

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL TERHADAP AKTIVITAS
PEMBELIAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
DAN EFISIENSI PEMBELIAN DI MEGA TRADING**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Akuntansi

Oleh:
Maharani Putri Krisnajana
2016130197

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2019

**OPERATIONAL REVIEW FOR PURCHASING ACTIVITIES
TO INCREASE PURCHASING EFFECTIVENESS AND
EFFICIENCY IN MEGA TRADING**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete part of the requirements
for Bachelor's Degree in Accounting

By:
Maharani Putri Krisnajana
2016130197

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN ACCOUNTING
Accredited by National Accreditation Agency
No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2019

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**



**PERSETUJUAN
SKRIPSI**

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL TERHADAP AKTIVITAS PEMBELIAN
UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PEMBELIAN DI
MEGA TRADING**

Oleh:

Maharani Putri Krisnajana

2016130197

Bandung, November 2019

Ketua Program Sarjana Akuntansi



Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si., Ak.

Pembimbing Skripsi



Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Maharani Putri Krisnajana
Tempat, tanggal lahir : Surabaya, 30 Agustus 1998
Nomor Pokok Mahasiswa : 2016130197
Program Studi : S1 Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL TERHADAP AKTIVITAS PEMBELIAN UNTUK
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PEMBELIAN DI MEGA
TRADING**

Yang telah diselesaikan di bawah bimbingan:
Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA.

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No. 20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal: November
2019

Pembuat pernyataan: Maharani Putri
Krisnajana



(Maharani Putri Krisnajana)

ABSTRAK

Kini persaingan antar perusahaan di Indonesia menjadi semakin ketat. Untuk dapat bertahan di tengah persaingan yang semakin ketat, perusahaan harus dapat memanfaatkan keunggulan kompetitif. Salah satu contoh keunggulan kompetitif adalah memiliki aktivitas operasi yang efektif dan efisien. Akan tetapi untuk menjalankan operasi dengan efektif dan efisien perusahaan menghadapi beberapa masalah dan risiko, salah satunya adalah lamanya proses dari pesanan diterima hingga dikirimkan yang menyebabkan keterlambatan pengiriman ke konsumen.

Pemeriksaan operasional adalah pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan dari sudut pandang manajemen untuk mengevaluasi tingkat efektivitas, efisiensi, dan ekonomis. Dalam melakukan pembelian persediaan, perusahaan memerlukan adanya pengendalian terkait bagaimana perusahaan melakukan pembelian kepada pemasok. Dengan adanya pengendalian ini perusahaan dapat menghindari risiko atas pembelian persediaan yang tidak perlu karena dengan adanya pembelian persediaan yang tidak perlu dapat menimbulkan biaya bagi perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi deskriptif. Dilakukan pengumpulan dan penggunaan data primer dan sekunder dalam melakukan penelitian. Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah studi literatur dan studi lapangan yang terdiri dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Objek penelitian ini adalah pemeriksaan operasional terhadap aktivitas pembelian untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas pembelian di Mega Trading. Mega Trading merupakan perusahaan dagang yang menjual berbagai macam perabot secara eceran dan grosir.

Pemeriksaan operasional yang telah dilakukan menunjukkan bahwa terdapat permasalahan pada aktivitas pembelian yaitu lamanya proses pengiriman barang. Setelah melakukan pemeriksaan lebih lanjut, ditemukan juga kelemahan yaitu pengendalian aktivitas pembelian yang belum memadai, pemasok yang terlambat mengirimkan pesanan sehingga menghambat penjualan, peraturan dan pengawasan yang belum memadai, serta kondisi gudang, toko, dan kantor yang kurang baik. Pengendalian aktivitas yang belum memadai mengakibatkan perusahaan memiliki persediaan yang tidak disadari senilai Rp324.794.148 yang disebabkan oleh pembelian persediaan yang tidak dibutuhkan. Hal ini juga menimbulkan biaya penyimpanan yang tidak disadari perusahaan sebesar Rp13.287.157 setiap bulannya. Selain itu, tingkat keterlambatan pemasok dalam mengirimkan pesanan mencapai 66% dan menyebabkan keterlambatan pengiriman ke konsumen mencapai 92%. Perusahaan tidak menyadari masalah ini karena tidak pernah melakukan evaluasi terhadap pemasok. Maka dari itu diberikan rekomendasi terkait masalah-masalah yang ditemukan seperti rekomendasi dokumen, prosedur, peraturan karyawan, struktur organisasi, dan *job description*.

