

**ANALISIS MANAJEMEN PEMBELIAN BAHAN BAKU DAN PENJUALAN  
BARANG JADI PADA PT. ANEKA KENCANA PLASTINDO, SIDOARJO**



**Oleh : Erna Sri Rahayu  
NIM : 16310148**

**Dosen Pembimbing :**  
**1. Dr. Asmirin Noor., SE. MM**  
**2. Rika Yulianti., SE. MM**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI MAHARDHIKA**

**2021**

### **Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui analisis manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi pada PT. Aneka Kencana Plastindo. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah secara interaktif melalui proses data *reduction*, data *display*, dan *verification*. Analisis manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi pada PT. Aneka Kencana Plastindo dalam melakukan penerapan pada perusahaannya masih kurang sesuai dengan teori. Karena manajemen pembelian bahan baku yang terbentuk masih kurang menerapkan alur manajemen pembelian yang baik. Begitu juga dengan manajemen penjualan barang jadi, meningkatnya permintaan pelanggan sering sekali kehabisan stok bahan baku yang dibutuhkan karena konsumen selalu meminta dikirim cepat sedangkan proses produksi juga membutuhkan waktu.

**Kata kunci** : Pentingnya Manajemen, Pembelian Bahan Baku, Penjualan Barang Jadi

### **Abstract**

*The purpose of this study was to determine the management analysis of raw material purchases and sales of finished goods at PT. Aneka Kencana Plastindo. This research method uses a qualitative descriptive method. The data methods used were interviews and documentation. Data analysis techniques used interactively through the process of data reduction, data presentation, and verification. Management analysis of raw material purchases and sales of finished goods by PT. Aneka Kencana Plastindo in its application is still not in accordance with the theory. Because the raw material purchasing management that is formed is still not implementing a good purchasing management flow. Likewise with finished goods sales management, customer requests often order the required raw goods because consumers always ask for fast requests while the production process also takes time.*

**Keywords:** *Importance of Management, Purchase of Raw Materials, Sales Finished Goods*

### **Pendahuluan**

PT. Aneka kencana plastindo merupakan perusahaan yang memproduksi plastik dalam kemasan seperti lapisan kemasan *snack*, *detergent*, dan lain sebagainya. PT. Aneka Kencana Plastindo memiliki berbagai macam jenis bahan baku baik lokal maupun impor. Setiap perusahaan selalu memiliki sistem manajemen yang berbeda-beda tergantung tata kelola perusahaan dan bagaimana manajemen yang diterapkan dengan selalu memperhatikan fungsi manajemen 4P yaitu, perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian. Untuk menghadapi persaingan global yang kian pesat perusahaan harus mampu memajemen perusahaannya dengan maksimal untuk mampu bersaing dengan kompetitornya (Nurhayati, 2017). Misalnya perusahaan manufaktur yang mengolah barang mentah menjadi barang setengah jadi ataupun barang jadi diperlukan manajemen yang baik untuk mengolah kegiatan perusahaan dimulai dari manajemen pembelian bahan baku hingga manajemen penjualan barang jadi untuk mendapatkan produktivitas yang optimal.

Menurut Syamsudin (2017) pada umumnya manajemen merupakan serangkaian kegiatan yang didalamnya terdapat suatu proses berbeda yaitu *planning*, *organizing*, *actuating* dan *controlling* sehingga bisa memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan dengan efektif dan efisien.

Manajemen pembelian merupakan salah satu fungsi dasar dari sebuah perusahaan. Perusahaan tidak akan dapat beroperasi dengan baik tanpa adanya fungsi tersebut. *Purchasing* atau pembelian bahan baku merupakan salah satu fungsi penting dalam menunjang keberhasilan produksi perusahaan, karena fungsi ini mempunyai tanggung jawab untuk mendapatkan bahan baku dengan kuantitas dan kualitas yang baik dan sesuai dengan kebutuhan, harga yang layak, penyerahan tepat waktu yang sesuai dengan ketentuan (Efrianti dkk., 2015).

*Purchasing* dalam organisasi *manufacturing* menjadi fungsi dalam pengadaan material dan fungsi biaya dalam perusahaan. *Purchasing* menentukan perencanaan dalam pengadaan material dan hubungan antara tahapan-tahapan dalam siklus proses produksi dengan memasukkan pertimbangan faktor kondisi material, harga dan perusahaan *supplier* (Supriyanto dan Masruchah, 2000 dalam Shidqi dan Supriono, 2018). Dalam merencanakan pembelian dibutuhkan penggambaran akan hal-hal yang akan dihadapi dimasa yang akan datang dan memiliki kemungkinan akan mempengaruhi perencanaan pembelian dalam hal peluang maupun tantangan. Manajemen pembelian merupakan hal yang tidak bisa dipisahkan dari sistem perencanaan perusahaan. Jika pembelian pada *supplier* tidak memberikan bahan-bahan yang dibutuhkan dalam jumlah barang atau biaya yang memungkinkan, maka produk yang dihasilkan akan menjadi harga yang kompetitif di pangsa pasar. Jika pembelian telah terintegrasi dalam perencanaan produk tersebut, maka kesalahan dalam alokasi sumber daya dan biaya dapat dihindari

