

ANALISIS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP EFISIENSI PERSEDIAAN BARANG PADA PT. SURYA CAKRA DI SURABAYA

Adhista Rindasari Ardian*

ABSTRAK

Populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah PT. Surya Cakra Surabaya, yang bergerak dibidang distributor dalam penyediaan barang dagang komputer, print, tinta, dll. Sedangkan sampel yang diambil adalah data – data yang terkait pada Penerapan Sistem Pengendalian Intern terhadap efisiensi Persediaan barang pada PT. Surya Cakra Surabaya.

Internal control dapat didefinisikan sebagai sistem pengendalian intern yang meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran – ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pengendalian atas kegiatan perusahaan adalah untuk memastikan apakah suatu kegiatan yang berjalan dapat mencapai tujuan yang diterapkan, agar penyimpangan – penyimpangan yang terjadi secepat mungkin dapat diketahui dan diperbaiki.

Dalam upaya meningkatkan keuntungan, perusahaan berusaha meningkatkan penjualan dengan menyediakan barang – barang yang dibutuhkan oleh pelanggan, kondisi ini tentunya harus menjadi perhatian perusahaan karena tanpa adanya pengendalian yang memadai, peningkatan penjualan, yang diikuti dengan peningkatan persediaan barang yang tak terkontrol justru akan bertentangan dengan tujuan perusahaan untuk meningkatkan keuntungan. Dengan meningkatnya penjualan, maka perusahaan dihadapkan pada resiko yang menyertai akibat meningkatnya kebutuhan akan barang, seperti : kerugian karena tidak adanya persediaan, berbagai kendala dalam proses pengiriman ke Surya Cakra, penentuan tenggang waktu / *lead time*, serta berbagai kekecewaan akibat dari ketidakpuasan pelanggan.

*Adhista Rindasari Ardian adalah mahasiswa pada Sekolah Tinggi Ekonomi Mahardhika

Pengendalian persediaan seperti pengendalian operasional lainnya, baik pengendalian administrasi maupun pengendalian akuntansi, terlebih yang menyangkut perbaikan sistem dan prosedur, sedangkan dokumen yang digunakan adalah data *out-standing*, data stock barang, surat PO (*Purchase Order*), lampiran AO (*Acceptance of Order*), surat jalan dan dokumen DO (*Delivery Order*), struktur organisasi dan penempatan karyawan sesuai dengan tugas dan tanggung jawab sangat diperlukan untuk mendukung tujuan perusahaan.

Keywords : Pengendalian intern, Efisiensi, Persediaan Barang

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Persaingan dalam dunia usaha semakin meningkat, baik itu usaha dalam bidang dagang jasa maupun manufaktur. Perusahaan yang bergerak dibidang jasa kegiatan utamanya adalah menyalurkan jasa, dalam perdagangan kegiatan utama adalah membeli barang kemudian menjual barang lagi tanpa mengolahnya terlebih dahulu sedangkan perusahaan manufaktur atau industri kegiatan utamanya adalah mengolah bahan baku menjadi barang jadi yang siap untuk dijual. Persaingan antara perusahaan yang meningkat itu ditandai dengan banyak berdirinya perusahaan baru yang berusaha menciptakan produk baru atau bahkan meniru produk yang telah ada serta menetapkan harga yang terjangkau oleh konsumen, hal ini tidak saja terjadi pada perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur tetapi juga dialami oleh perusahaan jasa. Sehingga jika suatu perusahaan ingin tetap mempertahankan eksistensinya maka harus mampu menganalisis lingkungan usahanya baik itu lingkungan eksternal maupun lingkungan internal.

Dengan melihat perkembangan dunia dan persaingan bisnis yang sangat ketat, mengharuskan setiap perusahaan untuk mempunyai sistem pengendalian yang cukup memadai begitu juga dengan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan khususnya dalam menyediakan barang.

Persediaan barang secara umum menunjukkan barang – barang yang dibeli dan dimiliki untuk dijual kembali.

Tujuan dan sasaran perusahaan diantaranya adalah mencapai keuntungan yang maksimal, keuntungan perusahaan diperoleh dari aktivitas penjualan, dalam pelaksanaan aktivitas penjualan diperlakukan sistem – sistem yang berguna untuk memberikan andil bagi pelaksanaan pengendalian di dalam perusahaan. Karena sistem pengendalian dirancang agar operasi perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

Untuk mencapai tujuan perusahaan maka diperlakukan sistem pengendalian intern yang efektif dan efisien, keefektifan dan keefisienan diperlukan untuk mempercepat operasional kerja serta meminimalkan besarnya biaya yang timbul dari menentukan *lead time* (tenggang waktu), proses order barang, pengangkutan barang, penerimaan barang, penjualan barang hingga sampai dengan saat pengiriman barang ke tangan pelanggan. Keefektifan dan keefisienan adalah semacam strategi atau prosedur kerja yang cepat dan tepat dalam usaha untuk mencapai tujuan perusahaan.