Kata Kunci: Pemeriksaan Operasional, Aktivitas Pembelian Persediaan, Pengendalian Aktivitas Pembelian

ABSTRACT

Now competition between companies in Indonesia is getting tighter. To be able to survive amid increasingly fierce competition, companies must be able to take advantage of their competitive advantage. One example of a competitive advantage is having effective and efficient operating activities. However, to have effective and efficient operations, the company faces several problems and risks. One of the problems is the process from the order received to the order sent that take a long time. This problem causes delays in shipping to the customer.

An operational review is an examination of the company's performance from a management's point of view to evaluate the effectiveness, efficiency, and economic level. In purchasing inventories, the company requires control regarding how the company makes purchases to suppliers. This control can help the company to avoid unnecessary inventory purchases that can lead to carrying costs.

The research method used in this research is a descriptive study method. The researcher collects and uses primary and secondary data in conducting research. Data collection techniques that researchers use in this study are literature studies and field studies consisting of interviews, observation, and documentation. The object of this research is the operational review for purchasing activities to increase purchasing effectiveness and efficiency in Mega Trading. Mega Trading is a trading company that sells household things in retail and wholesale.

The operational review that has been performed indicates that there is a critical problem in purchasing activities. The critical problem is the process from the order received to the order sent that takes a long time. Based on the operational review, researcher also found some weaknesses. The weaknesses are inadequate internal control in purchasing activities, suppliers who were late in sending the orders which affect the sales, inadequate regulations, and supervisions in the company, and the condition of the warehouse, the store, and the office that are not good. Inadequate internal control of activities results in having an unnecessary inventory of Rp324,794,148 that caused by the purchase of unneeded inventory. This problem also results in having to carry costs up to Rp13.287.157 every month. Besides, the level of supplier delay in sending orders reached 66% and caused delays in shipping to consumers reaching 92%. The company is not aware of this problem because it has never evaluated the supplier. Therefore, recommendations are given related to problems found such as document recommendations, procedures, employee regulations, organizational structure, and job description.

Keywords: Operational Review, Purchasing Inventory Activities, Purchasing Activities Control

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pemeriksaan Operasional Terhadap Aktivitas Pembelian Untuk Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Pembelian di Mega Trading”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Proses penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan yang diperoleh dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada beberapa pihak yang telah membantu dan mendukung peneliti selama proses perkuliahan sampai dengan proses penulisan skripsi. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Keluarga peneliti yaitu Mama dan Papa yang senantiasa memberikan doa, mendukung baik secara moral maupun finansial, dan memberikan nasihat kepada peneliti selama menempuh studi dan selama proses penyusunan skripsi
2. Nadya Putri selaku adik peneliti yang selalu mendengarkan cerita peneliti dan memberikan doa, dukungan, dan nasihat selama menempuh studi dan selama proses penyusunan skripsi.
3. Ibu Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk membimbing dan memberikan arahan serta dukungan selama proses penyusunan skripsi.
4. Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si., Ak., selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan
5. Ibu Felisia, S.E., M.Ak., CMA. selaku dosen wali pada semester 1 – 4 yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan bimbingan selama peneliti menempuh studi di Universitas Katolik Parahyangan.
6. Bapak Samuel Wirawan, S.E., MM., Ak. selaku dosen wali pada semester 5 – 7 yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan bimbingan selama peneliti menempuh studi di Universitas Katolik Parahyangan.

