

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Desain Penelitian

Setelah mengetahui adanya permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan, sebab-sebab masalah serta akibat yang ada, maka solusi yang diambil guna memperbaiki kesalahan dan kelemahan yang terjadi dalam perusahaan adalah:

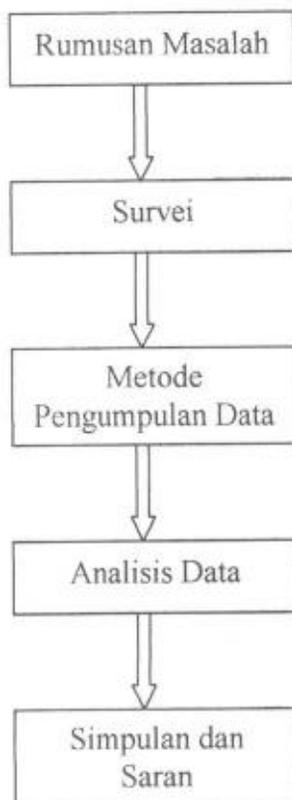
“Apabila pembelian obat-obatan dilakukan sesuai dengan prosedur yang tepat yaitu dengan pemisahan fungsi yang jelas, sistem pencatatan yang baik, praktek-praktek yang sehat dan personel yang bersangkutan menjalankan tugas secara konsisten, maka perusahaan akan terhindar dari penyalahgunaan wewenang sehingga akan tercapai tujuan perusahaan.

Penelitian ini disusun dalam bentuk data sekunder yang menekankan pada penerapan pengendalian intern yang berhubungan dengan prosedur pembelian obat-obatan pada PT. Rejeki Mitra Farma, yang mana bertujuan untuk mengidentifikasi faktor penyebab timbulnya permasalahan pada perusahaan bersangkutan dan juga merupakan bahan koreksi terhadap kelemahan-kelemahan yang terjadi dalam penerapan pengendalian persediaan yang ada, dengan maksud untuk memberikan masukan sebagai solusi dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi perusahaan sehingga tercipta suatu tujuan yang diinginkan perusahaan.





Adapun langkah-langkah penelitian dalam pembuatan skripsi ini:



3.2. Definisi Operasional Variabel

Dalam definisi operasional variabel ini akan dijelaskan variabel-variabel yang akan diamati sebagai berikut:

- a. Ketepatan persediaan barang
 1. Ketepatan adalah suatu alat ukur yang dapat dijamin jumlahnya atau nilainya tepat.



2. Persediaan barang adalah suatu cadangan bahan baku atau barang jadi dalam gudang yang dimiliki oleh pabrik atau perusahaan distribusi, dalam hal ini cadangan tersebut akan dijual dan dipasarkan ke konsumen.
 3. Ketepatan persediaan barang adalah suatu cadangan barang jadi yang tersedia didalam gudang, yang nilainya atau jumlahnya tepat sesuai dengan kebutuhan konsumen meskipun untuk memenuhi pesanan dalam jumlah yang cukup besar.
- b. Keuntungan perusahaan secara optimal
1. Keuntungan perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan dari hasil kegiatan usaha yang telah dilakukan oleh perusahaan secara teratur dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh laba.
 2. Optimal adalah pencapaian tertinggi atau maksimal.
 3. Keuntungan perusahaan secara optimal adalah laba maksimum yang diperoleh perusahaan dari hasil kegiatan usahanya secara teratur dan terus-menerus.

3.3. Obyek Penelitian

Dalam mengadakan penelitian atau menganalisis data dari penelitian ini, maka yang dijadikan obyek penelitian adalah efektifitas pembelian barang sebagai persediaan untuk meningkatkan keuntungan pada PT. Rejeki Mitra Farma yang bergerak dibidang penjualan dan distribusi obat-obatan.



3.4. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif.

Sumber data dalam penelitian ini berupa:

a. Data Primer

Data yang diperoleh dari PT. Rejeki Mitra Farma yang dilakukan dengan mewawancarai pihak manajemen atau bagian-bagian yang bersangkutan dalam pengadaan persediaan dan juga bagian penjualan.

b. Data Sekunder

Data pendukung yang diperoleh dari PT. Rejeki Mitra Farma yang berupa laporan persediaan barang digudang.

3.5. Teknik Pengambilan Data

Adapun teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Studi Kepustakaan

Teknik pengambilan data yang dilakukan dengan jalan mempelajari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi oleh PT. Rejeki Mitra Farma sehingga dapat dipakai sebagai dasar pembahasan teoritis.

b. Dokumenter

Pengumpulan data dengan cara mencatat data yang telah tersedia dalam dokumen perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang sedang diteliti.

c. Studi Lapangan

a. Observasi

Teknik pengambilan data yang dilakukan dengan jalan mengadakan pengamatan secara langsung sehingga dapat diperoleh data yang aktual untuk memperjelas masalah yang diteliti.

b. Interview

Cara pengumpulan data dengan mengadakan tanya jawab atau wawancara dengan bagian gudang dan bagian pembelian.

