



**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN PADA PENGELOLAAN PERSEDIAAN  
BAHAN BAKU DI RM BUMI AKI BOGOR**

SKRIPSI

Diajukan Oleh

Neni Arni

022120151

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS PAKUAN  
BOGOR  
APRIL 2024**



**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN PADA PENGELOLAAN PERSEDIAAN  
BAHAN BAKU DI RM BUMI AKI BOGOR**

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Akuntansi Program  
Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan Bogor

Mengetahui,



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
(Towaf Totok Irawan, SE.,ME.,Ph.D.)

Ketua Program Studi  
(Dr. Arief Tri Hardiyanto.Ak.,MBA.,CMA.,CCSA.,CA.,CSEP.,QIA)

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN PADA PENGELOLAAN PERSEDIAAN  
BAHAN BAKU DI RM BUMI AKI BOGOR**

**SKRIPSI**

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus

Pada Hari:

Neni Arni

022120151

Menyetujui,

**Ketua Penguji Sidang**

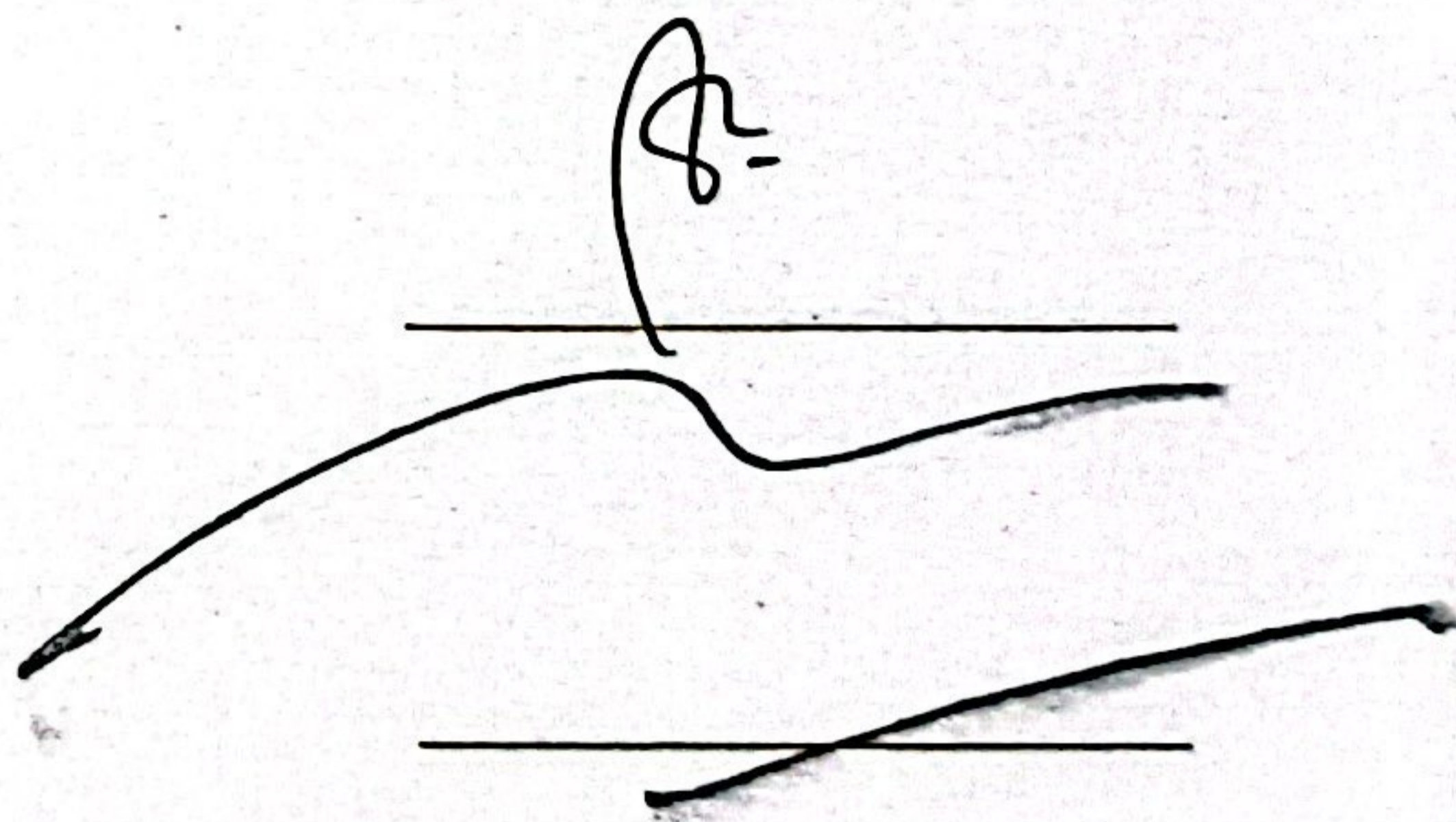
(Amelia Rahmi, SE.M.Ak.,AWP)

**Ketua Komisi Pembimbing**

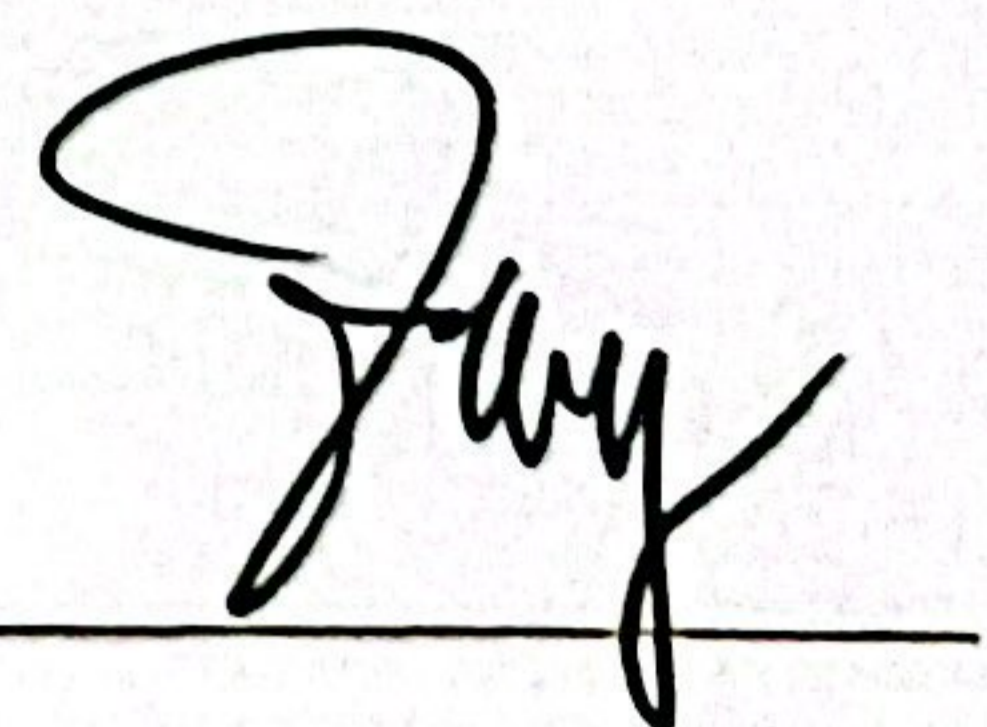
(Dr. Hendro Sasongko, Ak.,MM.,CA)

**Anggota Komisi Pembimbing**

(Dr. Asep Alipudin, SE.,M,Ak., CFA)



A handwritten signature in black ink, appearing to be 'AR', is written above a horizontal line. Below this line, there is a large, sweeping, and somewhat illegible scribble that extends across the width of the page.



A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Asep', is written above a horizontal line.

---

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Neni Arni

NPM : 022120151

Judul Skripsi : ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN PADA PENGELOLAAN PERSEDIAAN BAHAN  
BAKU DI RM BUMI AKI BOGOR

Dengan ini saya menyatakan bahwa paten dan Hak Cipta dari produk skripsi di atas adalah benar karya saya dengan arahan dari komisi pembimbing dan belum di ajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun.

Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang diterbitkan maupun tidak diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam Daftar Pustaka di bagian akhir skripsi ini.

Dengan ini saya melimpahkan Paten, Hak Cipta dari karya tulis saya kepada universitas Pakuan,

Bogor, April 2024



Neni Arni

022120151

**©Hak Cipta Milik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan, Tahun 2024**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-undang**

*Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.*

*Dilarang mengumumkan dan atau memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis dalam bentuk apapun tanpa seizing Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.*

## ABSTRAK

Neni Arni 022120151. Analisis Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Persediaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor Periode 2023. Pembimbing Hendro Sasongko dan Asep Alipudin.

Dengan berkembangnya suatu organisasi, diperlukan suatu pengendalian internal supaya berbagai proses bisnis yang dijalankan di suatu organisasi akan berjalan sebagaimana mestinya serta akan mencapai tujuan organisasi yang diharapkan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis Sistem Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan dan pengaruhnya terhadap Pengelolaan Persediaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor. Penelitian ini menggunakan Metode Kualitatif Deskriptif yaitu dengan cara Pengumpulan data atau dokumen, Observasi dan wawancara dengan membandingkan antara sistem pengendalian internal dan perhitungan Harga Pokok Penjualan yang terjadi dengan teori sistem pengendalian internal dan perhitungan Harga Pokok Penjualan lalu disandingkan terhadap Laporan Inventory atau Laporan Pengelolaan Bahan Baku.

Hasil penelitian menunjukkan kelemahan pada sistem pengendalian dan harga pokok penjualan. Karena pada sistem pengendalian menunjukkan 6 point kelemahan diantaranya pada penempatan karyawan yang tidak sesuai dengan keterampilan, keahlian, dan pendidikan yang dimiliki, pada setiap keputusan yang diambil tidak melibatkan karyawan, tidak menetapkan resiko sebagai bagian dari pelaksanaan pengendalian, tidak menetapkan resiko apabila tindakan perbaikan gagal dilakukan, laporan Inventory bahan baku yang tidak dievaluasi oleh Pimpinan Storekeeper, dan tidak ada langkah perbaikan terhadap kejadian yang tidak baik. Lalu pada hasil penelitian Harga Pokok Penjualan memiliki kelemahan yaitu pada sampel Bahan Baku Pareto (13 Bahan Baku) mengeluarkan Harga Pokok Pendapatan sebesar Rp 336.404.145,- yang telah di teliti lebih lanjut terdapat selisih dari Penjualan sebesar Rp 64.683.325,- dan total selisih lebih dari Penjualan sebesar Rp 46.214.780,-. Jumlah selisih hasil dalam penelitian menunjukkan kelemahan RM Bumi Aki Bogor dalam mengeluarkan Biaya Bahan Baku. Dan hasil penelitian pada Sistem Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Persediaan Bahan Baku adalah terlihat pada hasil Harga Pokok Penjualan yang menyatakan adanya selisih kurang sebanyak 19.22% yang didalamnya memiliki bahan baku rusak sebanyak 0.81% dari total selisih kurang, bahan baku limbah 41.15% dari total selisih kurang serta adanya nilai selisih yang tidak diketahui sebanyak 58.02% dari total selisih kurang. Yang menunjukkan pengaruh terhadap laporan inventory atau pengelolaan persediaan bahan baku yang lemah di RM Bumi Aki Bogor.

***Kata Kunci: Pengendalian Internal, Harga Pokok Penjualan dan Pengelolaan Bahan Baku.***

## PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Persediaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor”. Pembuatan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk dapat mengikuti mata kuliah seminar Prodi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.

Penulis menyadari begitu banyak kelemahan dan kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Untuk itu, segala saran dan kritik yang membangun akan penulis terima dengan terbuka untuk penyempurnaannya dimasa yang akan datang. Harapan penulis semoga penulisan makalah ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari bukan semata – mata hasil usaha sendiri. Banyak pihak yang telah memberi bantuan dan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu, pada kesempatan ini dengan setulus hati penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Keluarga khususnya kedua orang tua, Ayah dan Ibu, Alm Bpk Ujang Anang dan Ibu Sunantri.
2. Prof. Dr. Ir.H. Didik Notosudjono.,M.Sc selaku Rektor Universitas Pakuan.
3. Towaf Totok Irawan, SE.,ME.,Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
4. Dr. Arief Tri Hardiyanto.Ak.,MBA.,CMA.,CCSA.,CA.,CSEP.,QIA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pakuan.
5. Dr. Hendro Sasongko, Ak.,MM.,CA selaku Ketua Komisi Pembimbing dan Dr. Asep Alipudin, SE.,M,Ak., CSA selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah bersedia meluangkan waktu dan memberikan banyak masukan kepada penulis.
6. Lina Sumarlina sebagai *President Commisioner* PT Bumi Aki Boga.
7. Anisha Desiliana Resti S.H.,M.H sebagai *Commercial Director* PT Bumi Aki Boga.
8. Dewanti Nawangsuri S.E.,M.B.A sebagai *Financial Director* PT Bumi Aki Boga.
9. Branch Manager RM Bumi Aki Bogor.
10. Manager Finance And Accounting PT Bumi Aki Boga.
11. Manager Procurement PT Bumi Aki Boga.
12. Pimpinan dan seluruh Management PT Bumi Aki Boga – RM Bumi Aki Bogor yang telah memberikan izin penelitian dan membantu proses penelitian.
13. Seluruh Teman – teman yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah memberikan support hingga membantu dalam proses proposal ini selesai.

#### 14. Almamater.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak, untuk kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis, perusahaan, dan pihak lain yang memerlukannya.

Bogor, April 2024

Penulis



## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	vi
PRAKATA.....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xiii
<b>BAB I.</b> .....	1
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>1.1 Latar Belakang Penelitian.</b> ....	1
<b>1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah</b> .....	6
1.2.1 Identifikasi Masalah .....	6
1.2.1 Perumusan Masalah.....	7
<b>1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian</b> .....	7
1.3.1 Maksud Penelitian .....	7
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	7
<b>1.4 Kegunaan Penelitian</b> .....	8
1.4.1 Kegunaan Praktis.....	8
1.4.1 Kegunaan Akademis .....	8
<b>BAB II.</b> .....	9
<b>TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	9
<b>2.1 Akuntansi Manajemen</b> .....	9
2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen.....	9
2.1.2 Fungsi dan Penerapan Akuntansi Manajemen. ....	10
2.1.3 Tugas dan tanggungjawab Akuntansi Manajemen.....	12
2.1.4 Metode Penerapan Akuntansi Manajemen .....	14
<b>2.2 Pengendalian Internal</b> .....	16
2.2.1 Pengertian Pengendalian Internal .....	16
2.2.2 Tujuan Pengendalian Internal .....	17
2.2.3 Fungsi Pengendalian Internal .....	17
2.2.4 Komponen dan Faktor – Faktor Pengendalian Internal .....	19
<b>2.3 Harga Pokok Penjualan</b> .....	23
2.3.1 Pengertian Harga Pokok Penjualan .....	23