7. Bapak Chandra Ferdinand Wijaya, S.E., M.Ak. selaku dosen pendamping Parahyangan Accounting Tournament for High School (PATHS) V yang telah memberikan dukungan, bantuan, dan bimbingan sehingga PATHS V dapat terlaksana dengan baik.
8. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan dukungan, nasihat, dan pengetahuan selama peneliti menempuh studi.
9. Seluruh staf Universitas Katolik Parahyangan, baik Bapak/Ibu pengurus Tata Usaha maupun para satpam dan pekaya.
10. Bapak Victor Harjanto selaku pemilik Mega Trading yang telah memberikan ijin kepada peneliti untuk melakukan penelitian di perusahaan.
11. Seluruh karyawan Mega Trading yang telah bersedia membantu peneliti dalam memberikan informasi yang dibutuhkan untuk skripsi ini.
12. Ruth Edria, Paula Marissa, dan Alfonsus Marshall selaku sahabat penulis sejak SMA yang selalu ada untuk mendengarkan cerita serta menghibur dan memberikan dukungan.
13. Teman-teman Bundha yaitu Bella Bestiana, Hana Elisabeth, Irene Hamzar, Katarina Niken, Naomi Sunggono yang menjadi teman seperjuangan selama menjadi *Project Manager* (PM) Himpunan Mahasiswa Program Studi Akuntansi (HMPSA) 2017/2018. Terima kasih sudah selalu ada untuk mendengarkan keluh kesah serta memberikan motivasi, dukungan, dan nasihat.
14. Teman-teman Poppu yaitu Irene Hamzar, Katarina Niken, dan Rosalina yang menjadi tempat bercerita peneliti. Terima kasih sudah selalu ada untuk menghibur dengan kuis-kuis lucu serta memberikan motivasi, bantuan, dan dukungan.
15. Teman-teman Orang Baik yaitu Bebet, Chacha, Clairine, Danelle, Darien, Moza, Nina, Novi, dan Xena selaku teman SMA peneliti.
16. Antonius Bimo, Tiara Arin, dan Pauline Xena selaku teman olimpiade saat SMA yang setia memberikan motivasi dan dukungan.
17. Departemen Akademik HMPSA 2017/2018 yaitu Maria Gaby, Liko Kurniawan, Bella Bestiana, Irene Hamzar, dan Naomi Sunggono yang selalu mendengarkan cerita dan mendukung peneliti selama menjadi PM.

18. Aditya, Adrian, Bebet, Clarissa, Emyr, Irene, Kheren, Liko, dan Naomi selaku *Ring 1* PATHS V. Terima kasih telah bekerja keras dan bersedia meluangkan waktu serta tenaga.
19. Seluruh panitia PATHS V yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih telah bekerja keras untuk membantu menyukseskan PATHS V.
20. Non-PM HMPSA 2017/2018 yaitu Krishna, Kevin Thomas, Ferkim, Ferrent, Patty, Adit, Gaby, Cynthia, Arta, Rina, Nathanael, Echa. Terima kasih atas kepercayaan, kesempatan, pembelajaran, dan kenangan yang diberikan.
21. PM HMPSA 2017/2018 yang telah menjadi teman seperjuangan dan teman bertukar pikiran. Terima kasih untuk pembelajaran dan kenangan yang diberikan.
22. *Ring 1* HMPSA 2018/2019, Dzikra, Deus, Irene, Olivia, Rosa, Devi, Gloria, Niken, Gaby, Fathur, Kade, dan Yoga. Terima kasih atas kepercayaan, kesempatan, pembelajaran, kenangan, drama, dan kebersamaan selama satu periode.
23. Ellen Elvina, Veronica Kuntoro, Graceilla Shannia, Dinda Andani, dan Marcellino Stefanus selaku “anak” penulis di Departemen Akademik HMPSA 2018/2019. Terima kasih untuk pembelajaran dan kenangan yang diberikan.
24. PM HMPSA 2018/2019. Terima kasih atas dedikasi yang telah diberikan. Terima kasih juga untuk pembelajaran dan kenangan yang telah diberikan.
25. Seluruh mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan angkatan 2016 yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
26. Teman-teman peneliti dan pihak lain yang tidak dapat peneliti sebutkan satu per satu. Terima kasih atas semua dukungan, doa, dan nasihat yang telah diberikan.

Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Maka dari itu, kritik dan saran yang membangun dari pembaca akan sangat bermanfaat bagi peneliti. Akhir kata, diharapkan skripsi ini dapat berguna dan bermanfaat bagi seluruh pihak yang membacanya.