Pengendalian intern yang ada di perusahaan dibuat agar *job description* setiap orang jelas sehingga tidak terjadi penyalahgunaan tugas kerja. *Job description* merupakan salah satu unsur dalam sistem pengendalian intern yang ada di dalam perusahaan, dengan dibuatnya *job description* akan ada pemisahan otoritas dan tanggung jawab yang jelas sehingga akan meminimalkan suatu penyimpangan ataupun penyelewengan yang mungkin terjadi, dan bagi perusahaan akan dengan mudah untuk mendeteksinya.

Berdasarkan masalah diatas maka perlu dilakukan suatu analisis terhadap sistem pengendalian intern dalam menyediakan barang di

perusahaan. Sistem ini diperlakukan untuk memberikan rekomendasi bagi perbaikan dan menindaklanjuti atas temuan – temuan yang diperoleh sehingga pihak manajemen dapat melakukan perbaikan dalam kegiatan atas fungsi - fungsi yang ada yaitu pada fungsi pembelian dan fungsi penjualan.

Dengan berkembangnya waktu, masalah dari penyediaan barang yang dihadapi oleh PT. Surya Cakra Surabaya adalah :

1. Pengiriman barang ke pelanggan tidak sesuai dengan *schedule* yang dijanjikan sehingga banyak pelanggan yang kecewa.
2. Departemen pembelian kurang bisa menganalisa permintaan produk di pasaran.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka judul skripsi ini adalah :

“ANALISIS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN TERHADAP EFISIENSI PERSEDIAAN BARANG PADA PT. SURYA CAKRA DI SURABAYA”.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

“Bagaimana penerapan sistem pengendalian intern terhadap efisiensi persediaan barang pada PT. Surya Cakra Surabaya?”

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Pengendalian Intern

Pengendalian (*control*) adalah proses mempengaruhi atau mengarahkan aktivitas sebuah obyek, organisasi, atau sistem. Salah satu tujuan sistem informasi akuntansi adalah membantu manajemen dalam mengendalikan sebuah organisasi bisnis. Akuntan dapat membantu mencapai tujuan ini

dengan merancang sistem pengendalian yang efektif dan dengan cara pengkajian sistem pengendalian yang sekarang dipakai untuk menjamin bahwa sistem tersebut beroperasi secara efektif.

Definisi pengendalian intern menurut Krismiaji (2007:218) :
“Pengendalian Intern (*Internal Control*) adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen.”

Pengendalian intern harus dilaksanakan seefektif mungkin dalam suatu perusahaan untuk mencegah dan menghindari terjadinya kesalahan, kecurangan, dan penyelewengan. Di perusahaan kecil, pengendalian masih dapat dilakukan langsung oleh pimpinan perusahaan. Namun semakin besar perusahaan, dimana ruang gerak dan tugas – tugas yang harus dilakukan semakin kompleks, menyebabkan pimpinan perusahaan tidak mungkin lagi melakukan pengendalian secara langsung, maka dibutuhkan suatu pengendalian intern yang dapat memberikan keyakinan kepada pimpinan bahwa tujuan perusahaan telah tercapai.

Definisi struktur pengendalian intern (*Internal Control Structure*) menurut Krismiaji (2007 : 219) adalah kebijakan dan prosedur yang diterapkan untuk memberikan jaminan yang layak bahwa tujuan khusus organisasi akan dicapai. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa struktur pengendalian intern merupakan rangkaian kebijaksanaan dan prosedur yang berfungsi untuk mendukung pencapaian tujuan khusus bagi suatu organisasi.

Efisiensi

Efisiensi terjadi karena adanya suatu kegiatan atau usaha yang dinilai oleh perusahaan atau lembaga telah banyak menghasilkan *resources* namun manfaat yang dirasakan perusahaan sangatlah kecil, maka perusahaan tersebut melakukan peninjauan kembali semua aspek yang ikut serta dalam kegiatan atau usaha tersebut ditutup kemudian diganti dengan kegiatan atau usaha yang lain oleh perusahaan sehingga memberi manfaat yang besar bagi perusahaan.

Guna mendukung pembahasan, penulis akan mengemukakan beberapa pendapat yang berbeda namun memiliki keterkaitan dan tujuan yang sama. Singkatnya menurut Kamus Lengkap Ekonomi (1997 : 149) bahwa : efisiensi adalah rasio atau perbandingan usaha atau kerja yang berhasil, dan seluruh kerja atau pengorbanan yang dikerahkan untuk mencapai hasil tersebut dengan kata lain rasio antara output dan input.

Menurut Miraza (2004 : 55) efisiensi adalah pemakaian biaya atau bentuk pengorbanan lainnya dari setiap komponen pada setiap aktivitas usaha yang berjalan secara wajar. Komponen tersebut meliputi biaya, waktu dan tenaga kerja. Sedangkan Menurut Siagian (2003 : 67) efisiensi adalah perbandingan yang negatif antara input dan output. Negatif karena sumber, alat dan tenaga kerja yang dipergunakan lebih kecil dari hasil yang diperoleh.