3.6. Metode Analisis Data

Berdasarkan data yang diperoleh dari PT. Rejeki Mitra Farma, maka dalam menganalisa data tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan metode:

a. Metode Kualitatif

Yaitu metode analisis yang menerapkan kalimat-kalimat yang logis berdasarkan teori untuk menggambarkan kondisi yang sebenarnya.



b. Metode Pengendalian Persediaan

1. Metode Economic Order Quantity (EOQ)

Dalam rangka upaya meminimumkan biaya persediaan tersebut, diperlukan suatu cara analisis dengan menghitung besar EOQ secara ringkas dapat ditentukan dengan menggunakan rumus:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2xRxS}{PxI}}$$

Keterangan:

R = jumlah (dalam unit) yang dibutuhkan selama periode tertentu misal 1 tahun.

S = Biaya pemesanan setiap kali pesan.

I = Biaya penyimpanan yang dinyatakan dalam prosentase dari nilai rata-rata persediaan dalam rupiah.

P = Harga pembelian per unit.

2. Reorder Point (ROP)

Yaitu suatu metode untuk menentukan saat dimana perusahaan harus melakukan pemesanan kembali item dari masing-masing persediaan.

Rumus:

ROP = Lead time x Kuantitas pemakaian perhari.

Lead time adalah jangka waktu mulai melakukan pemesanan sampai barang pesanan tersebut tiba digudang.



3. Safety Stock

Persediaan tambahan yang diadakan untuk melindungi atau menjaga kemungkinan terjadinya kekurangan barang atau stock-out. Safety stock ditentukan berdasarkan kebijakan perusahaan, misalnya safety stock ditentukan sebesar 50% maka rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{ROP (safety stock)} = (\text{lead time} \times \text{kuantitas per hari}) + 50\% (\text{lead time} \times \text{kuantitas per hari}).$$



BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Rejeki Mitra Farma adalah perusahaan dagang yang bergerak dibidang obat-obatan, perusahaan ini mulai melakukan kegiatan usahanya pada tahun 1989. PT. Rejeki Mitra Farma merupakan pedagang besar farmasi yang menjual dan memasarkan obat-obatan ke apotik dan rumah sakit. Ada berbagai macam obat-obatan yang dimiliki oleh PT. Rejeki Mitra Farma yaitu berupa obat bebas, dan obat yang berdasarkan resep dokter baik berupa tablet, kapsul, sirup, dan injeksi.

Sejak awal berdirinya PT. Rejeki Mitra Farma sampai dengan sekarang telah mengalami perkembangan yang cukup pesat baik dalam permodalan, dan tenaga kerja yang kian bertambah banyak. Dengan semakin berkembangnya kinerja perusahaan, maka perusahaan berusaha untuk lebih memperluas usahanya yaitu dengan mendirikan cabang perusahaan yang kini terealisasi di beberapa daerah yaitu di daerah Jember, Jombang, Tulungagung, Malang, Madura, dan Denpasar. Dalam perkembangan yang seperti itu akan timbul tuntutan penambahan tenaga kerja yang semakin bertambah banyak,



sehingga di lain sektor perusahaan dapat menanggulangi masalah pengangguran.

4.1.2. Lokasi Perusahaan

Lokasi kantor PT. Rejeki Mitra Farma berada di JL. Kenjeran 65-67 Surabaya, dengan luas lahan sekitar 1,2 hektar yang terdiri dari gedung perkantoran berlantai dua, dan gudang barang.

4.1.3. Tujuan Perusahaan

Suatu perusahaan atau organisasi pasti mempunyai suatu tujuan dan tujuan ini biasanya meliputi tujuan jangka pendek dan jangka panjang. Didalam merumuskan tujuan ini harus jelas yaitu dengan adanya kesamaan tujuan, maka peluang perusahaan untuk mencapai sasarannya akan lebih besar. Secara lebih rinci berdasarkan jangka waktunya, tujuan perusahaan dapat digolongkan menjadi dua yaitu:

1. Tujuan Jangka Pendek

Adalah merupakan tujuan yang harus dicapai dalam suatu periode waktu yang relatif pendek. Adapun tujuan jangka pendek dari PT. Rejeki Mitra Farma di Surabaya adalah:





a. Meningkatkan hasil penjualan

Tujuan ini diusahakan terealisasi dalam jangka pendek. Dengan demikian perusahaan akan berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan penjualannya melalui promosi penjualan yaitu melalui iklan atau brosur.

b. Mencapai keuntungan yang optimal

PT. Rejeki Mitra Farma berusaha untuk mencapai keuntungan atau profit yang optimal karena dengan profit yang optimal akan memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan usahanya, sehingga pada akhirnya usaha ini dapat membantu meningkatkan kesejahteraan karyawan.

