

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL TERHADAP AKTIVITAS
PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PEMBELIAN
PERSEDIAAN DALAM UPAYA MENUNJANG KELANCARAN
AKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT ANUGRAH MITRA BENUA)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi

**Oleh:
Filemon Raynaldi Limandibrata
2014130118**

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

**OPERATIONAL REVIEW ON PLANNING AND
CONTROLLING OF PURCHASING INVENTORY
ACTIVITIES TO SUPPORT SMOOTHNESS OF SALES
ACTIVITY
(CASE STUDY IN PT ANUGRAH MITRA BENUA)**



UNDERGRADUATE THESIS

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

**By:
Filemon Raynaldi Limandibrata
2014130118**

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

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL TERHADAP
AKTIVITAS PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN
PEMBELIAN PERSEDIAAN DALAM UPAYA
MENUNJANG KELANCARAN AKTIVITAS
PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT ANUGRAH MITRA BENUA)**

Oleh:

Filemon Raynaldi Limandibrata

2014130118

Bandung, Juli 2018

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Gery Raphael Lusanjaya, SE., MT.

Pembimbing Skripsi,

Samuel Wirawan, SE., MM., Ak.

PERNYATAAN:

Saya yang bertandatangan di bawah ini,

Nama : Filemon Raynaldi Limandibrata
Tempat, Tanggal Lahir : Bandung, 5 Agustus 1996
NPM : 2014130046
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Pemeriksaan Operasional Terhadap Aktivitas Perencanaan dan
Pengendalian Pembelian Persediaan Dalam Upaya Menunjang
Kelancaran Aktivitas Penjualan
(Studi Kasus pada PT. Anugrah Mitra Benua)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:

Samuel Wirawan, SE., MM., Ak.

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 kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak manapun.

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

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 23 Juli 2018

Pembuat pernyataan : Filemon

Raynaldi Limandibrata



(Filemon Raynaldi Limandibrata)

ABSTRAK

Di tengah persaingan usaha yang semakin ketat dan beragam, para pelaku usaha berusaha untuk memenuhi permintaan dari pelanggan dengan harapan memperoleh laba yang optimal bagi perusahaan. Laba menjadi tujuan utama dari perusahaan dalam melakukan kegiatan operasi dan laba juga yang dapat membuat keberlangsungan perusahaan dapat terus terjaga. Untuk memperoleh laba tersebut perusahaan perlu memiliki penjualan yang baik dan lancar. Akan tetapi pada kenyataannya perusahaan menghadapi berbagai macam masalah dan risiko, salah satunya adalah perusahaan mengalami keterlambatan pengiriman persediaan dari pemasok ke perusahaan.

Pemeriksaan operasional adalah pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan dari sudut pandang manajemen untuk mengevaluasi tingkat ekonomis, efektivitas, dan efisiensi. Dalam melakukan pembelian persediaan, perusahaan memerlukan adanya perencanaan dan pengendalian terkait bagaimana perusahaan melakukan pembelian kepada pemasok. Perusahaan memiliki tujuan dalam melakukan perencanaan pembelian persediaan yaitu untuk memperoleh laba dengan melakukan penjualan dan menghindari resiko atas ketidakpastian ketersediaan persediaan yang dibeli. Perusahaan pun melakukan pengendalian pembelian persediaan untuk memastikan bahwa pembelian persediaan yang dilakukan perusahaan sudah sesuai dengan standar yang dimiliki perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi deskriptif. Peneliti mengumpulkan dan menggunakan 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 pada aktivitas perencanaan dan pengendalian pembelian persediaan dalam upaya menunjang kelancaran penjualan di PT. Anugrah Mitra Benua. PT. Anugrah Mitra Benua adalah perusahaan dagang yang merupakan distributor dari ban mobil merk Hankook untuk wilayah Jakarta.

Pemeriksaan operasional yang telah dilakukan menunjukkan bahwa terdapat pengiriman persediaan yang terlambat dari *supplier* ke perusahaan yang sudah merupakan *critical problem*. Berdasarkan pemeriksaan operasional, peneliti juga menemukan kelemahan yaitu perusahaan memiliki penumpukan persediaan *slow moving* yang diakibatkan pembelian persediaan dengan harga diskon yang dilakukan oleh perusahaan sehingga kapasitas penyimpanan persediaan berkurang yang menyebabkan perusahaan melakukan pembelian dengan frekuensi yang sering dan dalam jumlah yang sedikit. Jumlah pembelian yang sedikit menyebabkan *supplier* tidak dapat langsung melakukan pengiriman karena terdapat kuota minimum pengiriman. Peneliti melakukan simulasi perhitungan *EOQ*, *Safety Stock*, dan *Reorder Point* terhadap sampel persediaan *fast moving* dan *slow moving* yang dimiliki perusahaan. Dari hasil perhitungan tersebut peneliti menemukan bahwa perusahaan menanggung pemborosan *ordering cost* dan *carrying cost* selama enam bulan sebesar Rp 46.531.212 yang disebabkan oleh sistem pembelian yang digunakan perusahaan saat ini. Perusahaan pun mengalami kekurangan persediaan akhir *fast moving* yang menyebabkan perusahaan menanggung *stockout cost* selama enam bulan sebesar 164.076.480 dan menanggung beban bunga akibat kelebihan persediaan akhir *slow moving* selama enam bulan sebesar Rp 1.184.040. Peneliti memberikan rekomendasi kepada perusahaan untuk tetap melakukan pembelian persediaan dengan harga diskon dengan pertimbangan terkait komposisi persediaan *fast moving* sebesar 65% dan *slow moving* sebesar 35%, *profit* yang didapat, dan kemampuan perusahaan untuk menjual persediaan tersebut. Selain itu peneliti pun memberikan rekomendasi kepada perusahaan untuk menerapkan perhitungan *EOQ*, *safety stock*, dan *reorder point* karena dapat meningkatkan *profit* perusahaan sebesar 211.791.732 selama enam bulan atau 26,19% dari sistem pembelian yang saat ini digunakan perusahaan tanpa menggunakan perhitungan *EOQ*, *Safety Stock*, dan *Reorder Point*.