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa efisiensi merupakan kemampuan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya untuk memperoleh hasil tertentu dengan menggunakan masukan (input yang serendah – rendahnya) untuk menghasilkan suatu keluaran (ouput), dan juga merupakan kemampuan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dengan benar.

Efisien persediaan diukur dengan besaran nilai *Turn Over Ratio* (TOR) yaitu harga pokok penjualan pertahun dibagi nilai rata – rata persediaan.

Semakin tinggi nilai *Turn Over Ratio*, maka semakin efisien pengelolaan persediaan. Tingkat perputaran persediaan menunjukkan beberapa kali persediaan tersebut diganti dalam arti dibeli dan dijual kembali. Semakin tinggi perputaran persediaan tersebut maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan semakin rendah. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan semakin tinggi pula kemungkinan meningkatnya nilai *return of investment* (ROI). Untuk dapat mencapai tingkat perputaran yang tinggi maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan persediaan secara terus menerus.

Persediaan

Istilah yang digunakan untuk menunjukkan barang – barang yang dimiliki oleh suatu perusahaan akan tergantung pada jenis usaha perusahaan masing-masing.

1. Pengertian Persediaan

Pada setiap tingkat perusahaan, baik perusahaan kecil, menengah, maupun perusahaan besar, persediaan sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan harus dapat memperkirakan jumlah persediaan yang dimilikinya. Persediaan yang dimiliki oleh perusahaan tidak boleh terlalu banyak dan juga tidak boleh terlalu sedikit karena akan mempengaruhi biaya yang akan dikeluarkan untuk persediaan tersebut.

Menurut Prasetya (2006 : 65), “Persediaan adalah suatu aktiva yang meliputi barang – barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam satu periode usaha yang normal, termasuk barang yang dalam pengerjaan / proses produksi menunggu masa penggunaannya pada proses produksi”.

Menurut Stice dan Skousen (2009 : 571), "Persediaan adalah istilah yang diberikan untuk aktiva yang akan dijual dalam kegiatan normal perusahaan atau aktiva yang dimasukkan secara langsung atau tidak langsung ke dalam barang yang akan diproduksi dan kemudian dijual". Kesimpulannya bahwa persediaan merupakan suatu istilah yang menunjukkan segala sesuatu dari sumber daya yang ada dalam suatu proses yang bertujuan untuk mengantisipasi terhadap segala kemungkinan yang terjadi baik karena adanya permintaan maupun ada masalah lain.

Persediaan memiliki beberapa fungsi penting bagi perusahaan, yaitu :

- a. Agar dapat memenuhi permintaan yang diantisipasi akan terjadi.
- b. Untuk menyeimbangkan produksi dan distribusi.
- c. Untuk memperoleh keuntungan dan potongan kuantitas, karena membeli dalam jumlah yang banyak ada diskon.
- d. Untuk hedging dari inflasi dan perubahan harga.
- e. Untuk menghindari kekurangan persediaan yang dapat terjadi karena cuaca, kekurangan pasokan, mutu, dan ketidakpastian pengiriman.
- f. Untuk menjaga kelangsungan operasi dengan cara persediaan dalam proses.

Biaya persediaan terdiri dari seluruh pengeluaran, baik yang langsung maupun yang tidak langsung, yang berhubungan dengan pembelian, persiapan, dan penempatan persediaan untuk dijual. Biaya persediaan bahan baku atau barang yang diperoleh untuk dijual kembali, biaya termasuk harga pembelian, pengiriman, penerimaan, penyimpanan dan seluruh biaya yang terjadi sampai barang siap untuk dijual.

Masalah penentuan besarnya persediaan sangatlah penting bagi perusahaan, karena persediaan memiliki efek langsung terhadap

keuntungan perusahaan. Kesalahan dalam menentukan besarnya investasi (yang ditanamkan) dalam persediaan akan menekan keuntungan perusahaan.

2. Jenis – Jenis Persediaan

Jenis – jenis persediaan akan berbeda sesuai dengan bidang atau kegiatan normal usaha perusahaan tersebut. Berdasarkan bidang usaha perusahaan dapat terbentuk industri (*manufacture*), perusahaan dagang, ataupun perusahaan jasa. Untuk perusahaan industri maka jenis persediaan yang dimiliki adalah persediaan bahan baku (*raw material*), barang dalam proses (*work in process*), persediaan barang jadi (*finished goods*), serta bahan pembantu yang akan digunakan dalam proses produksi. Dan perusahaan dagang maka persediaannya hanya satu yaitu barang dagang.