2. Tujuan Jangka Panjang

Adalah merupakan kelanjutan dari tujuan jangka pendek atau dengan kata lain tujuan jangka panjang dapat dicapai setelah tujuan jangka pendek terealisasi. Dalam mencapai tujuan jangka panjang memerlukan waktu yang relatif lama dengan batas waktu yang telah ditentukan biasanya lebih dari satu tahun.

Adapun tujuan jangka panjang PT. Rejeki Mitra Farma di Surabaya antara lain:

a. Menjaga Kontinuitas Perusahaan

Maksud didirikannya suatu badan usaha bukan semata-mata agar dapat menjalankan kegiatannya dalam beberapa waktu saja, melainkan agar dapat menjalankan aktivitasnya secara terus-menerus. Perusahaan terus

berharap agar dapat tetap beroperasi dan berkembang pada masa yang akan datang.

b. Mengadakan Perluasan Pasar

Dengan mengadakan perluasan pasar (ekspansi) diharapkan produk yang dimiliki perusahaan saat ini dapat tersebar secara luas. Dengan demikian akan menambah keuntungan bagi perusahaan.

Adapun tujuan perusahaan secara umum, yaitu:

1. Mampu menjual produknya dengan cepat dan optimal.
2. Mampu membina hubungan baik dengan konsumen.
3. Mampu membina hubungan baik dengan distributor.
4. Mampu membina hubungan baik dengan karyawan.
5. Memperoleh laba yang maksimum
6. Meningkatkan kesejahteraan karyawan
7. Menyelenggarakan administrasi yang baik.
8. Meningkatkan hasil penjualan.
9. Mengadakan perluasan pasar.

4.1.4. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan bagian yang terpenting bagi perusahaan karena dengan adanya struktur organisasi tersebut dapat dilihat dan dapat diketahui adanya pemisahan fungsi antara pimpinan (atasan) dengan

