

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

UD Jago Jaya berdiri pada tahun 2017, didirikan oleh Niko Hardian yang sekarang menjadi pemilik tunggal perusahaan ini, bertempat di Dusun Doropayung, Rt/Rw : 03/03 Desa Doroampel Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung. Berawal dari membeli perabotan rumah di salah satu toko gerabah besar di sekitar area Kabupaten Tulungagung bapak Niko ini tujuan awalnya membeli beberapa alat rumah tangga dan di salah satu sudut toko melihat pasah brambang yang harganya itu lumayan mahal dan beliau berfikir bahwa beliau bisa membuatnya, akhirnya sesampainya di rumah beliau mendiskusikan hal tersebut kepada istrinya karena beliau berfikir bahwa dari pada cari uang sampai luar negeri dengan menjadi TKI lebih baik membuat usaha yang bisa di kerjakan sewaktu-waktu. Akhirnya setelah berdiskusi Bapak Niko memutuskan untuk mencoba membuat pasah brambang dengan bahan dan alat seadanya dan akhirnya hasilnya cukup memuaskan selanjutnya beliau membuat alat-alat sendiri karena alat yang di butuhkan jika di beli di toko harganya cukup mahal dan mulailah membuat pasah brambang awalnya membuat 1 kodi, dan di pasarkan di pasar-pasar tradisional dekat rumahnya, dan ternyata laku keras akhirnya beliau memutuskan untuk fokus berbisnis menjual pasah brambang, pada awalnya banyak kendala yang di alami karena masih tergolong baru dalam usaha ini yaitu hujan, ketika kayu sebagai bahan baku pasah brambang basah dan ternyata

tumbuh jamur sehingga tidak dapat di gunakan atau harus di keringkan terlebih dahulu, setelah beberapa kendala terlewati usaha pasah brambang ini mulai berkembang di buktikan dengan semakin banyak pesanan dan bertambahnya karyawan yang awalnya belum memiliki karyawan dan menambah satu karyawan , karena usaha pasah brambang semakin melejit Bapak Niko berinovasi dengan membuat talenan dan kastok sampai sekarang beliau mengaku tidak pernah memili stok karena melayani pesanan yang lumayan banyak dan jumlah karyawan sekarang mencapai 5 orang , semakin hari pesanan semakin meningkat rata-rata dapat memproduksi 1500 pasah brambang dalam satu bulan dan untuk talenan 2000-2500 dalam sebulan serta kastok mencapai 1000 dalam satu bulan itu jika bulan-bulan biasa , tapi jika masuk bulan-bulan yang banyak hajatan produksi akan bertamabah. Untuk sekarang produk dari Usaha dagang jago jaya ini sudah mencakup sejawa bali serta pulau kalimantan karena mereka memiliki pelanggan setia yang rutin memesan setiap bulannya dan di distribusikan kepada pedagang-pedagang kecil.