Bandung, November 2019

Maharani Putri K.

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian.....	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Kegunaan Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	7
2.1. Pemeriksaan.....	7
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan.....	7
2.1.2. Jenis Pemeriksaan.....	7
2.2. Pemeriksaan Operasional.....	8
2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Operasional.....	8
2.2.2. Tujuan Pemeriksaan Operasional.....	8
2.2.3. Manfaat Pemeriksaan Operasional.....	9
2.2.4. Konsep Efisien, Efektif, dan Ekonomis.....	10
2.2.5. Jenis Pemeriksaan Operasional.....	11
2.2.6. Kriteria Pemeriksaan Operasional.....	12
2.2.7. Tahap Pemeriksaan Operasional.....	13
2.3. Pengendalian Internal.....	17
2.3.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	17
2.3.2. Fungsi Pengendalian Internal.....	17
2.3.3. Komponen Pengendalian Internal.....	17

2.4.	Aktivitas Pembelian.....	19
2.4.1.	Pengertian Aktivitas Pembelian.....	19
2.4.2.	Prosedur pada Aktivitas Pembelian	19
2.4.3.	Dokumen pada Aktivitas Pembelian.....	22
2.5.	Persediaan	23
2.5.1.	Jenis Persediaan	23
2.5.2.	Biaya Persediaan.....	25
2.6.	Penelitian Sebelumnya	26
BAB 3	METODE DAN OBJEK PENELITIAN	28
3.1.	Metode Penelitian	28
3.1.1.	Sumber Data	28
3.1.2.	Teknik Pengumpulan Data	29
3.1.3.	Teknik Pengolahan Data	31
3.1.4.	Kerangka Penelitian	32
3.2.	Objek Penelitian.....	35
3.2.1.	Gambaran Umum Perusahaan	35
3.2.2.	Struktur Organisasi Perusahaan	35
3.2.3.	<i>Job Description</i>	35
3.2.4.	Gambaran Umum Aktivitas di Mega Trading	36
BAB 4	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	39
4.1.	Tahap Perencanaan (<i>Planning Phase</i>).....	39
4.2.	Tahap Program Kerja (<i>Work Program Phase</i>)	43
4.3.	Tahap Pemeriksaan Lapangan (<i>Field Work</i>).....	49
4.3.1.	Hasil Wawancara dengan Bagian Pembelian	50
4.3.2.	Hasil Wawancara dengan Bagian Penjualan	53
4.3.3.	Hasil Wawancara dengan Kepala Bagian Gudang	54
4.3.4.	Hasil Observasi pada Aktivitas Pembelian di Mega Trading.....	56
4.3.5.	Melakukan Analisa Penyebab Keterlambatan Pengiriman	61
4.3.6.	Melakukan Pengumpulan dan Pengolahan Data Penjualan dan Pembelian.....	86

4.3.7.	Melakukan Perhitungan <i>Carrying Cost</i> Persediaan	105
4.3.8.	Melakukan Analisa terhadap Dokumen-Dokumen Terkait Pembelian yang Dimiliki Perusahaan	107
4.4.	Tahap Pengembangan Hasil Temuan dan Rekomendasi (<i>Development of Findings and Recommendation</i>)	109
4.5.	Peranan Pemeriksaan Operasional Terhadap Aktivitas Pembelian	132
BAB 5	KESIMPULAN DAN SARAN	138
5.1.	Kesimpulan	138
5.2.	Saran	141
	DAFTAR PUSTAKA	142
	RIWAYAT HIDUP PENELITI	183

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Kerangka Penelitian	34
Gambar 3.2. Bagan Struktur Organisasi Mega Trading	35
Gambar 4.1. Struktur Organisasi Rekomendasi	114
Gambar 4.2. Rekomendasi Dokumen <i>Receiving Report</i>	117
Gambar 4.3. Rekomendasi Dokumen <i>Purchase Requisition</i>	118
Gambar 4.4. Rekomendasi Dokumen Debit Memo	119
Gambar 4.5. Rekomendasi Dokumen Kartu Persediaan	120
Gambar 4.6. Rekomendasi Evaluasi Terhadap Keterlambatan <i>Supplier</i>	125
Gambar 4.7. Rekomendasi Formulir Evaluasi <i>Supplier</i>	126