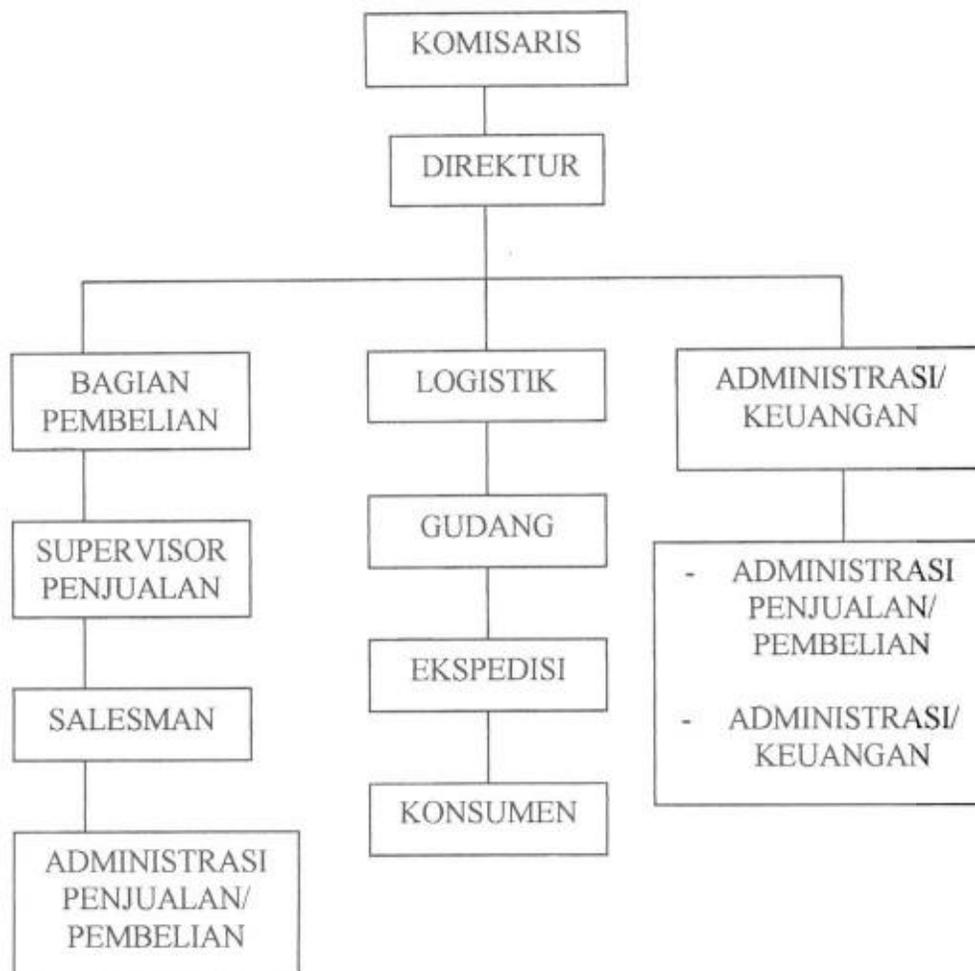


karyawan (bawahan). Dengan mengetahui dan melihat struktur yang ada dapat diketahui siapa yang menjadi atasan (pimpinan) dan siapa saja yang menjadi bawahan dari suatu bagian departemen atau divisi, sehingga dalam memberikan perintah/ tugas/ instruksi melalui jalur yang telah ditentukan dalam organisasi dan dilaksanakan dengan mudah. Sedangkan dari sisi bawahan dengan adanya struktur organisasi tersebut mereka dapat mengetahui dengan siapa ia harus mempertanggung jawabkan hasil pekerjaan atau tugas yang telah dilaksanakannya.

Adanya struktur organisasi tersebut diharapkan dapat melakukan kegiatan perusahaan dengan baik sehingga terciptalah suatu tanggung jawab yang tegas dan jelas serta adanya kedisiplinan yang tinggi. Dari uraian tersebut dapat dijelaskan bahwa struktur organisasi merupakan rangkaian yang menunjukkan adanya tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dalam melaksanakan tugas setiap saat. Adapun struktur organisasi yang ada pada PT. Rejeki Mitra Farma yaitu:



GAMBAR 4.1
STRUKTUR ORGANISASI
PT. REJEKI MITRA FARMA



Berikut ini dijabarkan tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian struktur organisasi sebagai berikut:

1. Komisaris
 - a. Memberikan modal



- b. Bertanggung jawab atas kelancaran aktivitas perusahaan
2. Direktur
 - a. Menetapkan kebijaksanaan perusahaan.
 - b. Menjaga dan membina koordinasi yang baik terhadap semua unsur dalam perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung.
 - c. Meminta pertanggung jawaban dari semua bawahan.
 - d. Sebagai wakil perusahaan dalam berhubungan dengan pihak luar.
3. Sales Supervisor
 - a. Orientasi pada target yang dibebankan oleh perusahaan dan mengkoordinir semua hal yang menyangkut penjualan.
 - b. Mempertanggung jawabkan hasil penjualan yang sesuai dengan target penjualan dan harus membuat laporan penjualan kepada pimpinan.
4. Salesman
 - a. Mengadakan pendekatan hubungan antara konsumen dengan perusahaan
 - b. Bertanggung jawab dalam menjalankan dan melakukan penjualan produk.
 - c. Menganalisa kemampuan kemampuan penjualan dengan melihat secara langsung potensi yang ada pada daerah tersebut, melakukan penelitian terhadap situasi pasar.
5. Administrasi penjualan/ pembelian
 - a. Mencatat penerimaan piutang dari hasil penjualan dan pengeluaran uang yang menyangkut penjualan.



- b. Bertanggung jawab atas penerimaan dan pengeluaran uang dan barang, membuat laporan kepada supervisor penjualan.
- c. Mencatat penerimaan utang dari pembelian barang.

6. Logistik

- a. Penerimaan barang harus diperiksa kondisi fisiknya dengan dokumen yang disertakan pada surat jalan dan apabila terdapat salah pesan atau kirim dan salah faktur diproses sesuai dengan prosedur.
- b. Pengeluaran dan penerimaan barang dari gudang harus dengan faktur penjualan dan kepala logistik bertanggung jawab atas pengiriman ke langganan.

7. Gudang

- a. Menerima dan menyimpan material sehingga tersedia pada saat diperlukan.
- b. Mengeluarkan barang sesuai dengan prosedur yang berlaku dan mencatat mutasi barang.
- c. Merencanakan tata ruang dan menggunakan peralatan gudang secara efisien.

8. Ekspedisi

- a. Bertugas untuk mengirimkan barang-barang kepada langganan atau konsumen.



- b. Bertanggung jawab sepenuhnya atas keselamatan barang-barang dalam perjalanan dan pengembalian barang yang mungkin masih meragukan keaslian.

9. Konsumen

- a. Melakukan pembelian barang-barang secara bersaing atas dasar nilai yang ditentukan yaitu berdasarkan harga yang tepat, jumlah dan mutu yang tepat sesuai dengan kebutuhan.
- b. Bertanggung jawab atas pemeliharaan barang yang dibeli setelah diterima.
- c. Mengikuti perkembangan barang-barang baru yang menguntungkan.

10. Administrasi Keuangan, bertugas:

- a. Mencatat semua pembiayaan perusahaan.
- b. Mencatat dan menyusun laporan keuangan perusahaan.
- c. Melaksanakan dan mencatat persediaan dagangan.

11. Bagian Pembelian, bertugas:

- a. Melakukan pembelian barang-barang yang diperlukan bagi perusahaan.
- b. Melakukan pembelian terhadap barang-barang yang diperlukan untuk disesuaikan dengan rencana yang ditetapkan.
- c. Menentukan kuantitas dan kualitas barang yang dibeli.