Sedangkan manajemen penjualan adalah suatu proses perencanaan, pengorganisasian, implementasi, dan pengendalian terhadap aktivitas kegiatan menjual yang dilakukan oleh perusahaan melalui tenaga penjualan. Selain itu sistem penjualan dapat juga didefinisikan sebagai suatu proses melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku (Mcleod, Raymond, 2001).

Berdasarkan penjelasan di atas, maka sangat penting untuk dipelajari bagaimana sistem manajemen pembelian bahan baku dan sistem manajemen penjualan barang jadi di suatu perusahaan. Seringnya permintaan produk barang jadi yang tinggi membuat manajemen perusahaan harus benar –benar selektif dalam melakukan pembelian bahan baku. Resiko-resiko pada sistem pembelian bahan baku perlu dihindari agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis tertarik untuk mendalami lebih lanjut dan mengevaluasi mengenai manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi pada PT. Aneka Kencana Plastindo. Maka penelitian ini berjudul “ Analisis Manajemen Pembelian Bahan Baku Dan Penjualan Barang Jadi Pada PT. Aneka Kencana Plastindo, Sidoarjo”.

## **LANDASAN TEORI**

### **DEFINISI MANAJEMEN**

Manajemen berasal dari kata “*to manage*” yang artinya mengatur. Pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-fungsi manajemen itu, jadi manajemen itu merupakan suatu proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan (Hasibuan, 2004). Menurut Kristiawan dkk (2017) fungsi-

fungsi manajemen dibagi menjadi 4 yaitu *planing*, *organizing*, *actuating* dan *controlling* agar organisasi dapat mencapai tujuan secara efektif dan efisien.

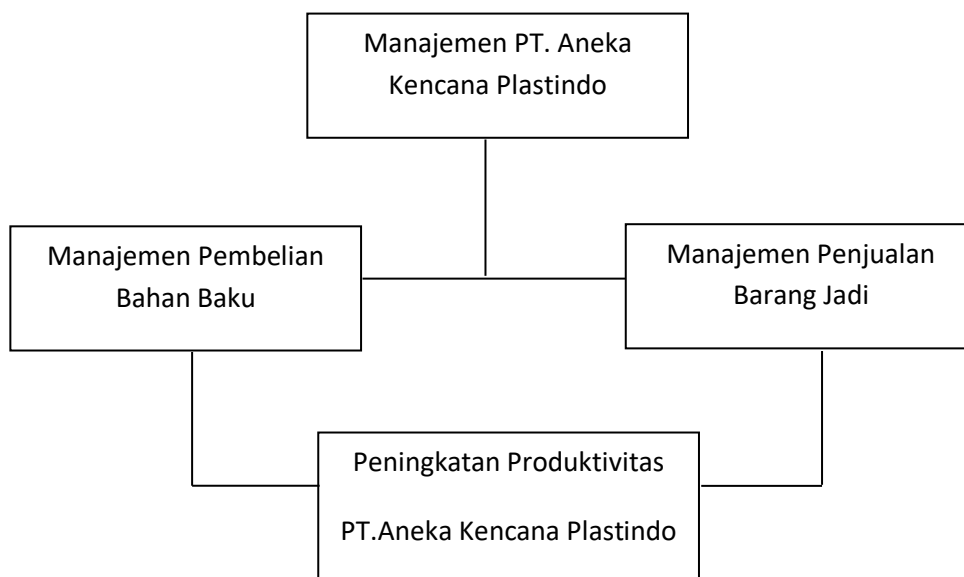
### **MANAJEMEN PEMBELIAN BAHAN BAKU**

Manajemen pembelian merupakan salah satu fungsi dasar dari sebuah perusahaan. Perusahaan tidak akan dapat beroperasi dengan baik tanpa adanya fungsi tersebut (Efrianti dkk., 2015). Sebelum melakukan pembelian diperlukan adanya suatu strategi pembelian atau perencanaan yang tepat bagi perusahaan untuk mendapatkan kuantitas dan kualitas bahan pada harga yang pantas. Penggunaan strategi yang tepat juga akan dapat menunjang tercapainya tingkat efisiensi biaya bahan baku sehingga keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan dapat mencapai tingkat yang lebih tinggi (Efrianti dkk., 2015).