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Sebelumnya	26
Tabel 4.1. Tabel Risiko Mega Trading	40
Tabel 4.2. Tabel Rata-rata Waktu untuk Memproses Pesanan Bulan Januari sampai Juni 2019.....	42
Tabel 4.3. <i>Work Program</i>	44
Tabel 4.4. Proses Penerimaan Pesanan Sampai Pengiriman Barang Pada Bulan Januari 2019.....	62
Tabel 4.5. Proses Penerimaan Pesanan Sampai Pengiriman Barang Pada Bulan Februari 2019.....	66
Tabel 4.6. Proses Penerimaan Pesanan Sampai Pengiriman Barang Pada Bulan Maret 2019.....	70
Tabel 4.7. Proses Penerimaan Pesanan Sampai Pengiriman Barang Pada Bulan April 2019.....	74
Tabel 4.8. Proses Penerimaan Pesanan Sampai Pengiriman Barang Pada Bulan Mei 2019	77
Tabel 4.9. Proses Penerimaan Pesanan Sampai Pengiriman Barang Pada Bulan Juni 2019.....	81
Tabel 4.10. Persentase Keterlambatan Pengiriman Bulan Januari sampai Juni 2019	84
Tabel 4.11. Frekuensi Pembelian ke Setiap <i>Supplier</i> Bulan Januari sampai Juni 2019 ..	85
Tabel 4.12. Waktu Pengiriman Barang dari <i>Supplier</i> Bulan Januari sampai Juni 2019 ..	85
Tabel 4.13. Tabel Analisis Selisih <i>Order</i> Beli dan <i>Order</i> Jual Bulan Januari 2019.....	87
Tabel 4.14. Selisih Pemesanan yang Memiliki Nilai Signifikan Bulan Januari 2019	88
Tabel 4.15. Tabel Analisis Selisih <i>Order</i> Beli dan <i>Order</i> Jual Bulan Februari 2019.....	90
Tabel 4.16. Tabel Analisis Selisih <i>Order</i> Beli dan <i>Order</i> Jual Bulan Maret 2019	92
Tabel 4.17. Tabel Analisis Selisih <i>Order</i> Beli dan <i>Order</i> Jual Bulan April 2019	94
Tabel 4.18. Tabel Analisis Selisih <i>Order</i> Beli dan <i>Order</i> Jual Bulan Mei 2019	96
Tabel 4.19. Tabel Analisis Selisih <i>Order</i> Beli dan <i>Order</i> Jual Bulan Juni 2019	98
Tabel 4.20. Nilai Selisih Pesanan Bulan Februari 2019	100

Tabel 4.21. Nilai Selisih Pesanan Bulan Maret 2019	101
Tabel 4.22. Nilai Selisih Pesanan Bulan April 2019	102
Tabel 4.23. Nilai Selisih Pesanan Bulan Mei 2019	103
Tabel 4.24. Nilai Selisih Pesanan Bulan Juni 2019	104
Tabel 4.25. Rekapitulasi Nilai Selisih Pesanan Bulan Januari sampai Juni 2019	105
Tabel 4.26. Pembelian Mega Trading Bulan Januari sampai Juni 2019	107
Tabel 4.27. Rekapitulasi <i>Carrying Cost</i> Mega Trading Per Bulan	107

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Wawancara dengan Pemilik
- Lampiran 2. Wawancara dengan Bagian Pembelian
- Lampiran 3. Wawancara dengan Kepala Bagian Penjualan
- Lampiran 4. Wawancara dengan Kepala Bagian Gudang
- Lampiran 5. Lampiran Hasil Observasi
- Lampiran 6. Analisis Kelebihan dan Kekurangan Pembelian Bulan Januari 2019
- Lampiran 7. Nilai Persediaan dari Kelebihan Pembelian Bulan Januari 2019

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Kini persaingan antar perusahaan di Indonesia menjadi semakin ketat. Menurut Tanadi Santoso selaku pengamat pemasaran, salah satu hal paling mendasar yang perlu dilakukan perusahaan untuk menghadapi persaingan ini adalah dengan mengetahui keunggulan yang dimiliki perusahaan.¹ Setiap perusahaan tentunya memiliki keunggulan dan kelemahan masing-masing. Salah satu hal yang dapat dilakukan untuk dapat bersaing adalah dengan memanfaatkan keunggulan tersebut sehingga dapat memiliki keunggulan kompetitif yang kuat.