Kata Kunci : Pemeriksaan Operasional, Aktivitas Perencanaan Pembelian Persediaan, Aktivitas Pengendalian Pembelian Persediaan, Kelancaran Aktivitas Penjualan.

ABSTRACT

In the midst of increasingly tight and diverse business competition, business actors strive to meet the demand from customers in the hope of obtaining optimal profit for the company. Profit becomes the main objective of the company in conducting operations and profits also that can make the sustainability of the company can be maintained. To obtain the profit the company needs to have good and smooth sales. In reality, however, companies face a variety of problems and risks, one of which is that companies experience delays in shipping inventory from suppliers to companies.

An operational review is an examination of the company's performance from a management point of view to evaluate its economic level, effectiveness, and efficiency. In making inventory purchases, the company requires planning and control over how the company makes purchases to suppliers. The company has a purpose in making inventory purchase planning that is to make a profit by making sales and avoiding the risk of uncertainty of availability of purchased inventory. The Company also controls the purchase of inventory to ensure that the purchase of inventory by the company is in accordance with the standards of the company.

The research method used in this research is descriptive study method. Researchers collect and use 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 examination on planning activities and inventory purchase control in an effort to support the smooth sales in PT. Anugrah Mitra Benua. PT. Anugrah Mitra Benua is a trading company which is distributor of Hankook brand for Jakarta area.

The operational review that have been performed indicate that there is a delay in shipping inventory from suppliers to companies that are already critical issues. Based on operational review, the researcher also found the weakness is that the company has a slow moving stock inventory resulting from the purchase of discounts made by the company so that the storage capacity of inventory is reduced which causes the company to make purchases with frequent frequencies and in small amounts. A small number of purchases cause the supplier can not directly deliver because there is a minimum quota of delivery. The researcher simulated the calculation of EOQ, Safety Stock, and Reorder Point to the sample of fast moving and slow moving stocks owned by the company. From the results of these calculations the researchers found that the company bear the waste of ordering cost and carrying cost for six months amounting to Rp 21,641,850 caused by the purchasing system used by the company today. The company also suffered from a shortage of fast moving end inventory which caused the company to bear the stockout cost for six months amounted to 164,076,480 and bear the interest expense due to the excess inventory of the end of the slow moving for six months amounting to Rp 1,184,040. The researcher recommended to the company to keep buying discount with consideration related to fast moving stock composition 65% and slow moving 35%, profit earned, and company ability to sell the inventory. In addition the researchers also provide recommendations to companies to apply the calculation of EOQ, safety stock, and reorder point because it can increase the company's profit of 186,902,370 for six months or 23.11% of the purchasing system currently used by companies without using EOQ calculations, Stock, and Reorder Point.

Keywords: Operational Review, Inventory Purchase Planning Activity, Inventory Purchase Control Activity, Sales Activity Smoothness.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini berjudul “Pemeriksaan Operasional Pada Aktivitas Perencanaan dan Pengendalian Pembelian Persediaan Dalam Upaya Menunjang Kelancaran Aktivitas Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Anugrah Mitra Benua)” yang diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Penulisan skripsi ini tidak luput dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung peneliti selama proses perkuliahan sampai dengan proses penulisan skripsi. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Keluarga peneliti, yaitu Papih, Mamih, dan Ken yang telah memberikan dukungan, doa, dan semangat kepada peneliti sepanjang penulisan skripsi ini.
2. Bapak Samuel Wirawan, SE., MM., Ak. sebagai dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan banyak waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, perhatian, dan masukan bagi peneliti selama penyusunan skripsi. Selain itu, terima kasih juga Pak Samuel atas perhatian, dukungan, dan perhatian yang diberikan dalam berbagai perlombaan yang peneliti ikuti.
3. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., MM. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan serta dosen peneliti dalam kelas Seminar Audit Manajemen dan kelas Audit Manajemen Lanjut, terima kasih atas bimbingan, nasihat, motivasi, bahkan teguran-teguran yang diberikan kepada peneliti selama masa perkuliahan. Terima kasih juga atas dukungan, semangat, dan perhatian yang Bapak berikan dalam lomba yang peneliti ikuti.
4. Felisia, SE.,M.Ak., AMA., CMA. sebagai dosen wali, terima kasih atas bimbingan, nasihat, dan motivasi yang telah diberikan dalam kesulitan-kesulitan yang dialami peneliti selama masa perkuliahan.
5. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, SE., MT. dan Ibu Amelia Limijaya, SE., MAccFin. selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang selalu memberikan dukungan

dalam seluruh kegiatan perlombaan yang ditempuh oleh peneliti selama masa perkuliahan.

6. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi UNPAR khususnya Program Studi Akuntansi yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama peneliti menuntut ilmu di UNPAR dan staf tata usaha Fakultas Ekonomi UNPAR yang membantu dalam pengurusan administrasi perkuliahan.
7. Dosen penguji yang telah memberikan saran dan masukan bagi peneliti sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
8. Bapak Hendry selaku pemilik PT. Anugrah Mitra Benua yang memberikan ijin bagi peneliti untuk melakukan penelitian dan memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini.
9. Bapak Wisnu, Ibu Ambar, Bapak Santoso, dan Bapak Rudy selaku karyawan PT. Anugrah Mitra Benua dan narasumber yang memberikan informasi kepada peneliti dan selalu peneliti repotkan selama penyusunan skripsi ini.
10. Sherly Wijaya selaku teman peneliti yang banyak memberikan semangat, selalu mengingatkan peneliti agar selalu fokus, dan telah banyak meluangkan waktu untuk menemani peneliti selama penyusunan skripsi ini.
11. Teman-teman terbaik peneliti yaitu Kevin Budiarto, Arfiadi Christiawan, Edwin Agusy, Edwin Putra, Fandy Aryadi, dan Tan Ignatius Aditya yang selalu menemani dan menyemangati peneliti selama mengikuti perkuliahan di UNPAR setiap harinya dan membuat peneliti selalu bersemangat setiap harinya.
12. Natasya Agustina, Aryatanto Deo, Silvia Widjaja, Teddy Jonathan, dan Cindy Witama sebagai teman peneliti dalam mengikuti berbagai lomba selama peneliti sebagai tim lomba akuntansi UNPAR.
13. Maurits Eldo, Reinardus Ricky, dan Derrick Logawa yang selalu menemani peneliti belajar saat menghadapi ujian selama perkuliahan.
14. Tan Ignatius Aditya yang menyediakan tempat istirahat bagi peneliti selama mengikuti perkuliahan di UNPAR.
15. Levi, Jessica, Vinsen, Ruben, Webe dan seluruh teman seperjuangan bimbingan yang memberikan dukungan satu sama lain selama pengerjaan skripsi.
16. Teman-teman Akuntansi UNPAR 2014 yang selalu memberikan semangat dan dukungan serta kerjasamanya selama masa perkuliahan.

Peneliti menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini sehingga kritik dan saran dari pembaca dapat sangat bermanfaat bagi peneliti. Akhir kata, peneliti berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi semua pihak yang membacanya.

Bandung, Juli 2018

Filemon Raynaldi Limandibrata

DAFTAR ISI

	Hal.
ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian.....	4
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Kegunaan Penelitian	5
1.5. Kerangka Pemikiran	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1. Pemeriksaan	12
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan	12
2.1.2. Jenis Pemeriksaan.....	13
2.2. Pemeriksaan Operasional.....	14
2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Operasional	14
2.2.2. Pengertian Efektivitas, Efisiensi, dan Ekonomis.....	15
2.2.3. Tujuan Pemeriksaan Operasional	15
2.2.4. Manfaat Pemeriksaan Operasional	17
2.2.5. Jenis Pemeriksaan Operasional	18
2.2.6. Kriteria Pemeriksaan Operasional.....	19
2.2.7. Tahap Pemeriksaan Operasional	21
2.3. Perencanaan	26
2.3.1. Pengertian Perencanaan.....	26
2.3.2. Komponen Perencanaan	26

2.3.3. Manfaat Perencanaan	27
2.4. Pengendalian Intern	27
2.4.1. Pengertian Pengendalian Intern	28
2.4.2. Fungsi Pengendalian Intern	28
2.4.3. Komponen Pengendalian Intern	28
2.5. Pembelian.....	30
2.5.1. Pengertian Pembelian	30
2.5.2. Prosedur Pada Aktivitas Pembelian	31
2.5.3. Prosedur Pada Aktivitas Pembelian	34
2.6. Persediaan	35
2.6.1. Jenis Persediaan.....	35
2.6.2. Biaya Persediaan	37
2.7. <i>Economic Order Quantity</i>	38
2.8. Metode Perhitungan Persediaan.....	39
2.8.1. <i>Reorder Point</i>	39
2.8.2. <i>Safety Stock</i>	40
2.9. Siklus Penjualan.....	41
2.9.1. Pengertian Siklus Penjualan	41
2.9.2. Aktivitas Siklus Penjualan.....	42
2.9.3. Pengendalian Internal Pada Siklus Penjualan	43
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN	46
3.1. Metode Penelitian	46
3.1.1. Sumber Data	46
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data	48
3.1.3. Teknik Pengolahan Data	50
3.1.4. Kerangka Penelitian	51
3.2. Objek Penelitian.....	56
3.2.1. Sejarah Perusahaan.....	56
3.2.2. Struktur Organisasi.....	57

3.2.3. <i>Job Description</i>	58
BAB 4. PEMBAHASAN	61
4.1. <i>Planning Phase</i> (Tahap Perencanaan)	61
4.2. <i>Work Programs Phase</i> (Tahap Program Kerja).....	66
4.3. <i>Field Work Phase</i> (Tahap Penelitian Lapangan)	69
4.3.1. Hasil wawancara dengan <i>manajer marketing</i> terkait perencanaan pembelian persediaan.	69
4.3.2. Hasil wawancara dengan <i>Head Adm</i> Umum terkait pengendalian pembelian persediaan.....	75
4.3.3. Hasil wawancara dengan <i>Supervisor Warehouse</i> dan <i>Staff Warehouse</i> terkait pengendalian pembelian persediaan.....	78
4.3.4. Hasil wawancara dengan <i>Staff Sales</i> terkait kelancaran penjualan.	80
4.3.5. Hasil observasi terkait perencanaan, pengendalian pembelian persediaan, dan kelancaran penjualan.	83
4.3.6. Hasil pengumpulan dan pengolahan data mengenai biaya yang terkait dalam perencanaan dan pengendalian pembelian persediaan.....	87
4.3.7. Melakukan perbandingan atas perencanaan pembelian persediaan yang dimiliki perusahaan dengan perhitungan <i>EOQ</i> , <i>safety stock</i> , dan <i>reorder point</i>	107
4.4. <i>Development of Findings and Recommendations</i> (Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi).....	129
4.5. Peranan Pemeriksaan Operasional Terhadap Aktivitas Perencanaan dan Pengendalian Pembelian Persediaan Ban Dalam Upaya Menunjang Kelancaran Aktivitas Penjualan.....	147
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	152
5.1. Kesimpulan	152
5.2. Saran	156
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