2.3.2 Pentingnya menghitung Harga Pokok Penjualan .....	24
2.3.3 Komponen Harga Pokok Penjualan .....	25
2.3.4 Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan.....	26
<b>2.4 Inventory Bahan Baku .....</b>	<b>27</b>
2.4.1 Pengertian dan Jenis Inventory Bahan Baku .....	27
2.4.2 Biaya Persediaan .....	32
2.4.3 Sistem Pencatatan Persediaan.....	34
2.4.4 Metode Penilaian Persediaan.....	35
2.4.5 Laporan Stock Barang.....	36
<b>2.5 Penelitian Sebelumnya dan Kerangka Pemikiran .....</b>	<b>40</b>
2.5.1 Penelitian Sebelumnya.....	40
2.5.2 Kerangka Pemikiran.....	47
<b>BAB III.....</b>	<b>48</b>
<b>METODE PENELITIAN.....</b>	<b>48</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	48
3.2 Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian .....	48
3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian.....	49
3.4 Operasionalisasi Variabel .....	49
3.5 Metode Pengumpulan Data .....	51
3.6 Metode Pengolahan/ Analisis Data .....	52
<b>BAB IV.....</b>	<b>53</b>
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>53</b>
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	53
4.1.1 Sejarah dan Perkembangan PT Bumi Aki Boga – RM Bumi Aki Bogor..	53
4.1.2 Visi dan Misi PT Bumi Aki Boga – RM Bumi Aki Bogor .....	53
4.1.3 Kegiatan Usaha.....	54
4.1.4 Struktur Organisasi, Tugas dan Wewenang.....	56
<b>4.2. Hasil Pengumpulan Data Pengendalian Internal di RM Bumi Aki Bogor.</b>	<b>61</b>
4.2.1 Hasil Responden.....	62
4.2.2 Analisis Data Pengendalian Internal.....	65
<b>4.3 Kondisi dan Praktek Harga Pokok Penjualan pada Biaya Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor. ....</b>	<b>66</b>

<b>4.4 Analisis Data Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor.</b> .....	67
<b>4.5 Pembahasan dan Hasil Penelitian Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor.</b> ....	73
4.5.1 Mengetahui penerapan system pengendalian internal yang selama ini dilakukan di RM Bumi Aki Bogor. ....	73
4.5.2 Mengetahui Harga Pokok Penjualan di RM Bumi Aki Bogor .....	76
4.5.3 Mengetahui penerapan system Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor. ....	78
<b>BAB V.</b> .....	81
<b>SIMPULAN DAN SARAN</b> .....	81
5.1 Simpulan .....	81
5.2 Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA .....	83
DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....	85
LAMPIRAN .....	86

## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 List Penelitian Terdahulu .....	41
Tabel 3. 1Operational Variabel .....	50
Tabel 4. 1 Jumlah sampel dan tingkat pengembalian kuesioner .....	62
Tabel 4. 2 Jawaban Responden mengenai Sistem Pengendalian Internal .....	63
Tabel 4. 6 Harga Pokok Penjualan Bahan Baku Pareto RM Bumi Aki Bogor .....	66
Tabel 4. 7 Rekap Perbandingan Stock Keluar dan Penjualan.....	68
Tabel 4. 8 Penjualan Ikan Gurame 600 gram dan 700 gram .....	70
Tabel 4. 9 Penjualan Ikan Nila.....	70
Tabel 4. 10 Penjualan Buntut Sapi.....	70
Tabel 4. 11 Penjualan Daging Kambing.....	70
Tabel 4. 12 Penjualan Ayam Kampung.....	70
Tabel 4. 13 Penjualan Ayam Potong.....	71
Tabel 4. 14 Penjualan Ayam Utuh .....	71
Tabel 4. 15 Penjualan Ayam Sate .....	71
Tabel 4. 16 Penjualan Daging Sapi (Topside) .....	71
Tabel 4. 17 Penjualan Beras Putih .....	71
Tabel 4. 18 Penjualan Cumi .....	71
Tabel 4. 19 Penjualan Udang.....	72
Tabel 4. 20 Data Bahan Baku Rusak.....	72
Tabel 4. 21 Data Bahan Baku Limbah .....	72
Tabel 4. 22 Rekap Hasil Analisis Data HPP.....	77

## DAFTAR GAMBAR

Gmabar 1. 1 Data %tase HPP yang dialami RM Bumi Aki Bogor .....	6
Gambar 2. 1 Contoh Laporan Stok Barang .....	38
Gambar 2. 2 Kerangka konseptual .....	48
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi RM Bumi Aki Bogor .....	57

# **BAB I.**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian.**

Perusahaan merupakan tempat terjadinya kegiatan produksi, baik barang dan jasa, serta tempat berkumpulnya semua faktor produksi. Kegiatan yang dilakukan dalam perusahaan tentunya guna untuk memenuhi kebutuhan ekonomis manusia. Kegiatan produksi dan distribusi dilakukan dengan menggabungkan berbagai faktor produksi, yaitu manusia, alam dan modal. Salah satu tujuan perusahaan tentunya untuk mencapai dan menghasilkan sesuatu guna untuk memenuhi kebutuhan ekonomis manusia.

Secara umum perusahaan adalah organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan dalam melakukan produksi dan distribusi. Perusahaan juga dapat didefinisikan sebagai suatu lembaga dalam bentuk organisasi yang dioperasikan dengan tujuan untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan motif atau isentif keuntungan.

Perusahaan adalah keseluruhan perbuatan, yang dilakukan secara tidak terputus-putus, dengan terang-terangan, dalam kedudukan tertentu dan untuk mencari laba (bagi diri sendiri). (Kurniawan, 2023) Perusahaan juga bisa didefinisikan sebagai tempat suatu kegiatan produksi dan tempat berkumpulnya semua faktor produksi.

Tujuan perusahaan adalah kemanfaatan umum berupa penyediaan barang dan jasa yang bermutu tinggi dan sekaligus mengejar keuntungan berdasarkan prinsip pengelolaan perusahaan. Tujuan perusahaan merupakan sesuatu yang akan dicapai atau yang dihasilkan oleh perusahaan yang bersangkutan. Tujuan perusahaan adalah target yang bersifat kuantitatif dan pencapaian target tersebut merupakan ukuran keberhasilan kinerja perusahaan.

Laba didefinisikan sebagai ukuran keseluruhan prestasi perusahaan (Ningsih & Epi, 2021). Laba merupakan jumlah pendapatan dikurangi biaya pengeluaran. Laba bersih merupakan laba yang menunjukkan bagian laba yang akan ditahan di dalam perusahaan dan yang akan dibagikan sebagai deviden. (Ningsih & Epi, 2021).

Dalam hal ini pada perusahaan yang sudah tentunya memiliki tujuan atau target yang harus dicapainya, salah satu target yang harus dicapai adalah Biaya Produksi. Pada dasarnya biaya produksi adalah Dana atau modal yang harus dikeluarkan oleh suatu perusahaan selama untuk mengolah bahan baku untuk menghasilkan suatu produk yang akan dipasarkan atau dijual.

Saat ini bisnis pada sektor Industri Restoran dan Rumah Makan sedang berkembang seiring dengan pulihnya kondisi ekonomi pasca melandanya *pandemic*

*Covid-19*. Sementara Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif RI mencatat, kuliner merupakan subsector penyumbang terbesar dari Produk Domestik Bruto (PDB) ekonomi kreatif. Melihat besar perkembangan industry ini, maka para pengusaha haruslah bertahan dalam mempertahankan usahanya.

Usaha restoran merupakan suatu usaha dalam bidang jasa boga yang memberikan pelayanan terhadap pemesanan makanan dan minuman untuk jamuan makan, baik yang berskala besar maupun kecil. Usaha Restoran saat ini semakin populer baik di pusat Kota maupun di daerah pinggiran Kota. Adanya perkembangan jaman yang semakin maju, pola kehidupan penduduk mengalami perubahan. Bagi mereka yang sehari-hari sibuk bekerja hampir tidak mempunyai waktu dan tenaga untuk menyiapkan hidangan keluarga, apalagi harus menyelenggarakan dan menyiapkan sendiri jamuan makan untuk acara tertentu. Dengan demikian mereka akan menyerahkan tanggung jawab penyediaan makanan kepada pengusaha restoran yang dapat dipercaya untuk memberikan pelayanan dalam menyiapkan makanan dan minuman. Oleh karena itu tidak mengherankan jika bidang usaha restoran mengalami perkembangan yang pesat.

Menurut UMKINDONESIA.id (2019) terdapat beberapa masalah yang kerap dihadapi oleh pebisnis restoran yaitu: Persaingan bisnis yang sangat kuat, Biaya Operasional yang *relative* tinggi, Tidak mampu mengatur persediaan Bahan Baku yang dinamis, Harga Bahan Baku yang tidak stabil, Pengelolaan *stock* makanan, Perubahan *trend* dan selera konsumen, Pengelolaan pajak restoran yang tidak baik, Kebutuhan Tenaga Kerja yang berkualitas, Mempertahankan kualitas citra makanan, dan Tuntutan untuk berinovasi dalam waktu singkat.