Untuk dapat memahami perbedaan serta keberadaan dari tiap – tiap jenis persediaan tersebut maka dapat dilihat dari penggolongan persediaan secara garis besar yaitu :

- a. Persediaan bahan baku (*raw material*), merupakan barang-barang yang diperoleh untuk digunakan dalam proses produksi. Beberapa bahan baku diperoleh dari sumber-sumber alam. Akan tetapi lebih sering bahan baku diperoleh dari perusahaan lain yang merupakan bahan baku dari perusahaan lain yang merupakan produk akhir pemasok bahan baku. Sebagai contoh kertas cetak merupakan bahan baku dari perusahaan percetakan. Meskipun istilah bahan baku dapat digunakan secara luas untuk mencakupi seluruh bahan baku yang digunakan dalam produksi, namun sebutan ini sering kali dibatasi untuk barang – barang yang secara fisik dimasukkan dalam produk

yang dihasilkan. Istilah bahan penolong atau pembantu (*factory supplies*) digunakan untuk menyebut bahan tambahan yaitu bahan baku yang diperlukan dalam proses produksi tetapi tidak secara langsung dimasukkan dalam produk.

- b. Barang dalam proses (*goods in process*), yang juga disebutkan pekerjaan dalam proses (*work in process*) terdiri dari bahan baku yang sebagian telah diproses dan perlu dikerjakan lebih lanjut sebelum dijual
- c. Barang jadi (*finished goods*), merupakan produk barang yang telah selesai diproduksi dan menjadi persediaan lebih lanjut sebelum dijual. Untuk persediaan barang setelah jadi atau barang jadi harus dipahami bahwa mungkin saja barang setengah jadi bagi suatu perusahaan merupakan barang jadi bagi perusahaan lain karena proses produksi bagi perusahaan tersebut hanya sampai disitu. Namun dapat saja terjadi barang setengah jadi atau barang jadi bagi suatu perusahaan merupakan bahan baku bagi perusahaan lainnya. Jadi, untuk menentukan apakah persediaan tersebut merupakan bahan baku barang setengah jadi, ataupun barang jadi bagi perusahaan harus dilihat apakah persediaan tersebut sebagai input atau output dari perusahaan atau hasil dari bagian yang mana dari proses perusahaan tersebut.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa persediaan barang dagang tidak berhubungan dengan tingkat penyelesaian seperti pada perusahaan industri, sebab persediaan barang dagang dapat berupa persediaan bahan baku, barang setengah jadi, ataupun barang jadi.

Selain jenis – jenis persediaan yang telah dijelaskan diatas berdasarkan jenis, untuk perusahaan jasa persediaanya secara eksplisit

sulit didefinisikan, namun persediaanya dapat diartikan sebagai besarnya biaya jasa yang meliputi upah dan biaya personalia lainnya yang belum dikeluarkan dalam menangani pemberian jasa.

3. KERANGKA BERFIKIR



Menurut AICPA (*American Institute of Certified Public Accountants*) dalam SAS (*Statement on Auditing Standards*) No. 78 yang terdapat dalam buku Hall Singleton (2007 : 28) menyatakan bahwa “komponen pengendalian internal terdiri dari :

- a. Lingkungan pengendalian
- b. Penilaian resiko
- c. Informasi dan komunikasi
- d. Pengawasan
- e. Aktivitas pengendalian.”

Komponen pengendalian intern menurut AICPA ini merupakan variabel yang akan digunakan oleh penulis untuk menilai sistem pengendalian intern.

Selanjutnya, konsep tersebut akan dikombinasikan dengan persediaan barang dagangan pada PT. Surya Cakra Surabaya untuk dianalisis yang pada akhirnya dapat diketahui apakah pengendalian intern pada PT. Surya Cakra Surabaya sudah cukup efisien atau tidak.

4. METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah persediaan barang dagang pada PT. Surya Cakra Surabaya

Sampel

Sampel adalah merupakan bagian dari populasi yang karakteristiknya mewakili untuk diteliti.

Sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah data persediaan barang dagang pada perusahaan PT. Surya Cakra Surabaya tahun 2015.

Definisi Operasional dan Variabel Penelitian

Definisi Operasional adalah pembatasan akan pengertian dari masing – masing variabel penelitian. Variabel tersebut adalah :

(a) Sistem pengendalian intern

Penerapan adalah suatu tatanan atau aturan – aturan yang dibuat sedemikian rupa untuk dilaksanakan dengan baik.

Sistem pengendalian intern adalah struktur organisasi, metode, dan ukuran untuk menjaga kekayaan organisasi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

(b) Perusahaan barang dagang

Perusahaan barang adalah perusahaan yang kegiatan usahanya melakukan transaksi pembelian barang dagang kemudian untuk dijual kembali tanpa mengubah bentuknya.

(c) Efisiensi persediaan

Efisiensi persediaan adalah strategi persediaan barang yang cermat dan tepat (tepat guna) sehingga menghasilkan sesuatu yang tidak membuang – buang waktu, tenaga dan biaya.

Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menganalisis penelitian ini adalah metode dengan pendekatan kualitatif deskriptif, data tersebut akan dikelompokkan terlebih dahulu kemudian akan diolah. Setelah itu diambil kesimpulan dengan mempertimbangkan dari analisis logis yang didasarkan pada teori – teori yang sudah ada dari kepustakaan. Data kualitatif deskriptif menurut Sugiyono (2012 : 3) adalah metode kualitatif untuk mendapatkan data yang mendalam, suatu data yang mengandung makna. Metode kualitatif secara signifikan dapat mempengaruhi substansi penelitian. Penelitian kualitatif diperoleh melalui penggambaran fakta – fakta atau karakteristik yang sebenarnya. Data yang diperoleh di lapangan di klasifikasikan sesuai dengan kriteria variabel yang telah dijabarkan dalam operasionalisasi variabel sehingga data – data dapat di analisa. Dengan data – data kualitatif penulis dapat mengikuti dan memahami alur peristiwa dan kegiatan yang terjadi di dalam lingkungan perusahaan yang sedang diteliti. Analisis data merupakan tahapan yang sangat penting dalam penelitian ini, dikarenakan analisis data adalah tahap berlangsungnya proses penentuan pengukuhan pendapat dalam sebuah penelitian. Analisis data pada penelitian kualitatif ini dilakukan saat di lapangan dan juga saat peneliti meninggalkan lapangan penelitian.

Data yang telah dianalisa yang diperoleh dari penelaahan, penyusunannya dalam satu – satuan lalu dikategorikan dalam langkah berikutnya, dan tahap akhir yaitu pemeriksaan keabsahan data setelah itu mulai dengan tahap penafsiran data dalam mengolah hasil sementara menjadi teori substantif dengan menggunakan beberapa model tertentu. Hal ini berarti data - data faktor yang berhasil penulis himpun kemudian dibandingkan dengan teori – teori yang berhubungan dengan masalah yang diteliti yaitu sistem informasi akuntansi persediaan dan efektivitas pengendalian internal persediaan barang dagang. Data yang dianalisis kemudian diinterpretasikan untuk mengetahui kesesuaian dengan teori. Selanjutnya, ditarik kesimpulan yang didasarkan teori – teori yang diperoleh dari studi kepustakaan. Kesimpulan inilah yang merupakan masalah yang diteliti.

5. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan dari perumusan masalah serta didukung oleh data yang telah dipaparkan, maka dapat disimpulkan bahwa pada PT. Surya Cakra mengalami hambatan dalam mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan, bahwa departemen pemasaran didalam perusahaan cenderung untuk melakukan penjualan sebanyak – banyaknya dengan menjanjikan pada pelanggan untuk melakukan pengiriman secepat mungkin, tanpa memperdulikan bahwa persediaan telah habis (*stock out*), hal tersebut disebabkan oleh pengendalian beberapa bagian masih lemah, karena ada beberapa bagian yang harus dilakukan tetapi tidak dilakukan. Informasi pengiriman yang diberikan PT. Surya Cakra pada pelanggan seharusnya sesuai dengan kenyataannya yang sebenarnya, serta pada departemen pembelian yang kurang bisa menganalisa terhadap permintaan produk tertentu.

Akibat dari berbagai macam masalah tersebut adalah memaksa departemen pembelian meminta supplier untuk melakukan pengiriman

secepatnya, hal tersebut mengganggu aktivitas karena perputaran pengiriman tidak pada rencana yang telah disepakati bersama, sehingga berdampak pada kekecewaan pelanggan karena waktu pengiriman mundur dari jadwal yang telah dijanjikan oleh PT. Surya Cakra, dan menimbulkan kerugian bagi perusahaan akibat tidak adanya persediaan serta kehilangan pelanggan, karena pelanggan lebih memilih kepada perusahaan lain yang memiliki persediaan banyak dengan harga yang relatif sama.

Agar dapat dicapai suatu sistem pengendalian internal yang baik dan efektif, untuk itu pihak manajemen diharapkan dapat mengevaluasi secara efektif sistem pengendalian intern dalam melakukan persediaan barang. Pemecahan masalah pada PT. Surya Cakra antara lain dengan membenahi sistem persediaan barang dimulai dari bagian :

1. Departemen Pemasaran

Departemen pemasaran seharusnya memberikan informasi pada pelanggan sesuai dengan kenyataan yang ada sehingga tidak memberikan pelayanan yang mengecewakan kepada pelanggan, karena PT. Surya Cakra bisa menepati janji pengiriman barang, dengan kepuasan tersebut akan membuat pelanggan datang untuk membeli lagi, sehingga secara otomatis bisa meningkatkan omset bagi perusahaan.

2. Departemen Pembelian

Hal – hal yang harus diperhatikan oleh departemen pembelian dalam melakukan *reorder*, sebagai berikut :

- a. Harus dilakukan analisis permintaan produk.

PT. Surya Cakra hendaknya menganalisa permintaan produk dipasaran, jika kebutuhan tersebut cenderung banyak maka PT. Surya Cakra harus melakukan order ulang dalam jumlah yang banyak pula, dan begitupun sebaliknya jika permintaan terhadap

produk tertentu sedikit maka order juga dilakukan dalam jumlah yang relatif kecil. Ketika melakukan order ulang PT. Surya Cakra (penjual) tidak boleh salah dalam menganalisis permintaan produk di pasaran, karena order dilakukan setelah dilakukan analisa permintaan barang jika analisa tersebut salah, akan berakibat fatal bahkan merugikan perusahaan.