RIWAYAT HIDUP PENELITI

DAFTAR TABEL

	Hal.
Tabel 4.1.	Persentase Jumlah Keterlambatan Pengiriman Persediaan ke Perusahaan dari Juli 2017 hingga Desember 2017..... 62
Tabel 4.2.	Jumlah Penjualan Persediaan PT. Anugrah Mitra Benua dari Juli 2017 hingga Desember 2017 87
Tabel 4.3.	Tabel Kode Nama Persediaan 88
Tabel 4.4.	Daftar Penjualan Persediaan yang Bersifat <i>Fast Moving</i> dan <i>Slow Moving</i> dari Juli 2017 hingga Desember 2017..... 88
Tabel 4.5.	Daftar Jumlah Pembelian Persediaan yang Bersifat <i>Fast Moving</i> dan <i>Slow Moving</i> dari Juli 2017 hingga Desember 2017 90
Tabel 4.6.	Jumlah Persediaan Akhir per Bulan PT. Anugrah Mitra Benua dari Juli 2017 hingga Desember 2017 92
Tabel 4.7.	Jumlah Frekuensi Pembelian Persediaan <i>Fast Moving</i> yang Dilakukan PT. Anugrah Mitra Benua selama bulan Juli 2017 hingga Desember 2017 95
Tabel 4.8.	Biaya Pembelian Persediaan <i>Fast Moving</i> per Bulan Selama Juli 2017 hingga Desember 2017 97
Tabel 4.9.	Rekapitulasi <i>Ordering Cost</i> per Pesanan..... 104
Tabel 4.10.	Rekapitulasi <i>Carrying Cost</i> Persediaan per Bulan 105
Tabel 4.11.	Perbandingan Total <i>Ordering Cost</i> dan <i>Carrying Cost</i> Menggunakan <i>EOQ</i> dan Tanpa <i>EOQ</i> 110
Tabel 4.12.	Perhitungan Standar Deviasi Pembelian Persediaan dari Bulan Juli 2017 hingga Desember 2017 114
Tabel 4.13.	Perhitungan <i>Safety Stock</i> PT. Anugrah Mitra Benua..... 119
Tabel 4.14.	Perhitungan <i>Reorder Point</i> PT. Anugrah Mitra Benua 121
Tabel 4.15.	Perhitungan Kelebihan atau Kekurangan Persediaan Per Bulan 122
Tabel 4.16.	Total Perhitungan Nominal <i>Stockout Cost</i> Akibat Kekurangan Persediaan <i>Fast Moving</i> 123
Tabel 4.17.	Rata-Rata Total Nominal Penjualan PT. Anugrah Mitra Benua dari Juli 2017 hingga Desember 2017 126

DAFTAR GAMBAR

	Hal.
Gambar 3.1. Kerangka Penelitian	55
Gambar 3.2. Struktur Organisasi PT. Anugrah Mitra Benua.....	57

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Hasil Wawancara Dengan Bapak Hendry Tjen Selaku Komisaris Pada Tahap *Planning*
- Lampiran 2. Hasil Wawancara Dengan Ibu Ambar Selaku *Head Adm* Umum Pada Tahap *Planning*
- Lampiran 3. Hasil Wawancara Dengan Bapak Santoso Selaku *Manajer Marketing* Pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 4. Hasil Wawancara Dengan Ibu Ambar Selaku *Head Adm* Umum Pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 5. Hasil Wawancara Dengan Bapak Rudy selaku *Supervisor Warehouse* Pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 6. Hasil Wawancara Dengan *Staff sales* Pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 7. Dokumentasi Hasil Observasi Aktivitas Perencanaan Pembelian Persediaan, Pengendalian Pembelian Persediaan, dan Kelancaran Penjualan Pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 8. Perhitungan *Service Level* dan *Safety Factor*
- Lampiran 9. Contoh Dokumen Rekomendasi Peneliti Terkait Pencatatan Penerimaan Persediaan
- Lampiran 10. Contoh Dokumen Rekomendasi Peneliti Terkait Dokumen *Purchase Requisition*
- Lampiran 11. Rekomendasi Peneliti Terkait Kebijakan dan Prosedur Dalam Perencanaan Pembelian Persediaan Secara Tertulis
- Lampiran 12. Rekomendasi Peneliti Terkait Kebijakan dan Prosedur Dalam Pengendalian Pembelian Persediaan Secara Tertulis
- Lampiran 13. Rekomendasi Peneliti Terkait *Job Description* Dalam Pengendalian Pembelian Persediaan Secara Tertulis
- Lampiran 14. Rekomendasi Peneliti Terkait Struktur Organisasi Perusahaan Secara Tertulis

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan zaman saat ini telah membuat permintaan pelanggan pada produk menjadi sangat beragam. Kondisi ini menyebabkan banyak perusahaan yang bermunculan untuk memenuhi beragamnya permintaan pelanggan tersebut. Perusahaan tersebut dapat bergerak pada bidang manufaktur, perdagangan, dan jasa. Dengan semakin banyaknya perusahaan yang bersaing dalam menyediakan berbagai macam permintaan pelanggan, maka pelanggan pun memiliki lebih banyak alternatif pilihan dalam memenuhi kebutuhannya.