Persaingan bisnis yang sangat kuat: Sebagian besar usaha di Indonesia didominasi oleh sektor makanan dan minuman (FnB). Kondisi ini terkadang membuat para pelaku usaha perlu mempersiapkan diri dengan lebih matang agar tidak tersingkir yang disebabkan oleh para pesaing. Selain soal rasa, persaingan tersebut juga melibatkan kenyamanan tempat, keberagaman menu, dan harga.

Biaya Operasional yang *relative* tinggi: Jika saat ini kebanyakan bisnis bisa dilakukan dengan modal minim, maka lain halnya dengan bisnis restoran. Bisnis ini membutuhkan biaya operasional yang cukup tinggi, seperti biaya penyewaan tempat, pengadaan peralatan masak dan makanan, biaya gaji karyawan, serta biaya promosi. Agar bisnis restoran bisa tetap awet, maka semua biaya tersebut harus dikelola dengan baik supaya tetap sejalan dengan manajemen arus kas bisnis dan tidak mengurangi keuntungan yang dihasilkan.

Tidak Mampu mengatur Bahan Baku yang dinamis: Bahan baku adalah kebutuhan paling penting dalam usaha makanan atau minuman. Ketersediaan bahan baku yang dinamis dalam waktu tertentu membuat para pelaku usaha bisnis restoran untuk mempersiapkan strateginya tersendiri. Permasalahan bisnis restoran ini juga

sering kali membuat biaya produksi meningkat karena harus mengambil bahan baku dari tempat yang jauh. Kualitas masakan di restoran sangat bergantung pada kualitas bahan baku yang digunakan. Oleh karena itu, para pelaku usaha restoran harus mampu mengatur persediaan bahan baku dengan baik agar tidak terjadi kekurangan bahan baku atau bahkan pemborosan bahan baku yang tidak terpakai.

Harga bahan baku yang tidak stabil: Kondisi ekonomi dan ketersediaan bahan baku sangat berpengaruh pada stabilitas harga. Semakin langka bahan baku untuk menu masakan di restoran kita, maka akan semakin mahal harganya. Apalagi di Indonesia sendiri kebutuhan bahan baku untuk makanan dan minuman sering mengalami fluktuasi atau perubahan harga. Pengelolaan *Stock Makanan*: Selain bahan baku, para pelaku usaha restoran juga perlu mengatur stok makanan yang disajikan. Terkadang, makanan yang tidak habis terjual bisa menjadi masalah baru karena bisa menimbulkan efek “mubazir” atau justru menambah biaya dari limbah makanan yang tidak terjual.

Perubahan *trend* dan selera konsumen: Masalah selanjutnya bagi pelaku usaha dalam bisnis restoran adalah pengetahuan atau *knowledge* terhadap hal-hal baru atau *trend* yang ada di sekitar konsumen. Misalnya, mengenai perubahan perilaku konsumen di tengah pandemi. Selera konsumen dan *trend* makanan selalu berubah dari waktu ke waktu. Para pelaku usaha restoran harus mampu mengikuti perubahan tersebut dan selalu berinovasi dalam menciptakan menu baru yang sesuai dengan *trend* dan selera konsumen.

Pengelolaan Pajak Restoran yang kurang baik: Sama seperti bisnis lainnya, bisnis restoran juga harus membayar pajak demi keberlangsungan restoran tersebut. Jika terlambat atau bahkan tidak membayar dendanya, bisnis restoran dapat terancam ditutup atau dikenai sanksi. Misalnya, tidak membayar pajak dalam periode tertentu sehingga restoran tersebut disegel oleh pihak yang berwenang.

Kebutuhan tenaga kerja yang berkualitas: Berbagai macam kegiatan seperti membuat resep yang autentik, menentukan menu masakan, memilih bahan baku, hingga memasak harus dikerjakan sendiri terlebih dahulu. Permasalahan bisnis restoran yang satu ini dapat diminimalisir dengan perekrutan tenaga kerja yang berkualitas, misalnya koki/juru masak yang bisa disesuaikan dengan bisnis restoran yang dijalankan. Jika anggarannya masih terbatas, maka bisa dicoba dengan rekrut kasir/pramusaji terlebih dahulu untuk bisnis restoran tersebut. Dalam mempertahankan kualitas tenaga kerja, pelaku usaha dapat menyesuainya sesuai kebijakan masing-masing restoran.

Mempertahankan kualitas cita rasa: permasalahan bisnis restoran yang kerap terjadi adalah mempertahankan kualitas rasa dari masakan yang disajikan. Terkadang, ada konsumen yang komplain atau berkomentar tentang rasa makanannya yang berbeda dari yang lain, misalnya terlalu asin, berminyak, atau sebagainya.



Tuntutan untuk berinovasi dalam waktu singkat: Agar bisa bertahan dalam persaingan bisnis restoran yang semakin ketat, maka pelaku usaha restoran perlu berinovasi dalam menu-menu yang disajikannya. Namun, dalam bisnis restoran hal tersebut tidaklah mudah, apalagi untuk menu atau resep masakan yang sudah menjadi racikan terbaik. Bisa saja inovasi tersebut tidak sesuai harapan konsumen, karena mereka sudah terbiasa dengan menu langganannya di restoran tersebut. Akibatnya, banyak konsumen yang justru memesan menu yang sudah ada sebelumnya.

Bisnis restoran merupakan salah satu jenis usaha yang menjanjikan, namun tidak jarang pelaku usaha restoran mengalami berbagai masalah yang dapat menjadi rintangan dalam keberlangsungan bisnisnya. Hal ini dikarenakan pada umumnya setiap pengusaha sukses pasti melewati banyak masalah dan rintangan dalam bisnisnya. Agar bisnis restoran dapat bertahan dan sukses, para pelaku usaha harus mampu mengatasi dan mengelola masalah tersebut dengan baik, serta selalu berinovasi dalam menjaga kelangsungan bisnis restoran yang dijalani.

Pada proses operasional, usaha restoran terdapat masalah yang sering dihadapi terutama fungsi kontrol dalam kualitas hasil produksi, hingga persediaan bahan baku. Pada setiap usaha restoran pasti memiliki menu atau produk yang dijual dengan berbagai jenis menu, yang sudah pasti dalam pengolahannya membutuhkan bahan baku yang tidak sedikit. Harga Pokok Penjualan di Restoran menjadi hal yang paling utama dalam menilai hasil kerja *management* didalamnya, ketika *persentase* Harga Pokok Penjualan melebihi dari Budget yang ditetapkan maka apakah pengendalian internal pada perusahaan tersebut dilakukan atau tidak ?.

Penjelasan masalah pada bisnis restoran diatas pada point “Tidak mampu mengatur Bahan Baku yang dinamis”, “Harga Bahan Baku yang tidak Stabil”, serta “Pengelolaan Stok Makanan”, ini adalah indikator yang mempengaruhi pada Harga Pokok Penjualan. Pada bisnis restoran Harga Pokok Penjualan haruslah berjalan berdasarkan *budget* yang telah ditetapkan. Optimalisasi pada Harga Pokok Penjualan menjadi langkah penting demi meningkatkan keuntungan.

Menurut Bustami dan Nurlela (2022:03) Harga Pokok Penjualan adalah sekumpulan biaya produksi yang di dalamnya terdiri dari komponen bahan baku dan tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik, dan ditambah persediaan produk saat proses awal dikurangi persediaan akhir. Mereka berpendapat bahwa Harga Pokok Pendapatan terikat pada periode tertentu dan nilainya sama dengan biaya produksi jika di dalamnya tidak terdapat persediaan awal dan akhir.