### **MANAJEMEN PENJUALAN BARANG JADI**

Manajemen penjualan merupakan perencanaan, pengarahan, dan pengawasan personal *selling* termasuk penarikan pemilihan, perlengkapan, penentuan rute, supervisi, pembayaran dan motivasi sebagai tugas yang di berikan kepada para tenaga penjual (Basu Swastha dan Irawan,2008:403). Dalam proses penjualan terdapat sistem penjualan yang membantu menjalankan penjualan. Sistem penjualan adalah suatu proses melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan pencatatan atas penjualan yang berlaku (Mcleod dan Raymond, 2001) Tanpa adanya sistem penjualan yang baik maka perusahaan akan menjadi bangkrut karena pendapatan hasil penjualan dan pengeluaran biaya-biaya menjadi tidak seimbang (Prayunantyo dan Supriono, 2017)

### **KERANGKA BERPIKIR**



Sumber : Diolah penulis

Prosedur pembelian bahan baku yang efektif merupakan faktor penting karena berpengaruh pada proses produksi dan besarnya biaya yang dikeluarkan sebuah perusahaan. Tidak hanya itu peminat produk barang jadi juga semakin meningkat baik ekspor maupun penjualan dalam negeri, perusahaan harus menunjukkan penampilan terbaiknya dalam melayani pelanggan. Manajemen

pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi tersebut perlu diterapkan karena keduanya berpengaruh pada produktivitas dan pada akhirnya berpengaruh pada keuntungan dan efisiensi perusahaan. Selain itu, dengan manajemen pembelian membantu kelancaran pasokan bahan baku yang stabil demi menunjang produktivitas produksi perusahaan.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif secara garis besar merupakan kegiatan penelitian yang hendak membuat gambaran atau mencoba mencandra suatu peristiwa atau gejala secara sistematis, faktual dengan penyusunan yang akurat (Supardi, 2005:28). Metode kualitatif menyajikan hakekat hubungan antara peneliti dan responden secara langsung dan metode ini lebih peka sehingga dapat menyesuaikan diri dan banyak penajaman pengaruh bersama terhadap pola-pola nilai yang dihadapi peneliti (Tanzeh dan Suyitno, 2006:116).

Penelitian ini tidak mengutamakan besarnya populasi atau *sampling*, bahkan *sampling*nya sangat terbatas. Jika data yang terkumpul sudah mendalam dan bisa menjelaskan fenomena yang diteliti, maka tidak perlu mencari *sampling* lainnya. Penelitian kualitatif lebih menekankan pada persoalan kedalaman (kualitas) data bukan banyaknya (kuantitas) data (Kriyantono, 2009:56).

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan dokumentasi. Peneliti dapat menggunakan salah satu atau gabungan dari metode yang ada tergantung masalah yang dihadapi (Kriyantono, 2009: 93).

Proses analisis data antara lain pengumpulan data, penyajian data, kondensasi data, dan penarikan kesimpulan. Adapun instrument penelitian yang digunakan ialah: peneliti, pedoman wawancara, perangkat penunjang. Analisis data secara kualitatif bersifat hasil temuan secara mendalam melalui pendekatan bukan angka atau nonstatistik (Istijanto, 2008). Analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif melalui proses data *reduction*, data *display*, dan *verification*.

## **Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Berikut hasil wawancara yang didapatkan oleh peneliti pada PT. Aneka Kencana Plastindo :

1. Bagian Pembelian bahan baku
  - a. Proses pembelian bahan baku yang diterapkan pada PT. Aneka Kencana Plastindo
 

Dalam prosedur ini setelah bagian administrasi gudang mengajukan permintaan pembelian, maka bagian pembelian mengecek ke gudang untuk meneliti apakah barang-barang yang diminta benar-benar telah habis atau tidak cukup kuantitasnya, kemudian bagian pembelian mengirimkan surat perintah *order* kepada pemasok yang telah dipilih dan memberitahukan kepada bagian-bagian yang lain yang terkait dalam transaksi pembelian dalam perusahaan tentang *order* pembelian yang telah dikeluarkan perusahaan.
  - b. Sistem pembelian bahan baku yang dilakukan oleh PT. Aneka Kencana Plastindo
 

Sistem pembelian bahan baku yang diterapkan perusahaan adalah sistem penjualan tunai dan penjualan kredit dengan menggunakan termin ( Waktu jatuh tempo ).
  - c. Perusahaan memiliki kebijakan pembatasan maksimum pembelian kredit kepada *supplier*

Selama ini perusahaan memberikan pembatasan pembelian kredit kepada pemasok. Karena untuk menghindari adanya hutang perusahaan yang membesar dibandingkan laba perusahaan.