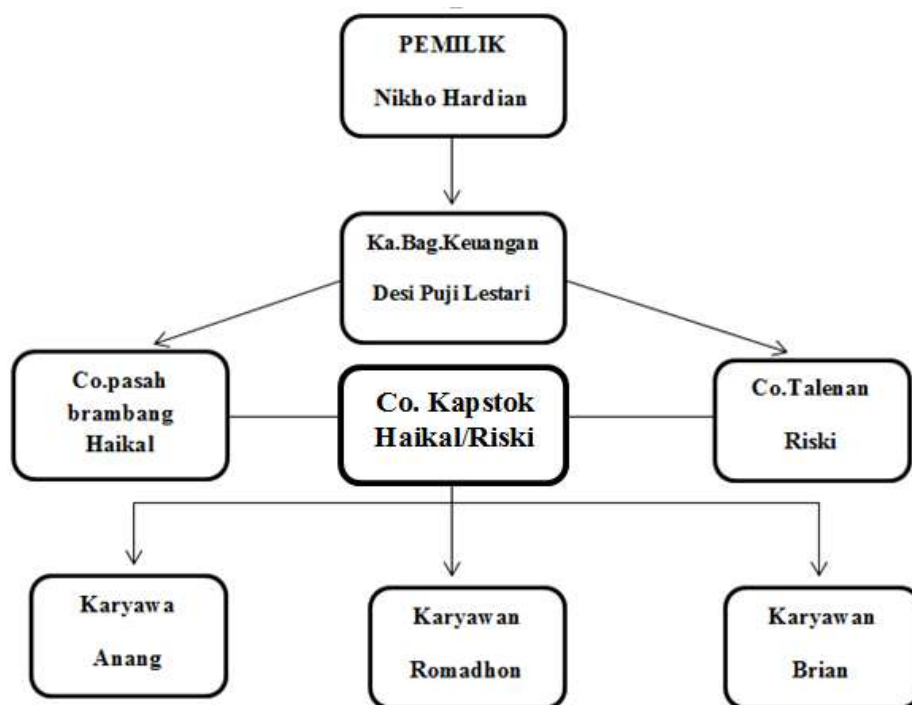
Untuk modal dan omset nya Bapak Nikho selaku pemilik dan pendiri perusahaan Jago Jaya ini mengaku menggunakan modal pertama yaitu Rp. 10.000.000 modal tersebut adalah tabungan ketiaka beliau bekerja di luar negeri dan sekarang beliau mengaku omset dari perusahaanya bisa mencapai Rp. 30.000.000 – Rp. 50.000.000 per bulannya dan untuk saat ini perusahaan Jago Jaya sudah memiliki 5 karyawan tetap dan 10 karyawan tidak tetap,karyawan

tidak tetap di pekerjaan saat musim-musim tertentu dan ketika pesanan membludak.¹

1. STRUKTUR UD JAGO JAYA

Gambar 4.1

Struktur UD Jago jaya



Sumber : Perusahaan Jago jaya, di olah Oleh Peneliti,2020

Dalam struktur Perusahaan Jago Jaya Pemilik perusahaan bapak Nikho Herdian yang memimpin di bawahnya adalah Kepala Bagian Keuangan yaitu Ibu Desi Puji Lestari, selanjutnya pada bagian kepala produksi untuk pasah brambang di pimpin oleh bapak Haikal sedangkan kepala produksi talenan di pimpin bapak Riski untuk Kepala bagian Talenan dan pasah brambang ini merangkap juga sebagai

¹ Hasil wawancara dengan Bapak Niko pada tanggal 10 Februari jam 14.50

Kepala bagian produksi kapstok karena kapstok sendiri untuk pesanan masih mininm jadi keduanya bergantian untuk menghandle kapstok juga, selanjutnya untuk pengrajin perusahaan Jago Jaya memiliki pengrajin berjumlah 3 orang yakni Bapak Anang, Bapak Romadhon dan Bapak Brian semua pengrajin ini di bagi tugas setiap harinya mengerjakan pesanan sehingga tidak ada bagian khusus jadi setiap hari pengrajin berputar mengerjakan yang bebrbeda misal Bapak Anang hari ini mengerjakan pesanan pasah brambang dan Bapak Romadahon mengerjakan talenan maka hari selanjutnya begitu bergantian sehingga ketika satu pengrajin ada yang tidak masuk makan pengrajin lain bisa menggantikan karena sudah bisa mengerjakan smuanya

2. DATA INFORMAN

Peneliti datang ke UD jago Jaya untuk melakukan penelitian dan melakukan wawancara pada pemilik, Bagian keuangan serta konsumen berikut adalah sedikit data pribadi dari informan tersebut :

a. Nama : Nikho Hardian (Pemilik Ud jago jaya)

Alamat : Ds.Doroampel, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung

Agama : Islam

Usia : 29

b. Nama : Desi Puji Lestari(Kepala bagian Keuangan)

Alamat : Ds.Doroampel, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung

Agama : Islam

Usia : 27

c. Nama : Srikah (Konsumen)

- Alamat : Ds.Doroampel, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung
- Agama : Islam
- Usia : 45
- d. Nama : Ibu Wiwik (Konsumen)
- Alamat : Ds.Ngunut, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung
- Agama : Islam
- Usia : 47
- e. Nama : Ernanto (Konsumen)
- Alamat : Ds.Jabalsari, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung
- Agama : Islam
- Usia : 23

A. PAPARAN DATA PENELITIAN

Dalam hal ini penulis memaparkan temuan-temuan yang berkaitan dengan fokus penelitian pada skripsi ini. Fokus penelitian yang ada dalam penulisan ini ada 3 poin yaitu :

1. Paparan tentang Pengelolaan Piutang pada Usaha Jago Jaya

Di sini kami melakukan wawancara kepada Kepala Bagian Keuangan UD Jago Jaya yaitu ibu Desi Puji Lestari yang merupakan istri dari pemilik ,kami menanyakan mengenai pengelolaan piutang yang di lakukan dan begini lah jawabannya.