Menghitung Harga Pokok Penjualan itu sangatlah penting karena dapat mempertimbangkan dalam penentuan Harga Jual Produk, Dapat mengetahui *Margin* Laba Kotor, dan Efisiensi Produk. Terdapat beberapa komponen dalam Harga Pokok Penjualan yaitu Persediaan Awal barang dagang, Persediaan Akhir barang dagang, Pembelian Bersih, dan Penjualan Bersih. Adapun rumus menghitung Harga Pokok

Penjualan adalah  $HPP = \text{Biaya Persediaan Awal} + \text{Pembelian Bersih} - \text{Persediaan Akhir}$ . Dengan cara menghitung HPP yaitu Hitung Penjualan Bersih ( $\text{Penjualan Bersih} = \text{Total Pendapatan} - (\text{Retur} + \text{Diskon})$ ), Hitung Pembelian Bersih ( $\text{Pembelian bersih} = (\text{Pembelian Kotor} + \text{Ongkos Transportasi}) - (\text{Retur} + \text{Diskon})$ ), dan Hitunglah dengan Rumus yang telah tersedia.

Tujuan Menghitung Harga Pokok Penjualan adalah Supaya perusahaan bisa mengetahui berapa jumlah biaya yang harus dikeluarkan saat proses produksi barang dan jasa sampai jadi, menjadi salah satu aspek penting dalam penyusunan laporan laba rugi perusahaan, menjadi pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan harga jual produk ke pasaran, perusahaan bisa menentukan berapa besaran keuntungan yang dihasilkan dari penjualan produk tersebut kepada konsumen, dan sebagai bahan evaluasi terhadap produk kira – kira bisa diterima oleh pasar atau tidak dilihat dari banyaknya produk yang berhasil dijual.

Demi mencapai tujuan tersebut maka langkah pengendalian internal atas persediaan bahan baku haruslah dijalankan. Pengendalian internal merupakan kebijakan dan prosedur yang melindungi aset perusahaan atau organisasi dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum serta peraturan telah diikuti.

Menurut Mulyadi dilansir dari bukunya Sistem Akuntansi (2010), Pengertian Pengendalian Internal dalam arti luas adalah meliputi struktur – struktur organisasi metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan kendala data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan – kebijakan manajemen.

Selanjutnya menurut Wakhyudi (2018:18) Pengendalian Internal adalah proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personal lain dalam organisasi untuk memberikan keyakinan yang memadai terkait pencapaian tujuan.

Pengendalian Internal menjadi masalah yang sangat penting dalam perusahaan. Dikarenakan memiliki komponen – komponen dalam menjaga kekayaan perusahaan. Contohnya pada penelitian – penelitian terdahulu yang dapat membuktikan bahwa masih banyak perusahaan yang tidak sempurna dalam menjalankan Pengendalian Internal.

Pada penelitian terdahulu yang berjudul Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang Toko Bangunan Rajawali Steel” memiliki hasil penelitian yaitu struktur organisasi yang belum sepenuhnya memadai karena adanya perangkapan tugas dibagian marketing dan tidak ada fungsi pengendalian internal, dan pengeluaran barang masi lemah dikarenakan tidak ada otorisasi pengeluaran oleh kepala gudang.

Selain itu pentingnya pengelolaan Barang di Gudang atau Pengelolaan Bahan Baku juga memiliki fungsi yang sangat penting dalam perusahaan Dagang atau Manufaktur, yang telah dijelaskan pada paragraph sebelumnya. Sebagai salah satu contoh pada penelitian terdahulu yang telah memiliki hasil penelitian Tingkat produksi memiliki kelemahan yang disebabkan oleh pembelian bahan mentah di menit terakhir, dan tidak adanya persediaan bahan baku. Dengan judul penelitian adalah “Pengendalian Persediaan Bahan Baku untuk pembuatan Tas dengan menggunakan Methode Min-Max”.

Dari permasalahan diatas terkait Pengendalian Internal dan Pengelolaan Persediaan Bahan Baku, penulis memiliki data dari salah satu Rumah Makan di Bogor yang mengalami masalah yang sama, yaitu pada Pengelolaan Persediaan Bahan Baku, yang kemungkinan terjadi dikarenakan Sistem Pengendalian Internal yang tidak dijalankan. Restoran tersebut yaitu RM Bumi Aki Bogor.

RM Bumi Aki Bogor yang telah berdiri sejak 10 (sepuluh) tahun, yang beralamatkan di Jl. Raya Pajajaran No.51, RT.04/RW.13, Bantarjati, Kec. Bogor Utara, Kota Bogor, Jawa Barat 16153, melaporkan bahwa tingginya Harga Pokok Penjualan yang terjadi selama 3 (tiga) tahun ini, dengan target maksimum pengeluaran Harga Pokok Penjualan sebesar 25%. Data Harga Pokok Penjualan didapatkan pada Laporan Tahunan dari periode Tahun 2020 sampai dengan tahun 2022, berikut rincian selisih kelebihan target Harga Pokok Penjualan yang terjadi di RM Bumi Aki Bogor:

%tase over HPP 2020	%tase over HPP 2021	%tase over HPP 2022
14%	4%	8%

*Gambar 1. 1* Data %tase HPP yang dialami RM Bumi Aki Bogor

Berdasarkan data diatas, pada tahun 2021 over Harga Pokok Penjualan menurun dari Tahun 2020, periode yang berkontribusi menyumbang Harga Pokok Penjualan tinggi pada tahun 2021 adalah Bulan Juli dengan kelebihan Harga Pokok Penjualan sebesar 13.39%. Pada tahun 2022 kembali naik angkat kelebihan Harga Pokok Penjualan sebesar 8%, yang dikontribusi oleh Periode Agustus 2022 sebesar 8.84%. Maka penulis akan meneliti berdasarkan fenomena yang telah terjadi di tahun 2022, pada aktual operasional pada periode berjalan di tahun 2023. Dikarenakan permasalahan pada HargPokok Penjualan ini masih terjadi.

## 1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah

### 1.2.1 Identifikasi Masalah

Harga pokok penjualan pada bisnis restoran menjadi focus utama dalam mencapai target keuntungan yang ditetapkan perusahaan. Demi menghasilkan kualitas

produk yang terbaik maka bisnis restoran pun harus tetap focus dalam menjalani sistem pengendalian internalnya.

Sistem pengendalian internal dan Harga Pokok Penjualan ini menjadi focus utama peneliti dalam menghasilkan evaluasi apakah yang menyebabkan Harga Pokok Penjualan ini menjadi tinggi pada periode yang telah di uraikan pada halaman latar belakang.

Berdasarkan Latar Belakang tersebut, identifikasi masalah yang bisa didapatkan adalah

1. Sistem Pengendalian Internal yang terjadi di RM Bumi Aki Bogor.
2. Over Harga Pokok Penjualan yang terjadi selama 3 tahun terakhir (2020, 2021, dan 2022) sampai dengan saat ini (2023).
3. Sistem Pengelolaan Bahan Baku yang terjadi di RM Bumi Aki Bogor.

#### 1.2.1 Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Sistem Pengendalian Internal atas Pengelolaan Persediaan Bahan Baku yang dijalankan di RM Bumi Aki Bogor selama ini?
2. Bagaimana Harga Pokok Penjualan atas Pengelolaan Persediaan Bahan Baku yang dijalankan di RM Bumi Aki Bogor selama ini?
3. Bagaimana penerapan sistem Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan terhadap Pengelolaan Persediaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor?

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

#### 1.3.1 Maksud Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka maksud penelitian dilakukan untuk mengetahui apakah Sistem Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor dilakukan dan berapa besar pengaruhnya dalam system pengelolaan bahan baku pada periode penelitian nantinya.

Jika pada hasilnya dapat menurunkan Harga Pokok Penjualan tersebut, maka diharapkan penelitian ini dijadikan sebagai masukan untuk melengkapi *Standard Operational Prosedur* yang telah ada.