- b. Biaya – biaya penanganan persediaan dan biaya – biaya yang berkaitan dengan kondisi tidak adanya persediaan (*Cost Handling*). Biaya persediaan pada umumnya merupakan elemen yang paling sukar ditaksir dari model yang bersangkutan. Biaya penyimpanan persediaan (*carrying cost*) adalah semua biaya yang bervariasi dalam kuantitas barang dalam persediaan. Elemen yang penting dari biaya penyimpanan persediaan ini adalah biaya kesempatan (*oportunity cost*) dari dana yang terikat pada persediaan. Bila dinyatakan dengan cara lain biaya ini merupakan kehilangan pendapatan (*revenue cost*) dari dana yang diinvestasikan dalam persediaan bukan dari aktivitas yang menimbulkan pendapatan. Elemen dari biaya penyimpanan persediaan termasuk kenaikan biaya dari produk rusak, pecah, pencurian, keusangan, asuransi, pajak, dan biaya pemanfaatan ruangan. Biaya pemesanan hanya menyangkut biaya – biaya yang bervariasi dengan jumlah order – order yang ditempatkan pada umumnya menyangkut biaya pengolahan order, dan biaya tetap pengiriman. Biaya persediaan barang habis (*stockout cost*) yang menyangkut goodwill yang hilang atau ketidak-efisienan dalam operasi – operasi secara praktis tidak

mungkin untuk mengukurnya dan oleh sebab itu biasanya menjadi taksiran yang arbitrer.

Hal yang juga harus dipikirkan dalam pengendalian persediaan adalah meminimalkan total biaya persediaan, keputusan penting yang harus dibuat adalah besarnya kuantitas ekonomis setiap order pembelian yang disebut EOQ (*Economic Order Quantity*).

Hal lain yang harus diperhatikan adalah biaya penanganan persediaan dan harus dievaluasi perputaran persediaan tersebut, untuk menentukan umur kondisi, dan status persediaan dengan tujuan meminimalisir besarnya kerugian penjualan.

Kuantitas Order Ulang harus sama dengan total *Carrying Cost* dan total *Ordering Cost*.

c. *Lead Time* Pasokan

Lead Time (tenggang waktu) adalah waktu yang dibutuhkan mulai order barang ke supplier, *packing* barang, pengiriman barang sampai dengan penerimaan barang.

Dalam melakukan titik order ulang hendaknya PT. Surya Cakra harus menganalisa dan memperhitungkan *lead time* mulai dari order barang sampai penerimaan barang dalam hal tersebut bertujuan untuk menjaga agar persediaan berada dalam tingkat yang mencukupi sehingga dapat melayani penjualan dengan maksimal.

Sistem Elektronik Persediaan Barang pada PT. Surya Cakra

Sebelum dilakukan titik order ulang PT. Surya Cakra harus melakukan pengecekan stock barang yang masih ada di dalam gudang, dan melihat hutang

kuantitas yang belum dilunasi oleh supplier (*out standing*). Dalam hal ini PT. Surya Cakra menggabungkan 2 (dua) metode elektronik :

1. Sistem Informasi Data Akuntansi (SIDA)

SIDA (Sistem Informasi Data Akuntansi) merupakan suatu teknologi sistem komputer yang digunakan untuk melakukan pengolahan data atas transaksi – transaksi penerimaan, pemrosesan, dan penjualan barang yang terjadi untuk setiap harinya, di sistem informasi data akuntansi ini bisa dilihat dan diketahui catatan – catatan dan laporan – laporan persediaan yang menyajikan informasi seperti : data persediaan barang, saldo penerimaan, tingkat minimal dan maksimal persediaan, serta harga beli dan harga jual barang tersebut, namun data harga beli barang hanya muncul pada layar untuk password orang tertentu saja (*PO – Purchasing Order*), sedangkan harga jual secara otomatis akan muncul dilayar untuk password pada bagian pemasaran dan supervisor yang digunakan untuk melayani penjualan barang.

Dari berbagai macam data tersebut diatas departemen pembelian dapat memantau setiap saat jika terdapat kesalahan dalam kuantitas, harga beli ataupun harga jual, dan dari data tersebut diatas dapat digunakan sebagai salah satu alternatif untuk melakukan titik order ulang jika persediaan mulai berkurang.

Sebelum mengambil keputusan untuk melakukan titik order ulang, sebaiknya departemen pembelian mengecek sistem OS (*Out Standing*) terlebih dahulu, hal tersebut untuk menghindari lebihnya persediaan.