“jadi untuk piutang itu saya memang dari dulu membebaskan konsumen saya membeli dengan kredit mbak karena kan dulu untuk memikat konsumen karena saya termasuk masih baru berbisnis ini jadi berapapun orang beli boleh hutang atau istilahnya kredit terus lambat laun selama hampir kurang lebih 2 thun saya itu kok meraskan semakin hari uang yang saya pegang itu semakin sedikit,sampai-sampai mau buat kulakan itu lo

sulit terus pertama itu masih saya talangin pake uang pribadi suami dan saya tapi lama-lama itu semakin habis uang itu mbak karena banyak yang kredit tapi gak di bayar-bayar di situ akhirnya saya mulai tanya-tanya ke temen yang bisnis juga dan saya dapat berbagi masukan akhirnya saya terapkan dan alhamdulillah sudah 3 bulan berjalan sudah mulai membaik”.²

Ketika kami berbincang mengenai usaha dagang yang kurang lebih baru 3 tahun berdiri ini kami sedikit demi sedikit mengulik tentang sistem pembayaran yang di berikan oleh UD Jago Jaya kepada konsumennya dan di sini kami mendapati bahwasannya ada beberapa sistem pembayaran yaitu tunai dan kredit ,untuk pembayaran kredit awalnya UD Jago jaya membebaskan konsumennya untuk memilih sistem pembayaran yang di kehendaki akan tetapi 2 tahun berjalan beliau merasakan bahwa semakin hari kas yang di dapatkan untuk berjualan keesokan harinya malah terus berkurang sehingga dalam 3 bulan terakhir beliau mencoba mencari cara agar piutang dapat di tekan sehingga proses produksi bisa terus berjalan. Akirnya setelah bertanya-tanya kepada sahabat serta teman yang lebih mengerti tentang bisnis beliau memutuskan untuk sistem pembayaran kredit UD jago Jaya memberikan persyaratan-persyaratan khusus agar bisa melakukan pembayaran dengan sistem ini antara lain, untuk sistem pembelian kredit minimal 500pcs barang. Jadi pembeli berhak memilih sistem pembayaran jika yang di beli pada satu kali transaksi itu adalah 500pcs boleh campur barang apa saja. Yang kedua yaitu harus memberikan uang muka minimal 10% dari total barang yang di beli, selanjutnya adalah pemberian bonus jika pelunasan di lakukan sebelum jatuh tempo,

² Hasil wawancara dengan ibu desi tanggal 10 Februari pukul 15.00

persyaratan lain juga pemberian waktu jatuh tempo berkisar antara 30-45 hari.

Tidak sampai di situ saja saya juga mencoba mencari tahu dari sisi konsumen dan saya mengambil 3 konsumen secara acak untuk saya wawancarai, saya menanyakan tentang sistem pembayaran kredit yang diberikan UD Jago Jaya sebelum menerapkan persyaratan dan sesudah menerapkan persyaratan inilah jawaban dari konsumen A adalah Ibu Wiwik, dan tanggapannya