Berdasarkan rekomendasi yang diterbitkan oleh *World Trade Organization* (WTO), salah satu cara untuk dapat memperkuat dan meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan adalah dengan meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam operasi perusahaan.² Untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam operasi perusahaan dapat dilakukan pemeriksaan operasional. Dengan dilakukannya pemeriksaan operasional, aktivitas-aktivitas di perusahaan dapat dianalisis lebih lanjut sehingga dapat diidentifikasi area yang membutuhkan perbaikan. Salah satu aktivitas yang dapat dianalisis di sebuah perusahaan adalah aktivitas pembelian.

Aktivitas pembelian menjadi salah satu aktivitas umum yang ada di setiap perusahaan, termasuk perusahaan dagang. Perusahaan dagang yang memiliki kegiatan utama penjualan dan pembelian barang dagang tentunya membutuhkan aktivitas pembelian. Tanpa adanya aktivitas pembelian, perusahaan dagang tidak akan bisa melakukan kegiatan utamanya. Dengan begitu dapat dikatakan bahwa pembelian merupakan salah satu fungsi yang penting dalam berhasilnya operasi suatu perusahaan karena fungsi ini dibebani tanggung jawab untuk mendapatkan kuantitas dan kualitas

¹ Dimas Hendra, "Berbahaya, Jika Persaingan Hanya Fokus Pada Kompetitor", diakses dari www.swa.co.id, pada tanggal 23 Juli 2019.

² Agus Puji Prasetyono, "Persaingan di Era Globalisasi dan Ekonomi Digital", diakses dari www.ristekdikti.go.id, diakses pada tanggal 23 Juli 2019.

barang yang tersedia pada waktu yang dibutuhkan dengan harga yang sesuai. Dalam menjalankan aktivitas pembelian terdapat tantangan-tantangan yang umum dihadapi perusahaan seperti kehabisan atau kelebihan persediaan, membeli barang yang tidak dibutuhkan, membeli pada harga yang mahal, pemasok yang tidak dapat diandalkan, dan pembelian dari pemasok yang tidak terotorisasi.

Mega Trading merupakan perusahaan dagang yang menjual berbagai macam peralatan rumah tangga sejak tahun 2005. Mega Trading menjual barangnya secara eceran dan grosir. Hingga sekarang, Mega Trading telah memiliki banyak pelanggan tetap yang melakukan pembelian secara rutin dalam jumlah yang besar sehingga dapat dikatakan bahwa banyak pelanggan yang mempercayai Mega Trading. Meskipun telah berdiri cukup lama dan terbiasa melayani pesanan pelanggan yang banyak, Mega Trading masih mengalami permasalahan dalam operasi sehari-hari. Masalah yang sering terjadi adalah lamanya proses dari pemesanan hingga barang diterima oleh pelanggan. Dampaknya Mega Trading beberapa kali mendapatkan keluhan dari pelanggan. Jika hal ini terus dibiarkan, maka dapat menimbulkan risiko pelanggan beralih ke pesaing yang dapat mengirim barang dalam waktu yang lebih cepat sehingga perusahaan dapat kehilangan penjualan dan penjualan perusahaan tentunya akan mengalami penurunan. Selain kehilangan penjualan, perusahaan juga dapat kehilangan kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Lamanya proses dari pemesanan hingga barang diterima oleh pelanggan ini disebabkan oleh beberapa faktor yang perlu diidentifikasi lebih lanjut lagi agar dapat diperbaiki sehingga masalah yang dihadapi perusahaan ini dapat teratasi. Untuk itu, perlu dilakukan pemeriksaan operasional pada bagian pembelian Mega Trading agar dapat mengidentifikasi permasalahan pada proses pembelian yang mengakibatkan proses pembelian belum berjalan efektif dan efisien.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan dan prosedur pembelian yang dilakukan oleh Mega Trading?