4.1.5. Prosedur Pengadaan Persediaan

Pada PT. Rejeki Mitra Farma bagian-bagian yang terlibat dalam prosedur pengadaan persediaan obat-obatan adalah bagian pembelian, bagian gudang dan bagian administrasi atau keuangan. Apabila persediaan obat mulai sedikit atau menipis, maka bagian gudang akan menulis surat permintaan pembelian (SPP) yang ditujukan kepada bagian pembelian dan kemudian disampaikan kepada kepala bagian administrasi, setelah mengisi dan menandatangani surat permintaan pembelian oleh bagian gudang dibuat rangkap tiga yaitu lembaran pertama diserahkan kepada bagian pembelian, lembaran kedua sebagai arsip bagian gudang dan lembaran ketiga diserahkan ke bagian administrasi.

Setelah menerima surat permintaan pembelian dari bagian gudang, maka bagian pembelian melakukan pemesanan obat-obatan pada PT. Enseval melalui telepon, setelah terlebih dahulu disetujui mengenai harga, jumlah obat yang dibeli dan waktu pengirimannya, selanjutnya barang yang dikirim oleh PT. Enseval diterima oleh bagian gudang. Kemudian bagian gudang menghitung kuantitas barang dan memeriksa kemasan barang tersebut. Apabila barang yang diterima sesuai dengan yang dipesan, maka bagian gudang menandatangani 2 lembar surat jalan yang dibuat oleh PT. Enseval. Lembar pertama dikembalikan kepada PT. Enseval sedangkan lembar kedua diberikan kepada bagian pembelian, kemudian bagian gudang mencatat dalam kartu gudang. Dalam hal



penerimaan barang, bagian gudang membuat laporan penerimaan barang rangkap tiga yang masing-masing ditujukan kepada:

Lembar pertama untuk bagian pembelian bersama dengan surat jalan.

Lembar kedua untuk bagian pembukuan.

Lembar ketiga untuk arsip bagian gudang.

Faktur pembelian diterima oleh bagian pembelian kemudian dicocokkan dengan laporan penerimaan barang, surat jalan dan permintaan pembelian kemudian distempel sebagai tanda persetujuan dan faktur diserahkan ke bagian pembukuan, selanjutnya bagian pembukuan memeriksa faktur pembelian. Dalam hal ini aktivitas perusahaan diatas tidak dilakukan dengan baik karena kurangnya pengendalian terhadap persediaan barang jadi berupa obat-obatan.

4.1.6. Faktor-faktor Penghambat dan Pendorong Pelaksanaan Pengendalian Persediaan Pada Perusahaan

Faktor-faktor penghambat dari pelaksanaan pengendalian persediaan obat-obatan pada PT. Rejeki Mitra Farma adalah:

- a. Kurangnya kerjasama antara bagian gudang dengan bagian pembelian sehingga pembelian obat-obatan tidak direncanakan dan disesuaikan dengan kebutuhan.
- b. Dalam pembuatan estimasi sering mengalami kesalahan.



- c. Pengaturan waktu untuk pengendalian persediaan obat-obatan yang diperlukan kurang memadai sehingga bagian yang bersangkutan tidak mengetahui kapan barang tersebut akan dikirim.
- d. Tempat penyimpanan obat yang kurang memadai.
- e. Adanya tugas ganda dari bagian gudang.

Faktor-faktor pendorong dari pelaksanaan pengendalian persediaan obat-obatan adalah:

- a. Dalam pengendalian intern sudah ada pemisahan fungsi yaitu bagian gudang sebagai penyimpan persediaan dan bagian pembelian yang melakukan pembelian.
- b. Tersedianya gudang yang tertutup sebagai tempat penyimpanan barang.
- c. Adanya kartu gudang sehingga terdapat pencatatan keluar masuknya barang.
- d. Adanya kebutuhan obat yang secara terus-menerus sehingga harus diusahakan dengan cara kontinu.
- e. Adanya pesanan-pesanan khusus sehingga harus disediakan obat-obatan yang cukup dalam gudang.

4.2. Deskripsi Data

Berisi tentang data-data yang dimiliki oleh perusahaan tentang jumlah persediaan yaitu melalui data realisasi pembelian dan penjualan obat neuralgin tahun 2003-2004, laporan data biaya pemesanan setiap kali pesan tahun 2003-



2004, data biaya penyimpanan tahun 2003-2004, tabel harga barang tahun 2003-2004, dan tabel lead time pesanan barang tahun 2003-2004.