- d. Pembelian bahan baku perusahaan sering kali dilakukan secara mendadak tanpa adanya estimasi pemakaian bahan baku ketika ada permintaan yang sifatnya *urgent*, tetapi stok bahan baku yang dibutuhkan kosong.
  - e. Bagian pembayaran pembelian bahan baku terpisah dengan kantor perusahaan. Artinya banyak kendala dalam pengurusan ke administrasi pembelian.
  - f. Sering kali direktur memutuskan pembelian bahan baku secara sepihak tanpa ada rapat dengan bagian produksi dalam pemenuhan kebutuhan bahan baku.
  - g. Fungsi terkait dengan manajemen pembelian bahan baku di PT. Aneka Kencana Plastindo
    1. Fungsi PPIC ( *Production Planning and Inventory Control* ) : mengajukan permintaan barang sesuai dengan perencanaan produksi sekaligus mengendalikan fungsi persediaan.
    2. Fungsi *purchasing* : melakukan *follow up* dari bagian gudang untuk mencarikan barang yang dibutuhkan.
    3. Fungsi *warehouse material* : memonitoring pemakaian bahan baku, stok bahan baku dan membuat permintaan bahan baku
    4. Fungsi *Quality Control* : membuat dokumen laporan penerimaan yang menyatakan jumlah dan kondisi bahan baku pada saat datang.
    5. Fungsi Keuangan : mencatat segala jenis transaksi pembelian perusahaan.
  - h. Dokumen yang digunakan dalam pembelian PT. Aneka Kencana Plastindo
    1. Surat *Order* Pembelian
    2. Laporan Penerimaan Barang
    3. Surat Perubahan Order Pembelian
    4. Bakti Kas Keluar
    5. Faktur
    6. PIB (Pemberitahuan Impor Barang)
    7. *Invoice* dan *Packing List* pembelian barang impor
    8. *Bill of Lading*
  - i. PT. Aneka Kencana Plastindo *stock opname* bahan baku  
*Stock Opname* bahan baku biasanya dilakukan satu bulan sekali.
2. Bagian Penjualan Barang jadi
    - a. Prosedur penjualan barang jadi PT. Aneka Kencana Plastindo  
Prosedur penjualan barang jadi yang diterapkan pada PT. Aneka Kencana Plastindo yaitu pertama, bagian penjualan melakukan penawaran permintaan kepada calon *customer*. Jika ada *dealing* dengan customer maka bagian penjualan menginfokan ke bagian gudang barang jadi untuk mengecek barangnya. Jika barang yang dibutuhkan di persediaan barang jadi kosong maka dibuatkan kesepakatan untuk bisa kirim pada tanggal yang diperlukan. Jadi pesanan pelanggan dimasukkan didalam *list* jadwal produksi.
    - b. Fungsi terkait dalam manajemen penjualan barang jadi yang diterapkan pada PT. Aneka Kencana Plastindo
      1. Fungsi penjualan : bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur

- tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.
2. Fungsi gudang : Admin gudang bertanggung jawab atas keluar masuknya barang
  3. Fungsi pengiriman : PT. Aneka Kencana Plastindo menggunakan fungsi pengiriman untuk menjadwalkan apa saja permintaan barang yang akan dikirim.
  4. Fungsi akuntansi : Bertanggung jawab atas keluar masuknya kas dan membuat laporan keuangan perusahaan.
- c. Dokumen yang terkait dalam manajemen penjualan barang jadi
1. PO dari *customer*
  2. Surat Jalan
  3. Dokumen PEB (Pemberitahuan Ekspor Barang)
  4. Faktur
  5. *Invoice* dan *Packing List*
  6. *Bill of Lading*
- d. PT. Aneka Kencana Plastindo *stock opname* barang jadi  
 Pada PT. Aneka Kencana Plastindo melakukan *stock opname* barang jadi setiap satu bulan sekali namun banyaknya permintaan penjualan *stock opname* barang jadi bisa saja sewaktu-waktu dibutuhkan jika meningginya permintaan konsumen.
- e. Manajemen penjualan barang jadi PT. Aneka Kencana Plastindo masih perlu ditinjau lagi agar semakin besar dan berkembang. Disini direktur utama juga dominan sebagai *marketing* perusahaan.
- f. Sistem penjualan barang jadi di PT. Aneka Kencana Plastindo dilakukan secara tunai dan kredit.

### **Prosedur Manajemen Pembelian Bahan Baku Dan Penjualan Barang Jadi Pada PT. Aneka Kencana Plastindo**

Aktivitas manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi tidak lepas dari peran *intern* perusahaan. Sebagai departemen perusahaan yang vital mereka dibentuk untuk mewujudkan visi dan misi perusahaan. Struktur organisasi yang terbentuk dan jabatan yang sudah dipegang masing-masing bagian harus mampu mewujudkan manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi yang baik. Perusahaan ini sedang berkembang pesat. Penjualan lokal maupun ekspor mengalami kenaikan setiap tahunnya. Dengan ditambahkannya pembelian impor mesin baru diyakini mampu meningkatkan produktivitas perusahaan. Ada 4 fungsi manajemen yang harus ditekankan pada PT. Aneka Kencana Plastindo yaitu *planning*, *organizing*, *actuating* dan *controlling*.