Di Indonesia saat ini pun perusahaan dagang sangat bertumbuh dengan pesat. Hal ini dapat kita lihat dengan semakin bertambahnya perusahaan dagang dengan jenis barang dagangan yang berbeda – beda. Salah satu bidang yang menarik bagi pelaku usaha dagang adalah bidang transportasi. Hal ini dikarenakan setiap hari selalu ada kegiatan masyarakat yang melibatkan transportasi. Dalam bidang transportasi terdapat banyak komponen yang mendukung kegiatan transportasi, salah satunya adalah ban dari kendaraan bermotor roda empat. Ban merupakan salah satu komponen terpenting dalam kegiatan transportasi karena kendaraan bermotor tidak dapat berjalan jika tidak ada ban atau kondisi ban yang dimiliki tidak layak digunakan. Tingginya permintaan ban, khususnya pada kendaraan roda empat atau lebih pun dipengaruhi oleh umur penggunaan ban yang cukup singkat yaitu sekitar lima tahun setelah diproduksi atau penggunaan dengan jarak tempuh 40.000 km.

Banyak merk ban yang bersaing dalam menjual produknya di Indonesia dan setiap merk tersebut memiliki keunggulan dan kelemahan dibandingkan dengan merk pesaing baik dari segi harga, banyaknya model yang ditawarkan pada pelanggan, dan kualitas dari ban itu sendiri. Salah satu merk ban yang baru masuk ke dalam pasar Indonesia adalah Hankook yaitu pada tahun 2013. Hankook merupakan merk ban yang berasal dari Korea Selatan. Saat ini Hankook sudah memiliki pabrik di Indonesia yang bertujuan untuk memenuhi permintaan ban untuk dalam negeri dan ekspor. Sebagai perusahaan yang baru memulai usaha di Indonesia maka dibutuhkan langkah – langkah

tertentu untuk merebut pangsa pasar yang diinginkan dari pesaing. Hankook telah memiliki berbagai program promosi untuk memperkenalkan produknya melalui distributor yang ada. Salah satu cara untuk merebut pangsa pasar adalah ketersediaan *supply* ban yang sedapat mungkin selalu tersedia ketika distributor membutuhkan persediaan ban. Selain itu Hankook juga memberikan fasilitas pembayaran kredit kepada pelanggan selama tiga bulan melalui distributor. Fasilitas kredit yang diberikan oleh Hankook lebih lama sekitar satu bulan jika dibandingkan dengan merk ban lain yang umumnya selama dua bulan.

PT. Anugrah Mitra Benua adalah salah satu distributor dari ban Hankook untuk wilayah Jakarta. PT. Anugrah Mitra Benua menjual ban Hankook mulai dari ban radial atau ban untuk kendaraan roda empat hingga ban yang berukuran besar seperti untuk truk. Selaku distributor PT. Anugrah Mitra Benua menjual ban tersebut kepada toko - toko yang menjual ban kepada pelanggan. PT. Anugrah Mitra Benua sudah berdiri sejak 21 Maret 2014 dan baru menjadi distributor merk ban Hankook untuk wilayah Jakarta pada tahun 2016.

Dalam kegiatan operasi sehari – hari dari PT. Anugrah Mitra Benua tentunya tidak terlepas dari berbagai masalah yang terjadi. Masalah yang sering terjadi adalah keterlambatan distribusi persediaan kepada pelanggan dan kehilangan penjualan dari pelanggan. Dari masalah tersebut perusahaan memiliki resiko yaitu jika pesanan pelanggan tidak dapat terpenuhi dengan cepat karena keterlambatan distribusi persediaan maka pelanggan dapat beralih membeli persediaan ke pesaing sehingga perusahaan dapat mengalami kehilangan penjualan dan hal tersebut menurunkan penjualan perusahaan. Pesaing utama dari PT. Anugrah Mitra Benua adalah distributor ban merk Hankook lainnya di wilayah Jakarta. Hal ini karena pelanggan dari PT. Anugrah Mitra Benua merupakan toko ban yang sudah memiliki kontrak untuk menjual ban merk Hankook dan toko harus membeli ban dari distributor ban Hankook yang berada di Jakarta saja baik itu PT. Anugrah Mitra Benua maupun distributor ban Hankook lainnya yang berada di wilayah Jakarta. Saat ini di Jakarta terdapat empat distributor ban Hankook selain PT. Anugrah Mitra Benua.

Terdapat dua faktor utama yang menyebabkan keterlambatan pengantaran persediaan ke pelanggan, yaitu persediaan produk yang diminta ke pabrik tidak selalu tersedia dan keterlambatan pengiriman persediaan dari pabrik ke gudang

PT. Anugrah Mitra Benua. Persediaan produk yang diminta ke pabrik terkadang tidak selalu ada, hal ini disebabkan oleh persediaan yang diproduksi di pabrik Hankook tidak hanya memenuhi permintaan dalam negeri tetapi untuk kegiatan ekspor juga. Selain itu juga PT. Anugrah Mitra Benua hanya memiliki satu jadwal pembelian tetap ke pabrik yaitu pada awal bulan dan perusahaan baru melakukan pembelian tambahan yang tidak terjadwal ke pabrik pada saat terjadi kekurangan atau kehabisan persediaan. Pembelian yang tidak terjadwal tersebut sering menyebabkan persediaan yang dibutuhkan oleh PT. Anugrah Mitra Benua tersebut tidak tersedia dan PT. Anugrah Mitra Benua dapat mengalami kehilangan penjualan atau pengiriman ke pelanggan menjadi terlambat.

Keterlambatan pengiriman dari *supplier* ke gudang PT. Anugrah Mitra Benua pun terjadi karena pabrik terletak di dalam kawasan berikat sehingga harus melalui bea cukai. Meskipun bukan merupakan barang impor tetapi terkadang barang tertahan di bea cukai karena sering kali terjadi antrian saat keluar kawasan berikat tersebut meskipun tidak harus membayar pajak atau biaya cukai. Terlambatnya persediaan keluar dari kawasan berikat tersebut menyebabkan waktu pengiriman yang harusnya cepat karena jarak yang cukup dekat antara pabrik Hankook dan gudang PT. Anugrah Mitra Benua baru dapat sampai kurang lebih selama dua hari dari pesanan diterima oleh pabrik jika tidak terhambat di dalam kawasan bea cukai.