2. Penggabungan Sistem AO (*Acceptance of Order*) dan DO (*Delivery Order*)

a. Sistem AO (*Acceptance of Order*)

Sistem *acceptance of order* merupakan suatu teknologi sistem komputer yang digunakan untuk melakukan pengolahan data, dan merupakan sumber informasi atas semua transaksi pembelian.

Sistem *out standing* merupakan suatu teknologi sistem komputer untuk mengetahui hutang kuantitas yang belum dilunaskan oleh supplier, dalam hal ini kuantitas barang yang belum lengkap dan belum dikirim oleh supplier PT. Surya Cakra, Kekurangan barang tersebut merupakan hutang supplier yang harus dilengkapi dan harus segera dikirim sesuai kuantitas barang yang akan dipesan saat order dilakukan, untuk mengetahui out standing tersebut, langkah awal yang harus dilakukan adalah dengan memasukkan data *acceptance of order* atau data konfirmasi dari supplier ke dalam sistem, dan tentu saja harus ada konfirmasi order atau ACC (persetujuan) dari kedua belah pihak yaitu dari pihak supplier (penjual) dan dari PT. Surya Cakra (pembeli), jika prosedur tersebut sudah terpenuhi data baru bisa dimasukkan ke dalam sistem AO (*Acceptance Of Order*), dengan dimasukkan data barang ke dalam sistem ini menunjukkan bahwa data barang tersebut benar dan dapat dipertanggung jawabkan kebenarannya, data – data yang tersimpan dan terlihat di sistem ini adalah nomor AO (*Acceptence of Order*), waktu pembuatan AO (*Acceptance of Order*), dan profile masing – masing barang yang telah diorder diantaranya kode *section* (jenis barang), nama *section* (nama barang), sehingga bisa diketahui akumulasi semua data barang yang telah diorder dibulan yang kita inginkan. *Out standing* akan terlihat sesudah digabungkannya sistem AO (*Acceptance of Order*) dan sistem DO (*Delivery Order*) ke dalam sistem komputer.

Lembar *acceptance of order* merupakan lembar konfirmasi dari supplier atas permohonan order PT. Surya Cakra yang berdasarkan pada data *purchase order* yang dikirim PT. Surya Cakra pada supplier yang dituju. Istilah *acceptance of order* di setiap perusahaan berbeda – beda, ada yang menyebut CO (*Confirmation Order*), SO (*Sales Order*) ataupun AO (*Acceptance of Order*), meski berbeda – beda tapi pada dasarnya kesemua istilah tersebut sama, kesemuanya merupakan konfirmasi atas permohonanan order yang telah di acc oleh *sales order*, dan telah di setujui oleh pembeli (PT. Surya Cakra)

Di sistem ini bisa diketahui sisa order (hutang kuantitas pada supplier) atau sisa barang yang belum dikirim oleh supplier, sistem ini merupakan salah satu cara dalam pengambilan keputusan untuk melakukan titik order ulang.

b. Sistem DO (*Delivery Order*)

Delivery Order merupakan teknologi sistem komputer, yang digunakan untuk melakukan pengolahan data, dan merupakan sumber informasi atas semua transaksi – transaksi penambahan barang PT. Surya Cakra, serta informasi atas pengiriman barang dari supplier untuk PT. Surya Cakra.

Sistem ini dibuat dan dipakai untuk memasukkan data – data barang yang datang (penambahan barang), data barang yang datang harus sama dengan data barang yang telah diinput di sistem AO (*Acceptance of Order*), diantaranya kode *section* (kode barang), panjang *section* (panjang barang), warna *section* (warna barang), dan nomor AO (*Acceptance or Order*) jika data barang yang diinput di sistem DO (*Delivery Order*) tidak sama dengan data barang yang telah diinput di

sistem AO (*Acceptance of Order*), maka secara otomatis sistem DO (*Delivery Order*) akan menolak input data barang tersebut, sehingga akan mudah bagi kita untuk mengecek kesalahan yang timbul, kesalahan bisa dilakukan pada saat memasukkan data ke sistem AO (*Acceptance of Order*) dan bisa juga kesalahan supplier dalam melakukan pengiriman barang.

Dengan dibuatnya sistem DO (*Delivery Order*), akan dapat diketahui *Out Standing* barang dari setiap nomor AO (*Acceptance of Order*), dan akan bisa diketahui dengan mudah akumulasi barang yang datang pada bulan dan tahun yang diinginkan, serta dapat meminimalisir adanya kesalahan data ataupun kesalahan dalam melakukan pengiriman barang secara cepat dan tepat, sehingga pekerjaan akan lebih mudah, efektif dan efisien.

Dengan dimasukkan sistem DO (*Delivery Order*) yang berdasarkan data sistem AO (*Acceptance of Order*), akan dengan mudah diketahui OS (*Out Standing*) yang merupakan hutang kuantitas yang belum dilunaskan oleh supplier dan itu merupakan sisa order bagi pembeli (PT. Surya Cakra), sisa order merupakan selisih kuantitas barang yang belum dikirim oleh supplier.