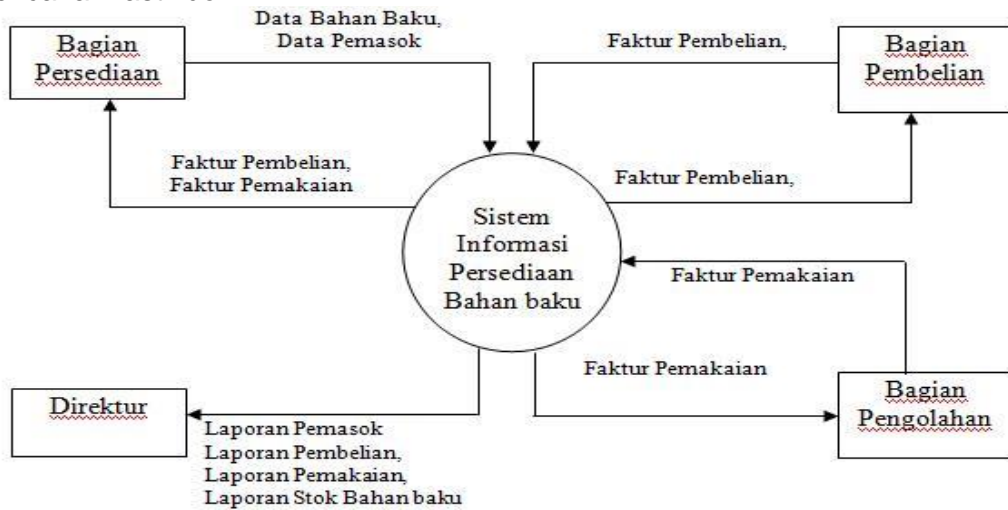
Prosedur pembelian bahan baku dilaksanakan melalui beberapa bagian dalam PT. Aneka Kencana Plastindo :

- a. Prosedur permintaan pembelian  
 Dalam prosedur ini bagian gudang mengajukan permintaan pembelian dalam formulir surat permintaan pembelian kepada bagian pembelian, sesuai dengan jenis, mutu dan kualitas barang.
- b. Prosedur permintaan penawaran harga dan pemilihan kepada pemasok  
 Dalam prosedur ini bagian pembelian mengirimkan surat permintaan penawaran harga kepada para pemasok untuk memperoleh informasi mengenai harga barang dan berbagai syarat pembelian yang lain, untuk memungkinkan pemilihan pemasok yang akan ditunjuk sebagai pemasok barang yang diperlukan oleh perusahaan.
- c. Prosedur *order* pembelian

Dalam prosedur ini bagian pembelian mengirimkan surat order pembelian kepada pemasok yang dipilih dan memberitahukan kepada unit-unit organisasi lain dalam perusahaan mengenai order pembelian yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan.

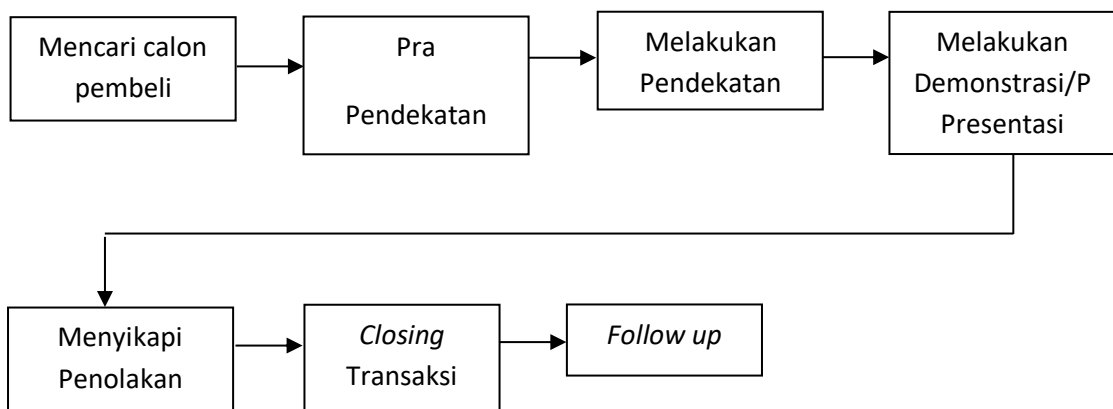
- d. **Prosedur penerimaan barang**  
 Dalam prosedur ini bagian penerimaan melakukan pemeriksaan mengenai jenis, mutu dan kuantitas barang yang diterima dari pemasok, dan kemudian membuat laporan penerimaan barang untuk menyatakan penerimaan barang dari pemasok tersebut.
- e. **Prosedur pencatatan utang**  
 Dalam prosedur ini bagian akuntansi memeriksa dokumen-dokumen yang berhubungan dengan pembelian dan menyelenggarakan pencatatan utang atau mengarsipkan dokumen sebagai catatan utang.