Jika keterlambatan pengiriman persediaan dari *supplier* ke perusahaan terus terjadi maka hal tersebut dapat menyebabkan keterlambatan pengiriman persediaan yang dilakukan perusahaan kepada pelanggan. Jika keterlambatan pengiriman kepada pelanggan terus berlanjut maka perusahaan menanggung kerugian yaitu menurunnya kepercayaan pelanggan terhadap PT. Anugrah Mitra Benua. Selain itu keterlambatan pengiriman persediaan pun dapat menyebabkan perusahaan mengalami kehilangan penjualan jika pelanggan tidak ingin menunggu pengiriman yang dilakukan perusahaan dan beralih melakukan pembelian kepada pesaing. Untuk mengurangi permasalahan yang terjadi maka dibutuhkan pemeriksaan operasional pada aktivitas pembelian. Pemeriksaan operasional tersebut ditujukan untuk memberikan rekomendasi yang tepat agar permasalahan yang terjadi di PT. Anugrah Mitra Benua dapat diselesaikan dan dapat memiliki aktivitas pembelian yang baik sehingga dapat menunjang aktivitas penjualan dari PT. Anugrah Mitra Benua.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana kebijakan dan prosedur pada proses pembelian persediaan ban yang dilakukan oleh PT. Anugrah Mitra Benua?
2. Apa dan berapa besar dampak dari perencanaan dan pengendalian pembelian persediaan yang belum efektif dan efisien terhadap kelancaran aktivitas penjualan?
3. Apa saja tindakan - tindakan yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada aktivitas pembelian persediaan ban di PT. Anugrah Mitra Benua?
4. Bagaimana peran pemeriksaan operasional dalam upaya memberikan rekomendasi terkait permasalahan pada aktivitas pembelian persediaan ban untuk menunjang kegiatan penjualan PT. Anugrah Mitra Benua?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui kebijakan dan prosedur pada proses pembelian persediaan ban yang dilakukan oleh PT. Anugrah Mitra Benua.
2. Mengetahui apa dan berapa besar dampak dari perencanaan dan pengendalian pembelian persediaan yang belum efektif dan efisien terhadap kelancaran aktivitas penjualan.
3. Mengetahui tindakan - tindakan yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang terjadi pada aktivitas pembelian persediaan ban di PT. Anugrah Mitra Benua.
4. Mengetahui peran pemeriksaan operasional dalam upaya memberikan rekomendasi terkait permasalahan pada aktivitas pembelian persediaan ban untuk menunjang kegiatan penjualan PT. Anugrah Mitra Benua.

1.4. Kegunaan Penelitian

Peneliti berharap hasil penelitian dapat berguna bagi beberapa pihak antara lain:

1. Bagi peneliti

Dengan melakukan penelitian ini, diharapkan dapat menambah wawasan peneliti mengenai perusahaan dagang khususnya pada industri ban mobil. Selain itu pula, peneliti dapat mengetahui bagaimana cara melakukan pembelian yang baik pada perusahaan dagang khususnya perusahaan yang menjadi distributor ban mobil. Peneliti juga dapat mengetahui cara menerapkan teori pemeriksaan operasional ke dalam praktik nyata di dalam sebuah perusahaan.

2. Bagi perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan untuk mengatasi permasalahan terkait aktivitas pembelian agar dapat menunjang aktivitas penjualan kepada pelanggan. Setelah permasalahan tersebut dapat diperbaiki maka keterlambatan pengiriman persediaan ke pelanggan dan keterlambatan pembayaran dari pelanggan dapat dikurangi atau bahkan dihilangkan.

3. Bagi pembaca

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi penelitian selanjutnya dan dapat menambah wawasan bagi pembaca terkait manfaat pemeriksaan operasional terhadap perencanaan pembelian untuk menunjang kegiatan penjualan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Seluruh organisasi pasti ingin memiliki laba setinggi mungkin, tetapi dengan perkembangan zaman yang sangat pesat ini maka perusahaan yang ingin mendapatkan laba optimal harus dapat memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan perusahaan lain. Menurut Heizer dan Render (2017:36), keunggulan kompetitif adalah pembentukan dari serangkaian komponen di dalam perusahaan yang memiliki keunggulan secara unik

dibandingkan dengan pesaing. Keunggulan kompetitif tersebut dapat diperoleh dari aktivitas operasi perusahaan yang efisien dan berkelanjutan.

Menurut Heizer dan Render (2017:37) terdapat beberapa cara yang dapat dilakukan oleh suatu perusahaan dalam memiliki keunggulan kompetitif yaitu bersaing dalam diferensiasi, bersaing dalam biaya, dan bersaing dalam kemampuan merespon pasar. Cara bersaing yang pertama adalah bersaing dalam diferensiasi adalah perusahaan berusaha memiliki keunikan tersendiri dalam melakukan semua aktivitas di dalam perusahaan. Keunikan tersebut dapat berupa fisik dari produk atau atribut jasa yang ditawarkan kepada pelanggan.

Sedangkan cara bersaing kedua yaitu bersaing dalam biaya menurut Heizer dan Render (2017:38) berarti perusahaan dapat mencapai penggunaan sumber daya keuangan sebaik mungkin tanpa mengurangi kualitas dari produk atau jasa yang diberikan.

Cara ketiga menurut Heizer dan Render (2017:39) adalah bersaing dalam kemampuan merespon pasar yang berarti perusahaan dapat melakukan pengembangan produk atau jasa secara fleksibel mengikuti perubahan permintaan pasar dan dapat melakukan pengantaran produk atau jasa dengan tepat waktu. Cara bersaing dalam kemampuan merespon pasar ini, kemampuan perusahaan dalam melakukan inovasi terkait desain produk atau jasa dan juga kecepatan dalam menanggapi perubahan permintaan pasar tersebut sangat dibutuhkan.