TABEL 4.1
REALISASI PEMBELIAN DAN PENJUALAN
OBAT NEURALGIN TAHUN 2003

BULAN	PERSEDIAAN AWAL	PEMBELIAN	PENJUALAN	PERSEDIAAN AKHIR
Januari-Februari	320 box	1600 box	1475 box	445 box
Maret-April	445 box	1470 box	1520 box	395 box
Mei-Juni	395 box	1400 box	1336 box	459 box
Juli-Agustus	459 box	1300 box	1397 box	362 box
September-Oktober	362 box	1540 box	1469 box	433 box
November-Desember	433 box	1610 box	1583 box	460 box
Total		8920 box	8780 box	

Sumber: Intern Perusahaan



TABEL 4.2
REALISASI PEMBELIAN DAN PENJUALAN
OBAT NEURALGIN TAHUN 2004

BULAN	PERSEDIAAN AWAL	PEMBELIAN	PENJUALAN	PERSEDIAAN AKHIR
Januari-Februari	460 box	1540 box	1523 box	477 box
Maret-April	477 box	1610 box	1516 box	571 box
Mei-Juni	571 box	1330 box	1377 box	524 box
Juli-Agustus	524 box	1470 box	1425 box	569 box
September-Oktober	569 box	1540 box	1482 box	627 box
November-Desember	627 box	1500 box	1525 box	602 box
TOTAL		8990 box	8848 box	

Sumber: Intern Perusahaan

TABEL 4.3
HARGA OBAT NEURALGIN

TAHUN	HARGA (per box)
2003	Rp 22.000,-
2004	Rp 23.500,-

Sumber: Intern Perusahaan



TABEL 4.4
LEAD TIME TAHUN 2003

BULAN	FREKUENSI PEMBELIAN	RATA-RATA LEAD TIME
Januari-Februari	6 kali	2 hari
Maret-April	8 kali	3 hari
Mei-Juni	5 kali	2 hari
Juli-Agustus	6 kali	2 hari
September-Oktober	7 kali	2 hari
November-Desember	8 kali	3 hari
TOTAL	40 kali	14 hari

Sumber: Intern Perusahaan

TABEL 4.5
LEAD TIME TAHUN 2004

BULAN	FREKUENSI PEMBELIAN	RATA-RATA LEAD TIME
Januari-Februari	5 kali	1 hari
Maret-April	8 kali	3 hari
Mei-Juni	6 kali	2 hari
Juli-Agustus	5 kali	2 hari
September-Oktober	6 kali	2 hari
November-Desember	8 kali	3 hari
TOTAL	38 kali	13 hari

Sumber: Intern Perusahaan



TABEL 4.6

BIA YA PEMESANAN SETIAP KALI PESAN

KETERANGAN	TAHUN 2003	TAHUN 2004
Biaya pengangkutan dan bongkar muat di gudang	Rp 93.000,-	Rp 98.500,-

Sumber: Intern Perusahaan

TABEL 4.7

BIA YA PENYIMPANAN
(% dari harga barang)

KETERANGAN	TAHUN 2003	TAHUN 2004
Biaya pemeliharaan	12,5%	15%
Biaya kerusakan	7,5%	10%
Jumlah	20%	25%

Sumber: Intern Perusahaan

4.3. Permasalahan

Berdasarkan data-data yang telah diterima dan hasil wawancara terhadap karyawan dan telah penulis pelajari maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian terhadap persediaan obat neuralgin pada PT. Rejeki Mitra Farma di dalam menunjang aktivitas penjualan masih kurang efektif, sehingga sering terjadi perusahaan mengalami kesulitan untuk memenuhi pesanan dari konsumen yang



jumlahnya lebih besar dari yang diperkirakan. Yang mengakibatkan masalah tersebut diatas adalah:

1. Tidak ada suatu standar kapan pembelian barang harus dilakukan dan berapa jumlah yang dibutuhkan. Bagian pembelian dalam melakukan pembelian barang sesuai dengan permintaan bagian gudang yang juga berdasarkan jumlah stok yang masih tersedia di gudang, apabila dirasa tidak cukup maka bagian gudang akan meminta ke bagian pembelian untuk membeli barang tersebut.
2. Bagian pembelian kurang memperhatikan lamanya waktu pesanan datang dan kurang mengawasi jumlah stok yang ada digudang.
3. Perencanaan penjualan oleh bagian penjualan tidak diinformasikan ke bagian pembelian. Bagian penjualan sebenarnya telah memiliki target tersendiri untuk setiap bulan yang diberlakukan kepada sales yang bertugas memasarkan produk. Penentuan target tersebut ditetapkan oleh kepala bagian penjualan berdasarkan jumlah sales yang ada dan perbandingan dengan bulan sebelumnya. Tetapi target tersebut hanya untuk kalangan bagian penjualan saja dan tidak diinformasikan ke bagian pembelian.