Berikut bagan alir manajemen pembelian bahan baku pada PT. Aneka Kencana Plastindo :



Sumber : PT. Aneka Kencana Plastindo

Sedangkan berikut bagan alir manajemen penjualan barang jadi pada PT. Aneka Kencana Plastindo :



Sumber : PT. Aneka Kencana Plastindo



- a. Mencari calon pembeli  
Langkah dalam proses menjual dimana tenaga penjualan mengidentifikasi calon pelanggan yang memenuhi kualifikasi. Tenaga penjualan tersebut harus sering melakukan pendekatan terhadap banyak calon pelanggan hanya untuk mendapatkan sedikit transaksi penjualan. Meskipun perusahaan memasok banyak calon pelanggan, tenaga penjual membutuhkan keahlian dalam menemukan sendiri calon pelanggan.
- b. Pra Pendekatan  
Tenaga penjualan harus mempelajari sebanyak mungkin tentang organisasi (apa yang dibutuhkan, siapa yang terlibat dalam pembelian) dan pembeli (karakteristik dan gaya mereka membeli).
- c. Pendekatan  
Selama dalam langkah pendekatan, tenaga penjual tersebut harus mengetahui cara bertemu dan menyapa pembeli dan menjadikan hubungan itu sebagai awal yang baik. Langkah itu melibatkan penampilan, kata-kata pembuka, dan pembicaraan tindak lanjut.
- d. Melakukan demonstrasi maupun presentasi  
Langkah dalam proses menjual dimana tenaga penjualan mengemukakan cerita tentang produk kepada pembeli, dengan menunjukkan bagaimana produk tersebut akan menghemat uang atau menghemat uang pembeli.
- e. Menangani penolakan  
Dalam menangani penolakan tersebut, tenaga penjualan hendaknya menggunakan pendekatan positif, menemukan penolakan yang tersembunyi dan meminta pembeli untuk menjelaskan setiap penolakan, menjadikan penolakan tersebut sebagai peluang untuk memberikan lebih banyak informasi dan mengubah penolakan tersebut menjadi alasan-alasan untuk membeli.
- f. *Closing* transaksi penjualan  
Setelah menangani penolakan calon pembeli, tenaga penjualan tersebut kini mulai berusaha menutup penjualan, banyak tenaga penjualan tidak mampu mengakhiri hubungan dengan penutupan penjualan, atau tidak mampu menangani penutupan penjualan tersebut dengan baik. Tenaga penjualan harus mengetahui cara mengenali isyarat-isyarat untuk penutupan transaksi dari pembeli, yang meliputi tindakan fisik, komentar dan pertanyaan-pertanyaan.
- g. *Follow Up* atau tindak lanjut  
Diperlukan jika tenaga penjualan ingin meyakinkan terciptanya kepuasan pelanggan dan pengulangan bisnis, segera setelah penutupan penjualan. Tenaga penjualan harus menyelesaikan setiap rincian tentang waktu pengiriman, syarat-syarat pembelian, dan lainnya.

Hasil dari perbandingan teori *purchasing management* menurut Shidqi dan Supriono (2018) dengan praktek pada PT. Aneka Kencana Plastindo dinilai dari perencanaan manajemen pembelian bahan baku masih kurang yaitu perusahaan belum berfikir kedepan akan adanya ancaman yang akan muncul dengan gerakan *defensive* dan memanfaatkannya dan juga bersikap *aggressive* pada kesempatan untuk menemukan *supplier*. Fungsi-fungsi yang terkait dengan manajemen pembelian bahan baku juga belum sepenuhnya berjalan. Hal ini dikarenakan terbatasnya karyawan sehingga untuk fungsi yang terkait masih belum efisien.

Prosedur atau alur pembelian bahan baku PT. Aneka Kencana Plastindo secara struktur sudah cukup baik akan tetapi penerapannya masih belum konsisten. Dimana kerja sama antara bagian persediaan / ppic dan bagian pengolahan datanya tidak sinkron akan laporan. Sehingga sering terjadi permintaan dan pembelian bahan baku yang mendadak tanpa ada perhitungan perkiraan pemakaian jangka waktu yang memadai. Bahkan fungsi-fungsi yang terkait bagian PPIC/persediaan bahan baku, fungsi ini tanggung jawabnya masih merangkap-rangkap lebih baiknya fungsi PPIC dan persediaan dipisahkan agar manajemen pembelian berjalan dengan baik.