Dengan adanya sistem SIDA (Sistem Informasi Data Akuntansi) akan dapat diketahui data kuantitas untuk fisik barang yang tersedia di gudang. Digabungnya kedua sistem tersebut diatas maka secara otomatis dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan titik order ulang. Kedua sistem tersebut juga sebagai alternatif untuk meminimalkan kesalahan dalam melakukan titik order ulang, sehingga persediaan di gudang tidak berlebih juga tidak kurang.

6. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan evaluasi dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab - bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

Penerapan sistem pengendalian intern terhadap efisiensi persediaan barang pada PT. Surya Cakra Surabaya belum dilaksanakan secara maksimal. Hal ini dapat dilihat dengan adanya kehabisan persediaan (*stock out*), sehingga pada departemen pemasaran tidak bisa melakukan pengiriman secepat mungkin. Penyebab masalah tersebut diatas dikarenakan perusahaan khususnya pada departemen pembelian yang kurang tanggap terhadap permintaan suatu produk dipasaran, serta pada departemen pemasaran yang memberikan janji pada pelanggan untuk melakukan pengiriman secepat mungkin. Melihat permasalahan tersebut diatas, mengakibatkan perusahaan akan menderita kerugian dengan tergantungnya aktivitas perusahaan di dalam pencapaian tujuannya.

Berdasarkan kesimpulan data, maka diajukan saran – saran sebagai berikut :

1. Hendaknya setiap akhir bulan dilakukan *stock opname*, departemen pembelian mengecek dan meneliti data persediaan barang (persediaan tinta dan toner minimal 100 buah, sedangkan persediaan printer minimal 20 buah untuk melakukan order ulang) dan hutang kuantitas yang belum dikirim oleh pabrik (*out standing*), hal tersebut sangat membantu menjaga persediaan berada dalam tingkat yang mencukupi sehingga persediaan barang di gudang tidak berlebih (*over stock*) dan tidak kurang (*stock out*).
2. Hendaknya perusahaan membuat anggaran persediaan (*budget*) dan departemen pembelian menganalisa permintaan produk di pasaran serta melakukan perhitungan dalam menentukan *lead time* (tenggang waktu). Hal tersebut dapat menghindari kerugian akibat tidak adanya persediaan,

serta dapat meminimalisasi biaya pemesanan dan penyimpanan suatu produk.

3. Pihak manajemen hendaknya melakukan evaluasi dan pembenahan pada sistem pengendalian intern secara efektif terhadap persediaan barang.
4. Sistem Pengendalian Intern harus terpisah dari kegiatan operasional dan independen.
5. Standart yang ditetapkan harus mencakup tidak saja pada titik pemesanan kembali yang optimal untuk setiap jenis barang, tetapi juga kuantitas ekonomi (*Economic Order Quantity*), yang berarti kuantitas pemesanan suatu jenis barang yang meminimalkan biaya pemesanan dan penyimpanan untuk barang tersebut.
6. Hendaknya departemen pemasaran memberikan informasi kuantitas barang pada pelanggan sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya sehingga memuaskan pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

Krismiaji, 2007, *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta, AMP YKPN.

Mulyadi, 2010, *Auditing*, Salemba Empat, Jakarta.

Mulyadi, 2010, *Sistem Akuntansi*, Salemba Empat, Edisi 3, Jakarta.

Mulyadi, 2008, *Auditing*, Salemba Empat, Jakarta.

Singleton, Hall. 2007, *Information Technology Auditing dan Assurance*, Edisi Kedua, Salemba Empat, Jakarta.

Mulyadi, 2008, *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.

Pass, Christopher dan Bryan Lowes, 1997, Kamus Lengkap Ekonomi, Edisi Kedua, Erlangga, Jakarta.

Miraza, Bachtiar. 2004, *Manajemen Bisnis*, ISEI, Bandung.

Siagian, Sondang. 2003, *Teori dan Praktik Kepemimpinan*, Rineka Cipta Jakarta.

Prasetyo, Hari, Nugroho, Munajat Tri dan Pujiati Asti. 2006, *Pengembangan Model Persediaan*, Universitas Muhamadiyah, Surakarta.

Stice dan Skouse, 2009, *Akuntansi Intermediate*, Edisi Keenam belas, Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.

Mulyadi.2001, *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Salemba Empat, Jakarta.

Sandy, 2006, *Analisis Pengendalian Intern Terhadap Prosedur Pengambilan Barang PT. Cemara Cahaya Agung*, Surabaya.

Wiwik Sudarwati, 2005, *Kajian internal Control Terhadap Sistem dan Prosedur Persewaan Peti Kemas (Container) pada PT. Hanjin Shipping*, Surabaya.

Erlina, Sri Mulyani. 2007, *Metodologi Penelitian Bisnis*, cetakan pertama, USU Press, Medan.

Sugiyono, 2007, *Statistika Untuk Penelitian*, Alfabeta, Bandung.

Sugiyono, 2012, *Memahami Metode Penelitian Kombinasi*, Alfabeta, Bandung.