#### 1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan Maksud penelitian diatas, maka Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan system pengendalian internal yang selama ini dilakukan di RM Bumi Aki Bogor.
2. Untuk mengetahui Harga Pokok Penjualan pada Bahan Baku Pareto yang di RM Bumi Aki Bogor.
3. Untuk mengetahui penerapan system Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

### **1.4.1 Kegunaan Praktis**

Manfaat penelitian praktis adalah berhubungan dengan peneliti itu sendiri dan pembaca. Manfaat penelitian praktis harapannya dapat memberikan kontribusi kepada pembaca mengenai pemahaman suatu ilmu pengetahuan. Manfaat praktis penelitian ini adalah:

1. Bagi Perusahaan, diharapkan dapat dijadikan pertimbangan untuk meningkatkan performa kerja dengan mengetahui kelemahan penerapan sistem pengendalian internal penggunaan persediaan bahan baku di Restoran Bumi Aki Bogor.
2. Bagi penulis, untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai sistem pengendalian internal penggunaan persediaan bahan baku yang efektif dan efisien.
3. Bagi pembaca, diharapkan memberikan gambaran dan menambah pengetahuan tentang pengendalian internal penggunaan persediaan bahan baku pada industri manufaktur.

### **1.4.1 Kegunaan Akademis**

Manfaat teoritis atau akademis merupakan manfaat penelitian bagi pengembangan ilmu. Sehingga manfaat teoritis ini dapat mengembangkan ilmu yang diteliti dari segi teoritis. Teori yang digunakan tentunya berdasarkan peneliti atau penulis sebelumnya. Maka kegunaan akademis pada penelitian ini adalah memberikan masukan kepada perusahaan dalam mengoptimalkan Harga Pokok Penjualannya dengan sistem pengendalian internal dan pengelolaan bahan baku.

## BAB II.

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Akuntansi Manajemen

##### 2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen atau akuntansi manajerial adalah sistem akuntansi yang berkaitan dengan ketentuan dan penggunaan informasi akuntansi sampai menyajikan bentuk laporan suatu satuan usaha untuk kepentingan internal yaitu manajer atau manajemen dalam suatu organisasi dan menjadikan dasar kepada manajemen untuk membuat keputusan bisnis berupa perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian yang akan memungkinkan manajemen akan lebih siap dalam pengelolaan dan melakukan fungsi kontrol.

Menurut *Chartered Institute of Management Accountants (CIMA)*, akuntansi manajemen adalah "proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisis, penyusunan, interpretasi, dan komunikasi informasi yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengevaluasi dan pengendalian dalam suatu entitas dan untuk memastikan sesuai dan akuntabilitas penggunaan sumber daya tersebut. Akuntansi manajemen juga meliputi penyusunan laporan keuangan untuk kelompok non-manajemen seperti pemegang saham, kreditur, badan pengatur dan otoritas pajak "(Istilah resmi CIMA).

*The American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)* menyatakan bahwa akuntansi manajemen sebagai praktik meluas ke tiga bidang berikut: Manajemen Strategi – Memajukan peran akuntan manajemen sebagai mitra strategis dalam organisasi, Manajemen Kinerja – Mengembangkan praktik pengambilan keputusan bisnis dan mengelola kinerja organisasi, dan Manajemen Risiko – Berkontribusi untuk membuat kerangka kerja dan praktik untuk mengidentifikasi, mengukur, mengelola, dan melaporkan risiko untuk mencapai tujuan organisasi.

*Chartered Institute of Management Accountants (CIMA)* menyatakan bahwa "Seorang akuntan manajemen harus mampu menerapkan pengetahuan profesional dan keterampilannya dalam penyusunan dan penyajian informasi keputusan keuangan dan lainnya yang berorientasi sedemikian rupa untuk dapat membantu manajemen dalam merumuskan kebijakan, perencanaan dan pengendalian pelaksanaan pengoperasian." Akuntan manajemen oleh karena itu dilihat sebagai "pencipta nilai" antara akuntan. Mereka jauh lebih tertarik melihat ke depan dan mengambil keputusan yang akan memengaruhi masa depan organisasi, daripada rekaman sejarah dan kepatuhan (menjaga nilai) aspek profesi. Pengetahuan dan pengalaman akuntansi manajemen dapat diperoleh dari berbagai bidang dan fungsi dalam suatu organisasi

seperti manajemen informasi, perbendaharaan, audit efisiensi, pemasaran, penilaian, penetapan harga, logistik, dan lainnya.

Menurut Charles T. Horngren (2022:12), management accounting atau akuntansi manajemen adalah suatu proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisa penyiapan, penafsiran, serta komunikasi. Mengenai informasi yang bisa membantu pihak eksekutif perusahaan untuk memenuhi tujuan organisasi.

Sedangkan menurut Halim dan Supomo (2022:12), akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan yang menghasilkan informasi keuangan. Diperuntukkan bagi manajemen, sebagai dasar untuk pengambilan keputusan dalam menjalankan fungsi manajemen.

Menurut Hariadi (2002:3), akuntansi manajemen adalah kegiatan identifikasi, pengukuran, pengumpulan, analisa, pencatatan, interpretasi dan pelaporan kejadian – kejadian ekonomi. Dari suatu badan usaha yang dimaksudkan agar manajemen bisa menjalankan fungsi perencanaan, pengendalian, dan juga pengambil keputusan.

Sistem informasi akuntansi manajemen adalah sistem informasi yang menghasilkan keluaran (output) dengan menggunakan masukan (input) dan berbagai proses yang diperlukan untuk memenuhi tujuan tertentu manajemen (Hansen dan Mowen 2012: 4).

Penjelasan lebih ringkas dari Mulyadi (2001), menyebutkan bahwa akuntansi manajemen adalah suatu informasi keuangan yang dihasilkan oleh tipe akuntansi manajemen. Digunakan utamanya oleh pihak internal perusahaan.

### 2.1.2 Fungsi dan Penerapan Akuntansi Manajemen.

Fungsi akuntansi manajemen bagi perusahaan adalah Alat analisa untuk pengambilan keputusan, Sistem Informasi untuk pihak eksternal, Sumber data dan informasi keuangan yang relevan, Sumber informasi untuk pertanggungjawaban masing – masing tingkat manajemen, Mengukur dan mengawasi kinerja perusahaan, koordinasi berbagai kegiatan perusahaan, dan sebagai arsip audit.

Akuntansi manajemen memiliki beberapa fungsi kunci yang sangat penting dalam mendukung kesuksesan perusahaan, diantaranya:

1. Perencanaan dan penganggaran: Akuntansi manajemen membantu perusahaan dalam perencanaan strategis dengan mengembangkan anggaran yang mencakup pendapatan dan biaya. Hal ini membantu perusahaan mengalokasikan sumber daya dengan efisien.
2. Pengendalian Biaya: salah satu fungsi utama adalah mengendalikan biaya. Dengan pemantauan yang cermat, perusahaan dapat

mengidentifikasi biaya yang tidak perlu dan mengambil tindakan untuk menguranginya.

3. Evaluasi kinerja: Akuntansi manajemen memungkinkan perusahaan untuk mengevaluasi kinerja departemen, produk, atau proyek khusus. Hal ini membantu dalam mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan atau pengembangan lebih lanjut.
4. Pengambilan keputusan: Data yang dikumpulkan dan dianalisis oleh akuntansi manajemen digunakan untuk membuat keputusan yang lebih baik. Hal ini dapat mencakup keputusan tentang investasi, ekspansi, atau restrukturisasi.
5. Evaluasi Investasi: Perusahaan menggunakan akuntansi manajemen untuk mengevaluasi proyek investasi yang berpotensi. Dengan analisis yang mendalam, mereka dapat memutuskan apakah suatu investasi layak atau tidak.

Selain itu ada beberapa fungsi dan penerapan akuntansi manajemen dalam perusahaan, diantaranya:

1. Menghasilkan Informasi Akuntansi dan Keuangan Bisnis: Informasi tersebut dibutuhkan manajemen sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan dan menilai hasil yang telah dicapai.
2. Menyusun Laporan Keuangan Secara Sistematis, Transparan dan Detail: Ini memungkinkan adanya penilaian dan keputusan yang jelas dan tegas bagi manajemen yang menggunakan suatu informasi tersebut dimana titik sentralnya bagi pihak – pihak dalam suatu organisasi perusahaan.
3. Menyajikan suatu Laporan sebagai Satu Kesatuan Usaha: untuk kepentingan pihak internal dalam rangka menjalankan proses manajemen yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian.