Terkadang cara bersaing yang pertama dan kedua sudah tidak dapat terlalu berdampak pada perusahaan karena perusahaan dapat meniru pesaingnya baik dalam diferensiasi yang dilakukan atau pun cara mengatur biaya di dalam perusahaan. Maka dari itu cara ketiga adalah cara alternatif yang dapat dilakukan oleh perusahaan karena kemampuan melakukan inovasi dalam melakukan pengembangan produk atau jasa dan memiliki kecepatan yang baik dalam menanggapi perubahan permintaan pasar tidak dapat ditiru dengan mudah oleh pesaing.

Dengan memiliki keunggulan kompetitif melalui cara bersaing dalam kemampuan merespon pasar, maka seluruh aktivitas di dalam

perusahaan memiliki peranan dalam membuat perusahaan dapat mencapai keunggulan kompetitif tersebut. Dari seluruh aktivitas yang ada di dalam perusahaan, aktivitas pembelian dan penjualan pun turut berperan dalam usaha perusahaan untuk memiliki keunggulan kompetitif dengan cara bersaing dalam kemampuan merespon pasar. Peran dari aktivitas pembelian yaitu perusahaan harus dapat memiliki inovasi yang baik dalam memenuhi perubahan permintaan yang dimiliki pasar. Sedangkan untuk mengetahui apa permintaan yang diinginkan pasar maka perusahaan harus memiliki aktivitas penjualan yang dapat secara cepat dan tepat memahami perubahan permintaan yang dimiliki pasar.

Menurut Romney dan Steinbart (2016:395) aktivitas pembelian merupakan rangkaian kegiatan bisnis dan operasi pengolahan data yang berhubungan dengan pembelian serta pembayaran barang dan jasa. Menurut Romney dan Steinbart (2016:396) terdapat empat aktivitas dasar yang terdapat di dalam aktivitas pembelian yaitu memesan bahan baku, menerima bahan baku, menyetujui faktur dari *supplier* dan pengeluaran kas. Perusahaan harus melakukan empat aktivitas utama pembelian dengan baik agar perusahaan dapat mencapai keunggulan kompetitif dari aktivitas pembelian.

Aktivitas pertama yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah perusahaan harus mengetahui apa persediaan yang dibutuhkan beserta dengan jumlahnya. Hal ini dapat membantu perusahaan mengatur persediaan yang dimiliki agar tidak terlalu sedikit atau terlalu banyak dan perusahaan pun dapat menghindari menyimpan persediaan yang sebenarnya tidak diminati oleh pelanggan. Perusahaan pun harus memiliki spesifikasi tertentu tentang kualitas dari persediaan sebagai acuan untuk memilih *supplier*. Selain memilih berdasarkan kemampuan untuk menyediakan persediaan dengan kualitas yang diinginkan, perusahaan pun harus memiliki *supplier* yang tidak merugikan perusahaan. Jika *supplier* yang dipilih oleh perusahaan tidak dapat bekerja sama dengan perusahaan maka persediaan yang dipesan pun dapat memiliki kemungkinan pengiriman terlambat atau bahkan salah kirim. Jika seluruh spesifikasi yang diinginkan oleh perusahaan sudah sesuai maka pemesanan persediaan pun dapat dilakukan kepada *supplier* yang sudah dipilih.

Setelah melakukan pemesanan maka perusahaan pun menerima pesanan persediaan yang sudah dipesan. Pada saat penerimaan persediaan terjadi, perusahaan pun harus dapat memastikan seluruh persediaan yang diterima oleh perusahaan sudah sesuai dengan pesanan perusahaan baik dari segi jenis, kualitas dan jumlah persediaan. Jika jenis, kualitas, dan jumlah persediaan sudah sesuai dengan pesanan perusahaan maka perusahaan pun dapat meneruskan persediaan tersebut ke aktivitas lainnya di dalam perusahaan.

Setelah persediaan perusahaan diterima dan dipastikan sesuai dengan pesanan maka perusahaan harus menyetujui faktur yang dikirimkan oleh *supplier*. Jika faktur dari *supplier* sudah disetujui oleh perusahaan maka bagian kas pun dapat melakukan pengeluaran kas untuk membayar faktur yang sudah disetujui sebelumnya oleh perusahaan kepada *supplier*.

Sedangkan menurut Romney dan Steinbart (2016:354), aktivitas penjualan adalah serangkaian aktivitas bisnis dan operasi pemrosesan informasi yang secara terus-menerus berulang dengan menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan dan menerima kas sebagai pembayaran atas penjualan tersebut. Tujuan dari aktivitas penjualan adalah menyediakan produk dan jasa yang tepat di tempat yang tepat pada saat yang tepat dengan harga yang sesuai.

Jika empat aktivitas utama pembelian dapat dilakukan dengan baik maka arus masuk persediaan tidak mengalami kendala yang besar. Dengan arus persediaan yang baik maka aktivitas penjualan pun dapat menjadi lebih lancar. Hal ini dikarenakan arus barang persediaan yang masuk ke dalam perusahaan tidak mengalami keterlambatan sehingga aktivitas penjualan dapat dilakukan secara cepat dan tepat waktu. Sebaliknya jika arus persediaan buruk maka mengganggu aktivitas penjualan seperti terjadi terlambatnya pengiriman pesanan pelanggan atau bahkan kehilangan penjualan.