“iya mbak jadi saya itu sudah satu tahun langganan di rumahnya pak Nikho itu karena barang-barangnya murah dan juga kualitasnya bagus, dulu saya sering melakukan pembayaran kredit karena saya itu kan jualnya ke pasar-pasar mbak jd kalau mau ambil banyak ke suplier itu harus modal banyak setelah itu saya ketemu pak Nikho ini yang ternyata pembayarannya boleh di angsur jadi saya selalu ambil ke beliau, sekali ambil itu sampai 300pcs karena langsung saya distribusikan di pasar-pasar sekitar Tulungagung sini, terus alhamdulillah saya itu tidak pernah telat bayarnya jadi misal kalau jatuh tempo 30 hari gitu ya, saya itu bisanya dari ambil 15 hari kemudian sudah saya lunasi, jadi saya juga enak ambil di situ karena sudah percaya dan saya kan juga tertib, terus Desember tahun 2019 kemarin Pak Nikho itu bilang kalau pembayaran secara kredit sekarang ada beberapa persyaratannya antara lain itu minimal harus order 500pcs barang di situ sebenarnya saya kaget tapi namanya juga peraturan baru ya saya terima soalnya ada bonus juga kalau mbayarnya itu kurang dari jatuh tempo ada potongan harga lagi. Kalau menurut saya pribadi itu gak masalah sih mbak karena saya juga selalu tertib bayarnya jadi misal di berikan syarat seperti itu insyaallah masih bisa gitu.”³

Jadi, menurut Ibu Wiwik beliau sudah satu tahun lebih berlangganan di UD Jago Jaya ini dengan cara membayar kredit dan beliau mengaku selalu tepat waktu untuk membayarkan hutangnya, dan ketika UD Jago Jaya menerapkan persyaratan tersebut beliau mengaku sedikit kaget akan tetapi

³ Hasil wawancara dengan ibu Wiwik tanggal 26 Februari pukul 10.00

beliau tidak keberatan karena beliau merasa akan tetap sanggup membayar hutang tepat waktu.

Di sini kami juga menanyakan hal yang sama kepada konsumen B yaitu Mbak Adelia dan beginilah pemaparan beliau

“saya itu sudah 2 tahun mbak langganan di sini akan tetapi saya memang tidak melakukan transaksi secara kredit karena menurut saya akan jadi beban buat saya juga, dan kan saya itu jualannya lewat online ngecer jadi setiap order barang itu saya gak banyak-banyak banget jadi dengan modal saya secukupnya itu masih bisa membeli beberapa kodi begitu, kalau untuk yang sekarang jika jadi ada persyaratannya menurut saya sih sah-sah saja ya karena kan untuk mengendalikan agar org yang membeli secara kredit itu bisa berkurang dan pasti saya rasa dampaknya juga besar ke UD jago jaya ini mbak”.⁴

Menurut Mbak Ernanto beliau menerima saja atas persyaratan yang dilakukan UD Jago jaya sekarang, karena menurutnya itu untuk memangkas piutang dan juga beliau tidak keberatan karena selama menjadi pelanggan UD Jago jaya beliau belum pernah melakukan transaksi kredit karena barang yang di beli tidak terlalu banyak hanya beberapa kodi saja, sehingga beliau setuju saja jika kebijakan itu diterapkan.

Di sini kami juga menanyakan pertanyaan yang sama kepada Konsumen C yaitu Ibu Srikah tentang sistem pembayaran kredit dan tanggapan setelah di berikan syarat untuk dapat menggunakan sistem pembayaran kredit tersebut beginilah jawaban dari Ibu Srikah

“saya baru langganan ambil barang ke Pak Nikho itu baru 7 bulanan mbak, dulu saya waktu pertama ambil itu hanya 2-3 kodi saja setelah itu saya setorkan di toko gerabah saudara saya yang ada di surabaya setelah itu saudara saya minta di kirim lagi 20 kodi akan tetapi meminta pembayarannya secara kredit saat itu saya belum mengetahui kalau di pak Nikho itu bisa melakukan transaksi secara kredit akhirnya saya

⁴ Hasil wawancara dengan mbak Ernanto tanggal 27 pukul 16.00

memberanikan untuk tanya ke Pak Nikho dan ternyata memang boleh melakukan pembayaran secara kredit akhirnya disitu saya langsung ambil 20 kodi dan hanya membayar dp sebagian,selama beberapa bulan berjalan pembayaran lancar akan tetapi 3 bulan ke belakang ini pembayaran untuk melunasi hutang tersendat karena saudara saya itu mbulet sampai pernah saya tambel pake uang saya sendiri, terus desember kemarin ngomong ke saya kalau sekarang ada syarat lain sebagainya saya memaklumi dan setuju saja karena saya juga sadar beberapa kali ini terlambat membayarkan hutang saya jadi saya juga tetap setuju saja dengan keputusan beliau.⁵

Dari keterangan Konsumen c bahwa beliau berlangganan juga beberapa bulan dan orderannya lumayan banyak ,lalu beliau juga melakukan transaksi kredit akan tetapi 3 bulan terakhir selalu telat di karenakan pembayaran dari toko juga telat ketika UD Jago jaya menerapkan beberapa persyaratan tersebut beliau menerima dan mengakui serig telat membayarkan sehingga akan tetap menerima beberapa persyaratan yang menjadi kebijakan UD Jago Jaya.