Selain itu, penerapan akuntansi manajemen dalam perusahaan adalah langkah penting dalam memanfaatkan semua manfaatnya. Berikut adalah beberapa langkah yang dapat diambil dalam penerapan akuntansi manajemen, diantaranya:

1. Pembentukan tim Akuntansi Manajemen: perusahaan perlu membentuk tim khusus yang akan bertanggungjawab atas akuntansi manajemen. Tim ini harus terdiri dari individu yang terampil dalam analisis data dan pemahaman bisnis.
2. Penentu tujuan: Perusahaan harus menetapkan tujuan yang jelas dalam penerapan akuntansi manajemen. Apakah mereka ingin meningkatkan profitabilitas, mengurangi biaya, atau mengoptimalkan operasi?
3. Pemilihan Metode dan Teknologi: Perusahaan perlu memilih metode dan teknologi yang sesuai untuk mengumpulkan dan menganalisis



data. Saat ini, ada beberapa perangkat lunak dan system yang dapat membantu dalam proses ini.

4. Pemilihan Karyawan: Karyawan perlu diberi pelatihan tentang cara menggunakan data akuntansi manajemen dalam pekerjaan sehari – hari mereka. Mereka harus memahami pentingnya data ini dalam pengambilan keputusan.
5. Evaluasi berkala: Penerapan akuntansi manajemen tidak cukup hanya dilakukan sekali. Perusahaan perlu melakukan evaluasi berkala untuk memastikan bahwa system ini efektif dan sesuai dengan tujuan yang ditetapkan.

Informasi akuntansi manajemen adalah dirancang dan dimaksudkan untuk digunakan oleh pihak manajemen dalam organisasi, dokumen rahasia dan digunakan oleh pihak manajemen dan bukan untuk laporan publik, memandang kedepan (bukan sejarah), dan dihitung dengan mengacu pada kebutuhan manajer.

### 2.1.3 Tugas dan tanggungjawab Akuntansi Manajemen

Berikut beberapa tugas – tugas dalam akuntansi manajemen adalah melakukan Analisis Biaya, melakukan perencanaan strategis, Penganggaran Modal, Penganggaran Tahunan, memperkirakan Penjualan dan Pendapatan. Berikut penjelasannya terkait tugas – tugas akuntansi manajemen:

1. Analisis Biaya adalah pendekatan sistematis yang dipakai untuk memperkirakan apa yang sekiranya dibutuhkan oleh perusahaan dalam suatu periode. Hal ini bisa bermanfaat untuk menentukan mana opsi yang memberikan pendekatan terbaik untuk mencapai manfaat dan bisa melakukan penghematan. Beberapa hal yang dianalisis dalam tugas ini di antaranya adalah proses transaksi, aktivitas perusahaan, dan persyaratan bisnis. Jadi, jika kita tarik garis besarnya, melakukan analisis biaya memiliki 2 kegunaan yang bisa didapatkan oleh perusahaan.
2. Melakukan perencanaan strategis adalah proses yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau perusahaan dalam menentukan strategi untuk suatu periode dan juga membuat keputusan dalam mengalokasikan sumber dayanya untuk mencapai tujuan strategis. Beberapa kegiatan ini di antaranya adalah menetapkan tujuan strategis yang menjadi tujuan utama, menentukan apa saja tindakan untuk mencapai tujuan tersebut, menetapkan garis waktu, dan menggerakkan seluruh sumber daya yang ada agar tujuan tercapai.
3. Penganggaran Modal adalah proses perencanaan yang digunakan untuk menentukan apakah investasi jangka panjang perusahaan tersebut bisa sepadan dengan pendanaan yang mereka lakukan. Adapun yang dimaksud dengan investasi ini bisa berupa peralatan untuk perusahaan seperti mesin baru, penggantian sparepart mesin, lokasi perusahaan baru, produk keluaran terbaru

dari, dan proyek pengembangan penelitian yang biasanya dilakukan oleh departemen penelitian dan pengembangan.

4. Penganggaran Tahunan adalah merupakan aktivitas di mana seseorang menentukan anggaran tahunan dalam sebuah perusahaan. Meskipun demikian, proses penganggaran ini bisa dilakukan bahkan sampai dengan beberapa kali dalam setahun tergantung kebijakan perusahaan. Ketika merencanakan anggaran tahunan, perusahaan bisa mencakup hal-hal seperti volume penjualan dan pendapatan, jumlah sumber daya manusia yang tergabung ke sebuah perusahaan, biaya pengeluaran perusahaan, aset dan kewajiban perusahaan serta arus kas perusahaan. Anggaran tahunan sebuah perusahaan dapat mengungkapkan pengeluaran perusahaan tiap tahunnya. Dengan ini, setiap divisi perusahaan dapat memberikan proposal yang sesuai terkait bagaimana cara memenuhi kebutuhan mereka tanpa melewati anggaran yang akan dikeluarkan. Selain itu, anggaran perusahaan juga bisa menunjukkan ada atau tidaknya surplus dalam pendapatan, sehingga mereka menyediakan sumber daya untuk digunakan di masa depan. Mereka juga bisa menunjukkan defisit, di mana pengeluaran melebihi pendapatan.
5. Perkiraan penjualan adalah sebuah kegiatan di mana orang-orang keuangan menggunakan angka penjualan masa lalu untuk memprediksi kinerja penjualan perusahaan di masa depan baik itu dalam jangka pendek maupun jangka panjang agar mereka bisa merencanakan keuangan perusahaan dengan lebih baik. Sementara perkiraan pendapatan dapat didefinisikan sebagai perkiraan hasil keuangan masa depan untuk perusahaan atau proyek. Biasanya, kegiatan ini diterapkan dalam penganggaran modal dan juga penilaian kinerja perusahaan dalam sebuah periode. Keduanya meskipun memiliki tujuan berbeda dalam pengerjaannya, baik perkiraan penjualan maupun perkiraan pendapatan dari sebuah perusahaan mempunyai kesinambungan dan juga keterkaitan dari satu dengan lainnya sehingga tidak bisa dipisahkan begitu saja.

Setiap manajer dari departemen – departemen berbeda bisa meminta data akuntansi manajemen yang hanya berkaitan dengan divisi mereka. Karena itulah bentuk data yang disajikan bisa berbeda – beda tergantung kebutuhan. Serta tidak ada ketentuan baku dalam penulisan. Berikut daftar jenis data akuntansi manajemen terbagi kedalam beberapa format dibawah ini:

1. Biaya Produksi dan Valuasi: Biaya produksi berhubungan dengan biaya total yang digunakan dalam produksi barang atau jasa. Akuntan manajemen akan mengukur dan mengidentifikasi biaya produksi dan biaya overhead. Nantinya akuntan akan dapat menilai dengan tepat Harga Pokok Penjualan (Hpp) dan persediaan diberbagai tahap produksi yang berbeda.
2. Analisis Arus Kas: dibuat untuk menentukan dampak kas dari keputusan bisnis. Akuntansi manajemen akan mempertimbangkan arus kas masuk atau keluar yang diperoleh, sebagai hasil dari keputusan bisnis tertentu.

