata hari persediaan terjual adalah 81 hari berada dibawah standar rasio rata – rata persediaan yaitu 90 hari. Hal ini menunjukkan bahwa pada bulan Maret telah terdapat efektivitas kegiatan penjualan busana muslim di PT. Tata Busana. Selain itu kenaikan perputaran persediaan dari 0,3 menjadi 0,382 dan penurunan rata-rata hari persediaan dari 93 hari menjadi 81 hari menyebabkan penjualan meningkat dari Rp. 15.568.828 menjadi Rp. 17.254.000
  4. Bulan April : Rata – rata hari persediaan terjual adalah 76 hari berada dibawah standar rasio rata – rata persediaan yaitu 90 hari. Hal ini menunjukkan bahwa pada bulan April telah terdapat efektivitas kegiatan penjualan busana muslim di PT. Tata Busana. Selain itu kenaikan perputaran persediaan dari 0,382 menjadi 0,392 dan penurunan rata-rata hari persediaan dari 81 hari menjadi 76 hari menyebabkan penjualan meningkat dari Rp. 17.254.000 menjadi Rp. 19.380.600
  5. Bulan Mei : Rasio perputaran persediaan mengalami penurunan dari 0,392 menjadi 0,283 dan rata – rata hari persediaan terjual meningkat dari 76 hari menjadi 109 hari. Rata – rata hari persediaan di bulan Mei sebesar 109 hari, lebih besar dari standar rasio rata – rata persediaan bulan Mei sebesar 60 hari. Hal ini disebabkan karena persediaan mengalami penambahan yang lebih besar dari bulan-bulan sebelumnya dalam rangka persiapan bulan Ramadhan dan persiapan Hari Raya Idul Fitri. Efektivitas penjualan busana muslim tetap baik, hal ini ditunjukkan dengan meningkatnya penjualan dari Rp. 19.380.600 menjadi Rp. 23.683.300
  6. Bulan Juni : Rasio perputaran persediaan mengalami kenaikan dari 0,283 menjadi 0,285 dan rata – rata hari persediaan terjual menurun dari 109 hari menjadi 101 hari. Hal ini dibuktikan dengan adanya Efektivitas dalam penjualan busana muslim (penjualan meningkat dari Rp. 23.683.300 menjadi Rp. 30.175.000). Rata – rata hari persediaan di bulan Mei sebesar 109 hari, lebih besar dari standar rasio rata – rata persediaan bulan Mei sebesar 60 hari. Hal ini disebabkan karena sisa persediaan bulan Mei dalam rangka persiapan bulan Ramadhan dan persiapan Hari Raya Idul Fitri masih besar.
  7. Bulan Juli : Rasio perputaran persediaan mengalami kenaikan dari 0,285 menjadi 0,709 dan rata – rata hari persediaan terjual menurun dari 101 hari menjadi 44 hari. Efektivitas penjualan busana muslim pada bulan ini terlihat sangat jelas (penjualan meningkat pesat dari Rp. 30.175.000 menjadi Rp. 60.410.400). Rata – rata hari persediaan di bulan Juni sebesar 44 hari, lebih besar dari standar rasio rata – rata persediaan bulan Mei sebesar 45 hari. Hal ini disebabkan karena sisa persediaan bulan Juni dalam rangka persiapan bulan Ramadhan dan persiapan Hari Raya Idul Fitri masih ada
  8. Bulan Agustus : Rasio perputaran persediaan mengalami kenaikan dari 0,709 menjadi 0,793 dan rata – rata hari persediaan terjual menurun dari 44 hari menjadi 33 hari. Dalam bulan ini, meskipun rata – rata hari

persediaan sebesar 33 hari jauh lebih kecil dari standar rasio rata – rata persediaan bulan Agustus sebesar 90 hari, tetapi telah terjadi penurunan penjualan yang sangat besar dari Rp. 60.410.400 menjadi Rp. 39.354.000. Hal ini disebabkan sisa persediaan bulan Juli dalam rangka bulan Ramadhan dan persiapan Hari Raya Idul Fitri sudah mulai berkurang serta tidak ada penambahan stock persediaan busana muslim pada bulan Agustus