2. Bagaimana dampak dari kelemahan prosedur pembelian yang dilakukan oleh Mega Trading?
3. Apa tindakan-tindakan yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada aktivitas pembelian di Mega Trading?
4. Apa saja manfaat yang diperoleh Mega Trading setelah dilaksanakan pemeriksaan operasional terhadap siklus pembelian?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka ditetapkan tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kebijakan dan prosedur pembelian yang dilakukan oleh Mega Trading.
2. Untuk mengevaluasi dampak dari kelemahan prosedur pembelian yang dilakukan oleh Mega Trading.
3. Untuk menganalisis tindakan-tindakan yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada aktivitas pembelian di Mega Trading.
4. Untuk menemukan manfaat yang diperoleh Mega Trading setelah dilaksanakan pemeriksaan operasional terhadap siklus pembelian.

1.4. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat memberikan kegunaan untuk berbagai pihak, seperti:

1. Perusahaan

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat membantu perusahaan untuk mengatasi permasalahan yang ada di perusahaan dengan menerapkan rekomendasi yang telah diberikan sehingga dapat menjalankan kegiatan operasi perusahaan secara efektif dan efisien.

2. Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi, pengetahuan, dan menjadi referensi pembaca terkait pemeriksaan operasional pada siklus pembelian. Penelitian ini diharapkan juga dapat menjadi referensi bagi pihak-pihak yang mungkin melakukan pemeriksaan operasional.

3. Peneliti

Dari penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat membuka wawasan dan menambah ilmu pengetahuan terkait pemeriksaan operasional, terutama pada siklus pembelian. Penelitian ini juga diharapkan dapat membantu untuk mengasah *soft skills* dalam hal berkomunikasi dan bekerja sama dengan berbagai pihak.

1.5. Kerangka Pemikiran

Di era ekonomi digital persaingan antar pelaku usaha semakin ketat. Untuk dapat bertahan menghadapi persaingan ini, perusahaan perlu memiliki keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif adalah pembentukan serangkaian komponen di dalam perusahaan yang memiliki keunggulan secara unik dibandingkan dengan pesaing ((Heizer, Render, & Munson, 2017, p. 36). Salah satu cara untuk memiliki keunggulan kompetitif adalah dengan memiliki operasi yang efektif dan efisien.

Operasi perusahaan terbagi menjadi beberapa aktivitas, salah satunya adalah aktivitas pembelian. Aktivitas pembelian merupakan rangkaian aktivitas bisnis dan operasi pengolahan data yang berhubungan dengan pembelian serta pembayaran barang dan jasa. (Romney & Steinbart, 2018, p. 405). Tujuan utama dari aktivitas pembelian adalah mendapatkan persediaan, perlengkapan, dan berbagai jasa yang dibutuhkan perusahaan agar dapat beroperasi dengan biaya yang minimum.

Terdapat empat aktivitas utama di aktivitas pembelian yaitu pemesanan barang, penerimaan barang, menyetujui faktur dari *supplier*, dan pengeluaran kas (Romney & Steinbart, 2018, p. 407). Perusahaan harus melakukan empat aktivitas ini dengan baik agar dapat mencapai keunggulan kompetitif dari aktivitas pembelian.

Aktivitas yang pertama adalah pemesanan barang. Dalam melakukan pemesanan barang, perusahaan perlu mengetahui jumlah dan jenis barang yang dipesan serta kapan harus memesan barang tersebut. Hal ini dapat membantu perusahaan mengatur persediaan yang dimiliki agar tidak terlalu banyak atau tidak terlalu sedikit. Aktivitas pemesanan barang juga berhubungan dengan *supplier*. Pemilihan *supplier* perlu dilakukan dengan baik agar tidak merugikan perusahaan. Selain memilih *supplier* yang menyediakan barang berkualitas, perusahaan juga perlu memilih *supplier* yang dapat bekerja sama dan sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh perusahaan.