Dengan demikian tanpa adanya pengendalian dan pengawasan terhadap persediaan akan berakibat pada penjualan yang masih kurang bisa memenuhi permintaan konsumen secara tepat dan jumlah pembelian barang yang melebihi dari permintaan konsumen akan menyebabkan biaya yang ditanggung perusahaan menjadi lebih besar sehingga secara otomatis dapat



mengurangi keuntungan perusahaan dan laba yang dihasilkan menjadi tidak optimal.

4.4. Pembahasan

Dari permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan tentang pengawasan dan pengendalian persediaan maka dapat penulis uraikan sebagai berikut:

- a. Perlu dibuat suatu standar dalam melakukan pesanan yang ekonomis atau EOQ.
- b. Perlu ditetapkan jumlah pembelian barang yang sesuai dengan kebutuhan dan waktu pesanan yang tepat atau Reorder Point
- c. Perlunya penetapan rencana persediaan pengaman atau safety stock.

Bila ketiga permasalahan pokok tersebut diatas dapat dipenuhi maka semua kegiatan perusahaan dapat berjalan lancar seperti yang diharapkan dari tujuan perusahaan. Selain itu ketiga pokok masalah tersebut akan dapat memberikan perlindungan yang aman untuk persediaan perusahaan dan juga akan membuat pengawasan dan pengendalian terhadap persediaan semakin baik dan secara otomatis dapat menjamin masa depan perusahaan memiliki prospek yang bagus.

Hipotesa yang penulis kemukakan tersebut hanya merupakan suatu pemecahan yang bersifat teoritis dan perlu dibuktikan kebenarannya berdasarkan data persediaan yang ada dalam perusahaan. Berikut ini penulis uraikan tentang



pengujian atas hasil penelitian tersebut berdasarkan data-data laporan persediaan perusahaan.

4.4.1. Penetapan EOQ (*Economic Order Quantity*)

$$EOQ = \sqrt{\frac{2xRxS}{PxI}}$$

Keterangan:

R = Jumlah (dalam unit) yang dibutuhkan selama periode tertentu misal satu tahun.

S = Biaya pemesanan setiap kali pesan.

I = Biaya penyimpanan yang dinyatakan dalam prosentase dari nilai rata-rata persediaan dalam rupiah.

P = Harga pembelian per unit.

Dari tabel deskripsi data diketahui jumlah pembelian selama tahun 2003 sebesar 8920 box, biaya pemesanan setiap kali pesan sebesar Rp 93.000,00 dan harga barang per box sebesar Rp 22.000,00 serta biaya penyimpanan sebesar 20%. Dari data tersebut dapat dianalisa dengan perhitungan sebagai berikut:

$$EOQ \text{ tahun } 2003 = \sqrt{\frac{2x8920x93000}{22000x20\%}}$$



$$= \sqrt{\frac{1.659.120.000}{4.400}}$$

$$= 614,06 \text{ dibulatkan menjadi } = 614 \text{ box}$$

Jadi pesanan ekonomis pada tahun 2003 adalah sebesar 614 box.

Dari tabel deskripsi data diketahui jumlah pembelian selama tahun 2004 sebesar 8.990 box, biaya pemesanan setiap kali pesan Rp 98.500,00 dan harga barang per box pada tahun 2004 naik menjadi Rp 23.500,00 serta biaya penyimpanan sebesar 25%. Maka data tersebut dianalisa dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{EOQ tahun 2004} = \sqrt{\frac{2 \times 8.990 \times 98.500}{23.500 \times 25\%}}$$

$$= \sqrt{\frac{1.771.030.000}{5875}}$$

$$= 549,05 \text{ dibulatkan menjadi } = 549 \text{ box}$$

Jadi jumlah pesanan ekonomis pada tahun 2004 adalah sebesar 549 box, jumlah pesanan ini mengalami penurunan dari tahun 2003 karena untuk menjaga adanya kemungkinan penurunan permintaan konsumen yang disebabkan oleh kenaikan harga barang.



4.4.2. Penetapan Titik Pemesanan Kembali (*Reorder Point*)

Untuk memesan suatu barang sampai barang tersebut tiba atau siap dipakai, diperlukan jangka waktu yang bisa bervariasi dari beberapa jam, beberapa hari, sampai beberapa minggu. Perbedaan waktu antara saat memesan sampai barang datang dikenal dengan waktu tenggang (*lead time*). Waktu tenggang sangat dipengaruhi oleh kesiapan dari barang itu sendiri dan jarak pembeli dengan pemasok. Dari tabel deskripsi data diketahui jumlah pembelian pada tahun 2003 sebesar 8.920 box dan jumlah pembelian tahun 2004 sebesar 8990 box, rata-rata *lead time* tahun 2003 yaitu 14 hari dan rata-rata *lead time* tahun 2004 adalah 13 hari, dengan asumsi jumlah hari dalam satu tahun adalah 365 hari. Maka titik pemesanan kembali atau ROP dapat ditentukan dengan rumus:

$$\text{ROP} = \text{Rata-rata lead time} \times \text{jumlah pemakaian per hari}$$