Sementara manajemen penjualan barang jadi yang diterapkan PT. Aneka Kencana Plastindo sudah cukup baik dimulai dari mencari pelanggan hingga menindaklanjuti pembelian konsumen. Untuk fungsi-fungsi yang terkait sebaiknya ditambah dengan bagian *marketing*. Karena peran *marketing* mempunyai peran penting dalam menaikkan tingkat penjualan. Fungsi *marketing* juga sebaiknya disendirikan bukan direktur utama atau bagian pengiriman yang menjadi *marketing* agar mereka bisa fokus dengan pekerjaan masing-masing.

### **Pentingnya Manajemen Pembelian Bahan Baku Dan Penjualan Barang Jadi Pada PT. Aneka Kencana Plastindo Sidoarjo**

Bicara mengenai pentingnya manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi pada PT. Aneka Kencana Plastindo, manajemen pembelian bahan baku merupakan faktor penting dalam menentukan kelancaran operasi perusahaan. Persediaan merupakan bentuk investasi, dari mana keuntungan (laba) itu bisa diharapkan melalui penjualan di kemudian hari. Oleh sebab itu pada kebanyakan perusahaan minimal persediaan harus dipertahankan untuk menjamin kontinuitas dan stabilitas penjualannya. Jadi, manajemen pembelian bahan baku di PT. Aneka Kencana Plastindo memiliki peranan penting karena sistem pengendalian *internal* merupakan prosedur atau sistem yang dirancang untuk mengontrol, mengawasi, mengarahkan organisasi agar dapat mencapai suatu tujuan. Sistem tersebut dapat digunakan oleh manajemen untuk merencanakan dan mengendalikan operasi perusahaan, membantu menyediakan informasi yang handal untuk laporan keuangan, dan menjamin dapatuhnya hukum dan peraturan yang berlaku. Secara umum, Pengendalian *Internal* merupakan bagian dari masing-masing sistem yang dipergunakan sebagai prosedur dan pedoman pelaksanaan operasional perusahaan atau organisasi tertentu. Sedangkan Sistem Pengendalian *Intern* merupakan kumpulan dari pengendalian *intern* yang terintegrasi, berhubungan dan saling mendukung satu dengan yang lainnya.

Evaluasinya perusahaan harus membenahi manajemen pembelian bahan bakunya, jika manajemen pembelian bahan baku sudah tepat sistemnya rapi, administrasi baik maka stok bahan baku akan selalu tercukupi, hasil produksi bagus, imbasnya laba yang didapat perusahaan semakin besar”.

Manajemen penjualan barang jadi begitu penting bagi PT. Aneka Kencana Plastindo diantaranya, pertama karena setiap organisasi dan orang adalah penjual terlepas dari apapun yang dijualnya. Kedua, ada banyak peluang karir di bidang *sales* (penjualan), yang tentu saja merupakan kesempatan terbaik yang bisa diperoleh tenaga kerja. Ketiga, dampak langsung *sales* (penjualan) akan dirasakan oleh perusahaan/organisasi yang memiliki produk tertentu. Keempat, segala macam perusahaan dan organisasi sangat membutuhkan manajemen *sales* (penjualan) dengan berbagai aktivitas yang terkait dengannya seperti penyediaan sumber daya dan biaya, penyediaan peralatan dan tenaga penjual, dan lain sebagainya

### **Penerapan manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi PT. Aneka Kencana Plastindo**

Penerapan manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi dengan teori mengalami beberapa perbedaan yang membuat manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi yang ada pada PT. Aneka Kencana Plastindo tidak sesuai. Namun, dari beberapa perbedaan tersebut tidak semuanya berpredikat buruk. Berikut kekurangan / kelemahan yang membuat manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi PT. Aneka Kencana Plastindo berbeda :