Setelah melakukan pemesanan barang, perusahaan akan melakukan aktivitas penerimaan barang. Dalam melakukan penerimaan barang, perusahaan harus memeriksa apakah barang yang diterima sudah sesuai dengan pesanan perusahaan baik jumlah maupun jenis barangnya. Jika jumlah dan jenis barang yang diterima sudah sesuai dengan pesanan maka perusahaan dapat melanjutkan ke aktivitas selanjutnya.

Aktivitas selanjutnya adalah menyetujui faktur dari *supplier*. Jika jumlah dan jenis barang yang diterima perusahaan sudah sesuai dengan yang tertera pada faktur, perusahaan dapat menyetujui faktur tersebut. Setelah faktur disetujui, perusahaan dapat melanjutkan ke aktivitas selanjutnya yaitu pengeluaran kas. Aktivitas pengeluaran kas dilakukan dengan melakukan pembayaran sesuai jumlah yang tertera pada faktur kepada *supplier*.

Untuk memperoleh aktivitas operasi yang efektif dapat dilakukan pemeriksaan operasional. Pemeriksaan operasional adalah proses untuk menganalisis operasi dan aktivitas internal untuk mengidentifikasi area yang memerlukan perkembangan untuk mencapai perkembangan yang berkelanjutan (Reider, 2002, p. 2). Pemeriksaan operasional dilakukan agar operasi perusahaan dapat berjalan efektif dan efisien. Efektivitas lebih berfokus pada hasil dan pencapaian yang dicapai serta keuntungan yang didapatkan (Reider, 2002, p. 23). Sedangkan efisiensi lebih berfokus dengan mencapai keseimbangan optimal antara biaya dan hasil (Reider, 2002, p. 23).

Pemeriksaan operasional dilaksanakan dengan tujuan untuk menilai kinerja, membandingkan, mengidentifikasi kesempatan untuk melakukan perbaikan, dan memberikan rekomendasi kepada perusahaan berdasarkan *best practice* (Reider, 2002, p.

23). Untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut, setiap tahapan dalam pemeriksaan operasional perlu dilakukan dengan baik. Terdapat lima tahap yang perlu dilakukan saat melakukan pemeriksaan operasional (Reider, 2002, p. 23). Tahap pertama adalah tahap perencanaan (*planning phase*). Pada tahap ini diperoleh informasi umum mengenai aktivitas yang dilakukan perusahaan, sifat dari aktivitas tersebut serta kepentingannya, dan informasi-informasi lain yang dapat membantu tahap awal dari pemeriksaan operasional (Reider, 2002, p. 39).

Tahap kedua adalah tahap program kerja (*work programs phase*), pada tahap ini dipersiapkan rencana sistematis untuk melakukan pemeriksaan operasional (Reider, 2002, p. 39). Tahap ini perlu dilakukan secara terstruktur agar pemeriksaan operasional dapat berjalan dengan efisien dan efektif.

Tahap ketiga adalah tahap penelitian lapangan (*field work phase*), pada tahap ini dilakukan analisis operasi untuk menentukan tingkat efisiensi dan efektivitas dari manajemen dan control yang ada di perusahaan (Reider, 2002, p. 39). Yang dilakukan pada tahap ini adalah melaksanakan apa yang telah dirancang pada tahap program kerja (*work program phase*). Tujuan dari tahap ini adalah untuk mengetahui bagian yang memerlukan perbaikan dan apa yang perlu dilakukan untuk memperbaikinya.

Tahap keempat adalah tahap pengembangan temuan dan rekomendasi (*development of findings and recommendation phase*). Pada tahap ini temuan yang telah diperoleh pada tahap penelitian lapangan (*field work phase*) dikembangkan berdasarkan lima atribut yaitu kondisi, kriteria, efek, penyebab, dan rekomendasi (Reider, 2002, p. 40).

Tahap kelima adalah tahap pelaporan (*reporting phase*), pada tahap ini laporan dipersiapkan berdasarkan hasil dari pemeriksaan operasional yang telah dilakukan di empat tahap sebelumnya (Reider, 2002, p. 40).

Dengan adanya pemeriksaan operasional, diharapkan perusahaan dapat mengetahui penyebab permasalahan yang terjadi di perusahaan dan dapat mempertimbangan untuk mengimplementasikan rekomendasi yang diberikan.