9. Bulan September : Rasio perputaran persediaan mengalami penurunan dari 0,793 menjadi 0,508 dan rata – rata hari persediaan terjual meningkat dari 33 hari menjadi 59 hari. Rata – rata hari persediaan di bulan September sebesar 59 hari lebih kecil dari standar rasio rata – rata persediaan bulan September sebesar 90 hari, akan tetapi tingkat penjualan mengalami penurunan dari Rp. 39.354.000 menjadi Rp. 16.841.400. Hal ini disebabkan karena konsumen mengurangi pembelian busana muslim seiring dengan telah usainya Hari Raya Idul Fitri
10. Bulan Oktober : Rasio perputaran persediaan mengalami penurunan dari 0,508 menjadi 0,409 dan rata – rata hari persediaan terjual meningkat dari 59 hari menjadi 73 hari. Rata – rata hari persediaan di bulan Oktober sebesar 73 hari lebih kecil dari standar rasio rata – rata persediaan bulan Oktober sebesar 90 hari. Pada bulan Oktober terdapat adanya efektivitas dalam penjualan busana muslim (penjualan meningkat dari Rp. 16.841.400 menjadi Rp. 23.151.400). Hal ini juga disebabkan karena pada bulan Oktober terdapat Hari Raya Idul Adha
11. Bulan November : Rasio perputaran persediaan mengalami penurunan dari 0,409 menjadi 0,398 dan rata – rata hari persediaan terjual tidak berubah tetap sebesar 73 hari. Rata – rata hari persediaan di bulan November sebesar 73 hari lebih kecil dari standar rasio rata – rata persediaan bulan November sebesar 90 hari. Pada bulan November terdapat adanya efektivitas dalam penjualan busana muslim (penjualan meningkat dari Rp. 23.151.400 menjadi Rp. 26.823.000). Hal ini juga disebabkan karena pada bulan November terdapat sedikit penambahan stock persediaan busana muslim
12. Bulan Desember : Rasio perputaran persediaan mengalami penurunan dari 0,398 menjadi 0,39 dan rata – rata hari persediaan terjual meningkat dari 73 hari menjadi 79 hari. Meskipun rata – rata hari persediaan di bulan Desember sebesar 79 hari lebih kecil dari standar rasio rata – rata persediaan

bulan Desember sebesar 150 hari, tetapi tingkat penjualan mengalami penurunan dari Rp. 26.823.000 menjadi Rp. 24.456.000. Hal ini disebabkan karena tidak ada penambahan stock persediaan busana muslim pada bulan Desember.

## V. PENUTUP

### 5.1. Kesimpulan

1. Persediaan barang di PT. Tata Busana cukup variatif setiap bulannya. Di beberapa bulan menjelang Ramadhan, Hari Raya Idul Fitri dan Hari Raya Idul Adha, (bulan Mei, Juni, Juli dan November) persediaan yang di sediakan menjadi lebih banyak dari bulan-bulan sebelumnya. Disisi lain tidak dilakukan penambahan persediaan barang seperti pada bulan Agustus dan Desember dikarenakan kondisi pasar masih tidak terlalu ramai.
2. Penjualan setiap bulannya pada PT. Tata Busana juga cukup variatif, hal ini dikarenakan kondisi pasar busana muslim yang tidak menentu. Di bulan Juni, Juli, dan November mengalami kenaikan dikarenakan pada bulan-bulan tersebut menjelang bulan Ramadhan, Hari Raya Idul Fitri dan Hari Raya Idul Adha. Disisi lain Penjualan pada bulan Agustus, September dan Desember mengalami penurunan dikarenakan pada bulan-bulan tersebut kondisi pasar busana muslim tergolong sepi.
3. Hasil penghitungan perputaran persediaan setiap bulannya di PT. Tata Busana hampir cukup ideal terkecuali pada bulan Mei, Juni dan Juli yang tidak ideal dikarenakan pada bulan-bulan tersebut merupakan bulan yang memiliki persediaan yang lebih besar dibandingkan dengan bulan-bulan lainnya.
4. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan maka semakin tinggi pula tingkat penjualannya. Hal ini juga terjadi PT. Tata Busana, terkecuali pada bulan-bulan Mei, Agustus, Oktober dan November. hal ini disebabkan oleh banyak faktor, yaitu persediaan yang menumpuk, adanya hari – hari besar umat muslim dan penjualan yang sedikit dibandingkan dengan persediaan yang ada.

### 5.2. Saran

1. Pada saat pemilihan produk sebaiknya disesuaikan dengan karakter masing-masing konsumen, agar tidak terjadi penumpukan persediaan barang.

2. Sebaiknya persediaan untuk setiap bulannya tidak melebihi batas yang telah di standarkan oleh PT. Tata Busana setiap bulannya, agar mencapai hasil perputaran persediaan yang ideal.
3. PT. Tata Busana sebaiknya menjaga agar perputaran persediaan busana muslim di akhir tahun tidak melebihi batas standar perputaran persediaan yang seharusnya, yaitu 90 hari.
4. Pelayanan terhadap konsumen harus terus ditingkatkan agar konsumen merasa nyaman berbelanja di PT. Tata Busana sehingga dapat meningkatkan penjualan setiap bulannya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Alexandri, Benny dan Linna Ismawati. 2005. Prinsip – Prinsip Manajemen Keuangan. Jakarta: Salemba Empat
- Amir, M. Taufiq. 2005. Manajemen Ritel. Jakarta: PPM.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2010. Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta: Salemba.
- Jumingan. 2011. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kasmir. 2013. Analisa Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers.
- Maroom, Chairul. 2008. Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang. Jakarta: Grasindo
- Prihadi, Toto. 2011. Analisa Laporan Keuangan. Jakarta: PPM.
- Rangkuti, Freddy. 2006. Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Sartono, Agus. 2009. Manajemen Keuangan : Teori dan Aplikasi. Yogyakarta: BPFE
- Swastha, Basu. 2010. Manajemen Penjualan. Yogyakarta: BPFE.
- Tampubolon, Manahan P. 2013. Manajemen Operasional. Jakarta: Mitra Wacana Media