Karena perusahaan membutuhkan aktivitas pembelian dan aktivitas penjualan dapat berjalan dengan baik, maka perlu dilakukan pemeriksaan operasional untuk dapat menilai apakah aktivitas pembelian dan aktivitas penjualan sudah dilakukan dengan efektivitas dan efisiensi. Selain untuk

menilai apakah suatu aktivitas sudah dilakukan dengan efektif dan efisien, pemeriksaan operasional pun dilakukan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi dari suatu aktivitas di dalam perusahaan. Menurut Reider (2002:25), pemeriksaan operasional adalah pemeriksaan yang dilakukan dari sudut pandang manajemen untuk menilai efektivitas, efisiensi, dan ekonomis dari operasi yang dilakukan perusahaan.

Menurut Reider (2002:22-23), efektivitas adalah pengukuran kemampuan perusahaan mencapai tujuannya yang dibandingkan dengan tujuan perusahaan. Sebuah aktivitas dalam perusahaan dapat dikatakan efektif jika tujuan dari aktivitas tersebut dapat tercapai. Maka dari itu aktivitas pembelian dapat dikatakan efektif jika perusahaan dapat melakukan pembelian persediaan dan pada aktivitas penjualan dapat dikatakan efektif jika perusahaan dapat melakukan penjualan.

Sedangkan menurut Reider (2002:21-22) efisiensi adalah bagaimana perusahaan dapat melakukan tanggung jawabnya dengan menggunakan sumber daya yang minimum. Aktivitas pembelian dapat dikatakan efisien jika dalam melakukan pembelian, perusahaan tidak menggunakan sumber daya yang berlebih seperti pembelian yang terlalu banyak sehingga biaya penyimpanan menjadi tinggi atau terlalu sering melakukan pembelian sehingga biaya pemesanan tinggi. Sedangkan aktivitas penjualan dapat dikatakan efisien jika perusahaan tidak menggunakan sumber daya berlebih dalam melakukan penjualan seperti melakukan pengiriman persediaan kepada pelanggan yang lokasinya berdekatan secara bersamaan atau melakukan pengiriman ketika muatan sudah mencapai titik optimal dari kapasitas mobil.

Menurut Reider (2002:20-21), ekonomis adalah kemampuan perusahaan menjalankan tanggung jawabnya dengan mendapatkan sumber daya atau biaya yang murah dan tidak berlebih. Aktivitas pembelian dapat dikatakan ekonomis jika perusahaan dapat memilih *supplier* yang memiliki harga termurah dengan spesifikasi yang masih sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh perusahaan. Sedangkan aktivitas penjualan dapat dikatakan

ekonomis jika dalam melakukan penjualan tidak menggunakan sumber dana yang terlalu berlebih.

Menurut Reider (2002:39) dalam melakukan pemeriksaan operasional ada lima tahapan penting yang perlu dilakukan. Tahap pertama menurut Reider (2002:39) adalah tahap perencanaan (*Planning phase*), pada tahap ini peneliti mengumpulkan informasi umum terkait mengenai aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan, sifat dari aktivitas, dan informasi-informasi lainnya yang membantu peneliti untuk membantu tahap awal dari pemeriksaan operasional yaitu menentukan *critical area* atau *critical problem* yang terdapat di dalam perusahaan.

Tahap kedua menurut Reider (2002:39) adalah tahap program kerja (*Work programs phase*), pada tahap ini peneliti menyiapkan rencana yang sistematis untuk melakukan pemeriksaan operasional. Program kerja yang disusun secara baik dapat membuat pemeriksaan dapat dijalankan secara efektif dan efisien.

Tahap ketiga menurut Reider (2002:39) adalah tahap penelitian lapangan (*Field work phase*), pada tahap ini peneliti menganalisis efektivitas dan efisiensi kegiatan operasi perusahaan dan pengendalian yang dilakukan. Penilaian dilakukan dengan cara melaksanakan program kerja yang sudah dibuat terlebih dahulu di tahap program kerja (*Work programs phase*).

Tahap keempat menurut Reider (2002:40) adalah tahap pengembangan temuan dan rekomendasi (*Development of findings and recommendations phase*). Berdasarkan temuan-temuan pada tahap *field work*, peneliti mengembangkan temuan-temuan tersebut menggunakan beberapa *attributes* yaitu kondisi, kriteria, dampak, penyebab dan rekomendasi sehingga rekomendasi yang diberikan oleh peneliti dapat diterapkan oleh perusahaan agar semua aktivitas perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien.

Tahap kelima menurut Reider (2002:40) adalah tahap pelaporan (*Reporting phase*). Pada tahap ini peneliti membuat laporan mengenai temuan – temuan yang didapatkan oleh peneliti selama empat tahap yang sudah terlebih dahulu dilakukan oleh peneliti.

Salah satu teknik yang peneliti gunakan untuk melakukan pemeriksaan terhadap perencanaan dan pengendalian persediaan di dalam aktivitas pembelian adalah EOQ (*Economic Order Quantity*). Menurut Heizer dan Render (2017:496) *EOQ* adalah suatu teknik pengendalian persediaan dalam menentukan jumlah optimal pembelian persediaan untuk mencapai biaya pemesanan dan biaya penyimpanan persediaan yang minimum. Menurut Heizer dan Render (2017:498) di dalam teknik EOQ terdapat beberapa komponen yaitu *quantity* (jumlah persediaan per pesanan), *demand* (jumlah permintaan selama satu tahun), *setup cost* (biaya untuk per pesanan, dan *holding cost* (biaya untuk penyimpanan persediaan selama satu tahun).

Dengan adanya pemeriksaan operasional, diharapkan perusahaan dapat mengetahui penyebab masalah yang terjadi pada perencanaan dan pengendalian aktivitas pembelian dan turut mempertimbangkan rekomendasi yang diberikan peneliti sebagai perbaikan yang ditujukan untuk memperlancar aktivitas penjualan.