1. Dalam perencanaan pembelian bahan baku PT. Aneka Kencana Plastindo belum berfikir kedepan akan adanya ancaman yang akan muncul dengan gerakan *defensive* dan memanfaatkannya dan juga bersikap *aggressive* pada kesempatan untuk menemukan *supplier*. Sedangkan dalam teori *purchasing management* itu merupakan faktor utama bagi perusahaan.
2. Fungsi PPIC pada PT. Aneka Kencana Plastindo belum cukup baik dalam menjalankan tanggung jawabnya yaitu membuat perencanaan produksi, *Bill of Material*, dan dokumen permintaan pembelian. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mengajukan permintaan barang sesuai dengan perencanaan produksi sekaligus mengendalikan persediaan, sebaiknya fungsi tersebut harus dipisahkan. Fungsi perencanaan dan pengendalian produksi sebaiknya hanya ,bertanggung jawab untuk merencanakan nilai kebutuhan persediaan dan membuat permintaan pembelian, sedangkan fungsi pengendalian persediaan sebaiknya hanya bertanggung jawab meninjau /persediaan bahan baku untuk membuat status persediaan. Perusahaan disarankan untuk memisahkan supaya setiap fungsi dapat terfokus sesuai tugasnya.
3. Perencanaan yang didasari oleh peramalan sebaiknya tidak berfokus hanya pada peramalan penjualan saja, namun juga berfokus pada bagaimana cara memenuhi bahan baku.
4. Setiap fungsi yang terbentuk dalam alur manajemen pembelian bahan baku sebaiknya dilakukan dengan sungguh-sungguh dan patuh akan alurnya agar tujuan manajemen perusahaan berjalan dengan tepat.
5. Dalam fungsi yang terkait dengan manajemen penjualan barang jadi PT. Aneka Kencana Plastindo sebaiknya ditambahkan fungsi *marketing*. Agar direktur utama fokus menjalankan wewenangnya tanpa menjadi *marketing* perusahaan. Bahkan peran *marketing* dalam manajemen penjualan sangatlah penting.

### **Penutup**

Berdasarkan hasil uji yang telah dilakukan dalam penelitian ini serta pembahasan yang dilakukan oleh peneliti terkait hasil yang diperoleh maka dapat disimpulkan bahwa manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi PT. Aneka Kencana Plastindo begitu penting dalam kelangsungan operasional perusahaan. Tanpa manajemen yang tepat perusahaan akan mengalami banyak kendala, Penerapan manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi PT. Aneka Kencana Plastindo memberikan dampak yang signifikan terhadap kemajuan berkembangnya sebuah perusahaan. Peningkatan produktivitas PT. Aneka Kencana Plastindo mampu dihasilkan dari penerapan manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi yang tepat. Dengan berbagai upaya dan komitmen-komitmen yang dilakukan.

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka saran yang dapat diajukan dalam penelitian ini adalah manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi PT. Aneka Kencana Plastindo perlu ditinjau ulang karena sistem organisasi dan *jobdesknya* masih merangkap-rangkap sehingga perlu dilakukan beberapa pemisahan bagian. Penerapan manajemen pembelian bahan baku dan penjualan barang jadi PT. Aneka Kencana Plastindo harus benar-benar diterapkan sesuai alur yang sudah ada. Upaya-upaya peningkatan produktivitas PT. Aneka Kencana Plastindo diterapkan dengan baik dan selalu dilakukan penerapan evaluasi terus menerus.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, L. dan Munawir, 2018, *Sistem Informasi Manajemen*, Lembaga Komunitas Informasi Teknologi Aceh (KITA), Banda Aceh
- Dety, Leny Kardila, dkk, 2017, *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan dan Pemesanan Plywood Berbasis Web pada PT. Kumpeh Karya Lestari*, Manajemen Sistem Informasi, Vol. 2, No.1
- Efrianti, Desi, dkk, 2015, *Analisis Perencanaan Pembelian Bahan Baku dalam Kaitannya dengan Efisiensi Bahan Paku pada PT. Unitex*, Akuntansi, Vol. 3, No. 2
- Kotler, Amstrong, 2001, *Prinsip-prinsip pemasaran*, Edisi keduabelas, Jilid 1, Erlangga, Jakarta
- Kurniawan, Hendra, 2007, *Perencanaan dan Pengawasan Produksi*, CV. Andi Ofset, Yogyakarta
- Mulyadi, 2016, *Sistem Akuntansi*, Salemba Empat, Jakarta
- Rangkuti, Freddy, 2007, *Manajemen Persediaan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Shidqi, M. dan Supriono, 2018, *Penerapan Purchasing Planning Dalam Pengadaan Bahan Baku di Perusahaan Industri (Studi pada PT. Petrokimia Gresik, Jawa Timur)*, Administrasi Bisnis, Vol. 57, No. 1
- Sholihat, Apriwati, 2018, *Pengaruh Promosi Penjualan dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian di Krema Koffie*, JOM FISIP, Vol. 5, No. 1
- Supriyono, 2001, *Akuntansi Manajemen : Proses Pengendalian Manajemen*, Edisi Pertama BPFE, Yogyakarta
- Tampubolon. 2008, *Manajemen Operasional*, PT. Ghalia Indonesia, Jakarta
- Tando, Edi, 2017, *Peningkatan Produktivitas Tebu (Saccarum Officinarum L) pada Lahan Kering Melalui Pemanfaatan Bahan Organik dan Bahan Pelembab Tanah Sintesis*, Biotropika, Vol. 5, No. 3
- Thoha, Miftah, 2006, *Kepemimpinan dalam Manajemen*, PT. Grafindo Persada, Jakarta