2. Paparan tentang Pengendalian Biaya pada Usaha Dagang Jago Jaya

Selanjutnya setelah selesai membahas tentang pengelolaan piutang pada UD Jago Jaya kami juga menanyakan tentang biaya-biaya yang di keluarkan untuk proses operasional perusahaan sebagai Kepala Keuangan dan begini jawaban beliau.

“biaya-biaya kalau di sini itu ada beberapa mbak kayak biaya bayar listrik,biaya sewa bangunan buat produksi,biaya angkut bahan baku ,biaya gaji karyawan dan lain-lain di sini awal-awal dulu lancar mbak pembayarannya karena terkendala piutang itu lo mbak gak ada pemasukan padahal biaya biaya itu arus kami bayarkan dan sifatnya mendesak, jadi kami sering menggunakan uang pribadi seperti membeli bhan bahu membyar gaji karyawan dan listrik, dari sini saya berdua dengan suami itu mikir banter mbak istilahe ben isok terus produksi , akhire kita meminimalkan biaya-biaya seng gak perlu mbak kayak biaya

⁵ Hasil wawancara dengan ibu Srikah tanggal 29 pukul 15.00

listrik bisa di tekan caranya membungkusnya gak pake pres listrik jadi di plastiki sendiri, terus alat-alat yang mengandung listrik itu kita coba bikin sendiri, dan terakhir untuk biaya sewa yang harusnya 3 ruangan kita coba hanya menyewa 2 ruangan saja”.⁶

Di atas adalah jawaban dari Bu Desi ,beliau menceritakan biaya-biaya apa saja yang di keluarka yaitu antara lain biaya listrik, biaya gaji pengrajin, biaya sewa, biaya angkut bahan baku, dan biaya perawatan mesin dan alat-alat di perusahaan tersebut, lalu saya juga menanyakan apakah dalam pembiayaan ini terdapat kendala dan beliau menjawab sama dengan Bapak Niko yang pertama karena banyaknya piutang yang lama di lunasi sehingga berakibat pada pembayaran biaya ini yang merupakan kendala utama sehingga beliau berkata kadang kami menggunakan uang pribadi untuk menutup pembiayaan yang sifatnya sangat mendesak seperti gaji pengrajin dan biaya listrik sehingga kami pun mencoba melakukan pengendalian biaya agar dapat memangkas biaya yang sebenarnya tidak perlu. beliau juga menjelaskan bagaimana pengendalian biaya yang beliau lakukan sehingga dapat berjalan seperti sekarang yaitu dengan meminimalisir biaya yang kurang di perlukan contohnya dulu saat tahun pertama menjalankan usaha ini beliau menyewa satu gedung kosong dengan 3 sekat yang cukup luas dengan biaya sewa setahun adalah 4 juta, setelah tahun pertama berlalu ternyata sebenarnya tempat atau uang yyang di butuhkan peusahaan ini untuk melakukan produksi adalah 2 sekat sehingga beliau memutuskan pada tahun kedua beliau hanya menyewa 2 sekat dalam satu gedung tersebut dan mendapatkn harga sewa lebih murah yaitu hanya sebesar 2,5juta saja