Jadi berdasarkan kuantitas rata-rata kebutuhan per hari, maka untuk menentukan ROP tahun 2003 dan tahun 2004 adalah sebagai berikut:

$$\text{ROP tahun 2003} = 14 \times (8920:365)$$

$$= 342,137 \text{ box, dibulatkan menjadi} = 342 \text{ box}$$

$$\text{ROP tahun 2004} = 13 \times (8990:365)$$

$$= 320,19 \text{ box, dibulatkan menjadi} = 320 \text{ box}$$



4.4.3. Penetapan Persediaan Pengaman (*Safety Stock*)

Untuk mengantisipasi unsur ketidakpastian penggunaan barang yang berasal dari dalam perusahaan, dapat dilakukan dengan membuat persediaan pengaman (*safety stock*). Persediaan pengaman perlu ditentukan secara tepat agar tidak terlalu besar dan tidak terlalu kecil.

Dalam menentukan besarnya *safety stock* selain berdasarkan probabilitas, berdasarkan tingkat kebutuhan tahun lalu dan juga tergantung dari kebijaksanaan perusahaan, misalnya *safety stock* ditetapkan sebesar 50% dari penggunaan selama *lead time*, maka *reorder point* untuk *safety stock* adalah:

$$\begin{aligned} \text{Pembelian per hari (tahun 2003)} &= \frac{8920}{365} \\ &= 24,438 \text{ box} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ROP (untuk safety stock)} &= (14 \times 24,438) + 50\% (14 \times 24,438) \\ &= 342,132 + 171,066 \\ &= 513,198 \text{ dibulatkan menjadi } 513 \text{ box} \end{aligned}$$

Jadi *safety stock* untuk tahun 2003 adalah sebesar 513 box untuk penggunaan *lead time* selama 2 minggu atau 14 hari.

$$\begin{aligned} \text{Pembelian per hari (tahun 2004)} &= \frac{8990}{365} \\ &= 24,63 \text{ box} \end{aligned}$$



$$\begin{aligned}
 \text{ROP (untuk safety stock)} &= (13 \times 24,63) + 50\% (13 \times 24,63) \\
 &= 320,19 + 160,09 \\
 &= 480,28 \text{ dibulatkan menjadi } 480 \text{ box}
 \end{aligned}$$

Jadi safety stock untuk tahun 2004 adalah sebesar 480 box untuk penggunaan lead time selama 2 minggu atau 14 hari.

Dari uraian-uraian diatas dapat diketahui bahwa pembelian barang masih belum menggunakan sistem dan prosedur yang tepat. Dalam perencanaan pembelian persediaan barang cenderung hanya dilakukan oleh satu pihak saja yang dipercaya untuk pembelian barang, tetapi dalam menentukan kapan waktu pembelian barang masih kurang adanya kerjasama antara bagian pembelian dengan bagian gudang, sehingga kurang adanya informasi tentang jumlah stok yang ada dalam gudang. Bagian gudang baru memberitahu kepada bagian pembelian setelah stok barang di gudang habis atau kosong. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengawasan oleh bagian pembelian terhadap stok barang yang ada di gudang, sehingga bagian pembelian tidak tahu kapan barang di gudang habis dan kapan akan melakukan pemesanan barang untuk mengisi kembali barang di gudang. Bagian pembelian hanya mengetahui informasi kalau barang di gudang kosong hanya dari bagian penjualan atau salesman, karena barang yang dipesan oleh salesman tidak ada di gudang, dan juga dari informasi yang bisa didapat setiap minggu hasil dari pencocokan antara stok bagian gudang dengan stok yang ada di komputer.



Pembelian barang yang dilakukan oleh bagian pembelian tidak efektif karena tidak berdasarkan dengan teknik pengawasan dan perencanaan persediaan yang tepat, yaitu misalnya dengan menentukan pemesanan barang yang ekonomis atau melalui metode EOQ (Economic Order Quantity), titik pemesanan kembali yaitu kapan waktu yang tepat untuk melakukan pembelian agar barang yang digudang tidak sampai kehabisan atau mengalami kekosongan barang, dan perlu adanya persediaan pengaman untuk menanggulangi masalah waktu pesanan barang datang, karena barang yang dipesan terkadang mengalami keterlambatan dalam pengiriman barang. Jadi dengan adanya safety stock dapat membantu kelancaran aktivitas perusahaan dalam penjualan barang sehingga laba yang diperoleh menjadi optimal.

Oleh karena itu perusahaan perlu menerapkan metode perencanaan dan persediaan yang tepat agar perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang optimal.





Karya Ilmiah Milik Perpustakaan Universitas Katolik Darma Cendika. Hanya dipergunakan untuk keperluan pendidikan dan penelitian. Segala bentuk pelanggaran/plagiasi akan dituntut sesuai dengan undang-undang yang berlaku.