⁶ Hasil wawancara dengan ibu desi tanggal 10 Februari pukul 15.20

tentunya ini sangat menghemat biaya yang dikeluarkan, selanjutnya untuk biaya angkut beliau mengatakan pada 2 tahun pertama perusahaan ini berdiri beliau menyadari bahwa biaya angkut yang di keluarkan perusahaan ini cukup besar akhirnya beliau mencari penyebabnya dan menemukan solusinya yaitu dengan meminimalkan belanja caranya adalah hanya berbelanja satu kali dalam satu bulan akan tetapi dengan jumlah banyak sehingga dalam satu bulan hanya akan menggunakan biaya angkut satu kali dan ini cukup berhasil setelah di terapkan dan dampaknya cukup terasa, kemudian untuk biaya lain yaitu biaya listrik cara untuk mengendalikannya adalah dengan meminimalkan peralatan listrik untuk produksi, caranya dengan membuat alat yang mirip akan tetapi tidak menggunakan listrik contohnya adalah pengepakan dan pemasangan paku dll. Begitulah penjelasan tentang pengendalian yang telah beliau lakukan dan menurut beliau itu sangat efektif dan sangat terasa dampaknya kepada pengeluaran perusahaan.

3. Paparan tentang Penerapan Efektivitas Arus Kas pada Usaha Jago Jaya

Di sini kami kembali menanyakan terkait laporan arus kas dan begini pemaparan bu Desi

“saya di sini untuk laporan tentang uang-uang itu saya Cuma pakai laporan arus kas sama ,pembukuan kas masuk dan keluar sama laporan pembantupiutang mbak kalau efektivita laporan arus kasnya itu sebelum saya menerapkan tentang piutang dan penekanan biaya itu saya cukup kewalahan karena kas itu bisa di katakan 0 rupiah mbak sedangkan produksi terus berjalan jadi ya tadi kita ngambil uang pribadi dulu, terus semenjak saya menerapkan dua hal tersebut laporan arus kas saya meningkat jadi bisa di bilang sekarang laporan arus kasnya efektif mbak

karena kas yang di terima itu cukup untuk di putar sebagai modal dan malah sekarang bisa menambahkan modal”.⁷

B. Di sini kami bertanya lagi kepada Bu Desi tentang penerapan efektivitas arus kas sebelumnya bu desi tidak terlalu paham akan tetapi kami menjelaskan yang di maksud dengan efektivitas arus kas itu seperti apa, akhirnya beliau mulai paham dan menjelaskan sebisa beliau . beliau berkata bahwa untu laporan arus kas di UD Jago Jaya ini hanya sebuah laporan arus kas sederhana yang pernah beliau pelajari saat sma dan tentunya dengan bantuan temannya yang lebih paham jadi di dalam perusahaan ini ada banyak laporan antara lain laporan piutang,laporan penerimaan kas, laporan pengeluaran kas dan laporan arus kas. Kata beliau untuk laporan piutang itu di dalamnya memuat tentang siapa yang memiliki piutang,berapa piutangnya dan kapan akan di bayarkan sesuai perjanjian. Yang kedua adalah laporan penerimaan kas yaitu laporan yang berisi tentang segala pemasukan kas baik hasil penjualan maupun pelunasan piutang, selanjutnya adalah pengeluaran kas yaitu berisi tentang segala sesuatu yang hubungannya dengan keluarnya kas cntoh biaya-biaya,pembelian bahan baku, pajak dll.sedangkan yang terakhir adalah lporan arus kas yang di dalamnya terdapat penerimaan kas, pengeluaran kas ,jumlah piutang, jumlah hutang yang nantinya total tersebut di akui sebagai pendapatan atau keuntungan yang di peroleh dalam satu

⁷ Hasil wawancara dengan ibu desi tanggal 10 Februari pukul 15.40

periode laporan keuangan arus kas. Untuk efektivitas arus kas beliau berkata bahwa semua kas yang di terima akan langsung di alokasikan kembali untuk belanja dan biaya-biaya yang di butuhkan sehingga kas tersebut akan terus di putar untu membeli bahan baku untuk membuat produk dan beliau juga berkata karena piutang yang mampet pada t2 tahun sebelum sekarang beliau mengaku bahwa untuk membeli bahan baku sangat sulit sehingga terkadang proses produksi berhenti sampai menndapatkan uang untuk dapat di putar pembelian bahan baku begitu jelasnya.

C. TEMUANN PENELITIAN

1. Temuan Pengelolaan Piutang pada Perusahaan Jago jaya

Berdasarkan paparan diatas di jelaskan ada 3 faktor temuan penelitian tentang Pengelolaan piutang dalam perusahaan Jago Jaya

Pertama, di karenakan perusahaan ini tergolong masih baru dan cara untuk promosi agar mendapatkan konsumen adalah dengan cara merian pilihan sistem pembayaran yaitu kredit sehingga lambat laun ternyata sistem pembayaran kredit pada perusahaan Jago Jaya di nilai kurang efektif dikarenakan banyaknya konsumen yang tidak bisa melunasi piutang dalam tempo yang telah di sepakati.

Kedua, perusahaan Jago Jaya berusaha mengelola piutang dengan sebaik mungkin dengan cara memberikan aturan dan syarat-syartha kepada konsumen jika menginginkan sistem pembayaran kredit, antara lain

minimum pembelanjaan, pemberian diskon jika melunasi piutang sebelum jatuh tempo, perjanjian di atas materai, dan pemberian sanksi jika melampaui batas jatuh tempo yang telah ditetapkan.

Ketiga, setelah perusahaan Jago Jaya menerapkan pengelolaan piutang dapat dilihat dalam beberapa bulan terakhir piutang menurun dan banyak konsumen yang melunasi piutang sebelum jatuh tempo.

2. Temuan Pengendalian Biaya pada Perusahaan Jago Jaya

Berdasarkan paparan di atas dijelaskan ada 3 faktor temuan penelitian tentang Pengendalian biaya dalam perusahaan Jago Jaya.

Pertama, karena akibat dari adanya pengelolaan piutang yang tidak baik sehingga kas yang didapat perusahaan tidak menentu sehingga mengakibatkan pembayaran biaya yang wajib dibayarkan terkendala.

Kedua, karena hal pengelolaan piutang yang tidak baik akhirnya perusahaan Jago Jaya berinisiatif mencoba mengendalikan biaya di dalam perusahaannya antara lain dengan cara memangkas biaya yang dapat ditekan dan penggunaannya tidak terlalu penting dan berlebihan contohnya alat listrik yang dapat diganti dengan tenaga manusia, pengurangan karyawan yang tidak aktif dll.

Ketiga, setelah melakukan pengendalian biaya dalam beberapa bulan operasional perusahaan dapat dimaksimalkan dengan biaya yang

lebih mini dan efektif sehingga berakibat terhadap pemaksimalan keuntungan bagi perusahaan.

3. Temuan Penerapan Efektivitas Laporan Arus Kas pada Perusahaan Jago jaya

Berdasarkan paparan diatas di jelaskan ada beberapa temuan penelitian tentang penerapan efektivitas laporan arus kas dalam perusahaan Jago Jaya

Pertama, untuk laporan arus kas di perusahaan Jago Jaya ini hanya sebuah laporan arus kas sederhana yang pernah di pelajari saat sma ,jadi di dalam perusahaan ini ada banyak laporan antara lain laporan piutang,laporan penerimaan kas, laporan pengeluaran kas dan laporan arus kas. untuk laporan piutang itu di dalamnya memuat tentang siapa yang memiliki piutang,berapa piutangnya dan kapan akan di bayarkan sesuai perjanjian. laporan penerimaan kas yaitu laporan yang berisi tentang segala pemasukan kas baik hasil penjualan maupun pelunasan piutang, selanjutnya adalah pengeluaran kas yaitu berisi tentang segala sesuatu yang hubungannya dengan keluarnya kas contoh biaya-biaya,pembelian bahan baku, pajak dll.sedangkan yang terakhir adalah laporan arus kas yang di dalamnya terdapat penerimaan kas, pengeluaran kas ,jumlah piutang, jumlah hutang yang nantinya total tersebut di akui sebagai pendapatan atau keuntungan yang di peroleh dalam satu periode laporan keuangan arus kas.

Kedua, Untuk efektivitas arus kas dalam perusahaan Jago Jaya bahwa semua kas yang di terima akan langsung di alokasikan kembali untuk belanja dan biaya-biaya yang di butuhkan sehingga kas tersebut akan terus di putar untuk membeli bahan baku untuk membuat produk dan juga karena piutang yang yang terus tertunggak pada tahun-tahun sebelumnya ,untuk membeli bahan baku sangat sulit sehingga terkadang proses produksi berhenti sampai menndapatkan pengembalian uang untuk dapat di putar pembelian bahan baku dan biaya lainnya.