3. Analisis Perputaran persediaan: adalah kalkulasi dari berapa kali suatu perusahaan telah menjual dan menggantikan lagi persediaan dalam periode tertentu.
4. Metrik Leverage Keuangan: berkaitan dengan pinjaman modal yang digunakan perusahaan untuk mengakuisisi aset dan meningkatkan pengembalian investasi atau Return On Investments (ROI).
5. Manajemen Piutang: perlu dikelola dengan baik karena akan berpengaruh pada keuntungan perusahaan.
6. Analisis Kendala: Membantu memastikan di mana kemacetan atau bottleneck terjadi.
7. Penganggaran, Analisis Tren, dan Perencanaan: Anggaran atau budget secara luas digunakan sebagai data kuantitatif yang menyajikan rencana perusahaan kedepannya. Sedangkan dalam akuntansi manajemen, akuntan akan menggunakan laporan kinerja untuk merekap penyimpanan dari anggaran. Akuntansi manajerial juga akan memeriksa proposal untuk memberikan rekomendasi apakah produk atau layanan yang diajukan benar – benar diperlukan. Akuntan manajemen juga akan meninjau tren untuk jenis pengeluaran tertentu. Serta menyelidik penyimpanan yang tidak biasa.

#### 2.1.4 Metode Penerapan Akuntansi Manajemen

Selain Fungsi dan Tugas Akuntansi Manajemen, adapun 3 (tiga) Metode Akuntansi Manajemen yaitu *Grenzplankostenrechnung* (GPK), Akuntansi Biaya, dan Akuntansi Konsumsi Sumber Daya. Berikut penjelasan dari ketiga metode Akuntansi Manajemen:

1. *Grenzplankostenrechnung* (GPK) adalah metodologi penetapan biaya yang berasal dari Jerman. Metode ini dikembangkan pada akhir 1940-an dan 1950-an dan dirancang untuk memberikan hasil yang konsisten dan akurat mengenai bagaimana biaya manajerial dihitung dan dibebankan ke produk atau layanan. Tujuan dari metode GPK ini yaitu untuk memberikan informasi dan analisis yang berguna, bermanfaat dan pastinya, akurat untuk para akuntan serta dapat menguntungkan sejumlah pekerja internal seperti pengontrol kualitas, manajer proyek dan juga manajer pabrik. Keberadaan GPK ini dianggap lebih baik oleh sejumlah perusahaan dibandingkan dengan sejumlah sistem penetapan biaya tradisional lainnya yang biasanya lebih berfokus kepada analisis pendapatan perusahaan dari perspektif pelaporan eksternal yang sesuai dengan standar keuangan.
2. Akuntansi Biaya berlawanan dengan GPK yang sebelumnya kita bahas, akuntansi biaya menggunakan rasio yang disebut dengan “*efisiensi*”. Metode ini membandingkan tenaga kerja dan bahan yang benar-benar digunakan untuk menghasilkan produk dengan produk lain yang sama dalam kondisi normal.

3. Akuntansi Konsumsi Sumber Daya, metode ini dianggap pendekatan akuntansi manajemen yang relatif baru sebagian besar didasarkan pada metode GPK yang sudah kita bahas sebelumnya. Setidaknya, terdapat tiga elemen inti yang membedakan metode akuntansi manajemen ini dengan beberapa metode lainnya. Ketiga elemen tersebut adalah pandangan terhadap sumber daya, pemodelan berbasis kuantitas dan terakhir, perilaku biaya perusahaan. Keberadaan teori akuntansi konsumsi sumber daya ini dianggap menggambarkan pendekatan akuntansi manajemen yang dinamis, terintegrasi, dan komprehensif dan mampu menyediakan informasi pendukung keputusan bagi manajer untuk optimasi perusahaan.

Selain itu, dalam menerapkan akuntansi manajemen dalam sebuah perusahaan tidak hanya, tentunya terdapat beberapa cara agar dapat mencapai tujuan dari manajemen yaitu informasi keuangan yang akurat.

Oleh karena itu, ada banyak tipe dan metode yang dapat dilakukan dalam mengukur berbagai varian dan faktor dalam finansial bisnis. Agar dapat menemukan metode yang cocok dalam mengelola akuntansi dan keuangan bisnis, berikut beberapa metode yang paling umum, diantaranya:

1. *Inventory Turnover Analisis*: metode ini menghitung perputaran inventaris untuk membantu manajemen dalam menentukan apakah bisnis berjalan secara efisien atau belum. Perputaran inventaris menghitung berapa kali perusahaan berhasil menjual dan mengisi kembali persediaan dalam jangka waktu tertentu.
2. Manajemen Piutang perusahaan: metode ini juga dikenal dengan *Account Receivable Management* yaitu melakukan pengendalian terhadap lamanya pelanggan berhutang kepada perusahaan. Biasanya agar dapat terkendali dengan baik, terdapat aturan batas tenggat waktu yang berkisar antara 30, 45, 60, hingga 90 hari. Kewajiban pembayaran yang tersendat tentunya akan mempengaruhi arus pemasukan usaha dan mengganggu proses pembelian kebutuhan dan aset.
3. *Cost-Volume-Profit (CVP) Analysis*: digunakan untuk mengukur hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Perhitungan ini dapat membantu perusahaan dalam pengambilan jangka pendek mengenai keputusan harga penjualan, volume produksi, dan titik impas. Analisis Break Even Point bermanfaat untuk menentukan titik harga dari suatu produk dan jasa agar dapat mencapai keuntungan keseluruhan bagi perusahaan.
4. *Grenzplankostenrechnung atau GPK*: sebuah system akuntansi biaya yang berkaitan dengan perencanaan biaya, pengendalian biaya, dan pelaporan biaya dalam perusahaan. GPK menganggap bahwa biaya tetap akan tetap terlepas dari volume produksi atau penjualan, sedangkan biaya variable

berubah sejalan dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Oleh karena itu, GPK lebih menekankan pada kontribusi margin produk atau unit terhadap biaya tetap, yang dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan terkait harga, volume dan produk.

5. *Constraint Analysis*: mengacu kepada masalah atau kendala yang terjadi pada proses produksi atau penjualan. Pihak perusahaan yang bertanggung jawab akan melakukan peninjauan dalam aktivitas bisnis. Ini bertujuan untuk mengidentifikasi kendala apa yang muncul dan dampaknya terhadap pendapatan, laba, dan arus kas.

## **2.2 Pengendalian Internal**

### **2.2.1 Pengertian Pengendalian Internal**

Menurut *Horngren* (2009:390) Pengendalian internal adalah semua rencana dan tindakan dalam organisasional yang dirancang untuk mengamankan aktiva, mendorong karyawan agar mengikuti kebijakan perusahaan, memastikan catatan akuntansi yang tepat, dan meningkatkan efisiensi operasional.

Menurut *Hery* (2016:159) Pengendalian internal adalah sebuah kesatuan perangkat kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari penyalahgunaan, menjamin informasi akuntansi yang akurat, serta untuk memastikan bahwa semua peraturan dan undang-undang dan kebijakan manajemen telah dipatuhi oleh seluruh karyawan.

Menurut (Rama dan Jones, 2011:132) Pengendalian Internal adalah suatu proses yang dipengaruhi dewan direksi entitas, manajemen, dan personel lainnya, yang didesain untuk dapat memberikan kepastian yang beralasan terkait dengan pencapaian sasaran. Perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.

Committee Of Sponsoring Organizations (COSO) dalam Sujarweni (2015:70), mendefinisikan “Pengendalian internal merupakan serangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi. Pengendalian internal berada dalam proses manajemen dasar, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan.

Dilansir dari buku Akuntansi Sektor Publik - Akuntansi Keuangan Daerah (2004) karya Abdul Halim, pengendalian internal adalah kebijakan dan prosedur yang melindungi aset perusahaan dari kesalahan pengguna, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan menyakinkan bahwa hukum serta peraturan telah diikuti.

Pengendalian intern dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. Pengendalian intern dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan.

### 2.2.2 Tujuan Pengendalian Internal

Pengendalian internal yang diciptakan dalam suatu perusahaan mempunyai beberapa tujuan. Tujuan dari pengendalian internal menurut Mulyadi (2014) yaitu: Menjaga kekayaan organisasi, Memeriksa ketelitian dan keandalan data akuntansi, Mendorong efisiensi operasi perusahaan, dan Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu untuk dipatuhi.

Menurut *Tmbooks* (2015), tujuan pengendalian internal meliputi: Efisiensi dan efektivitas operasi, *Reliabilitas* pelaporan keuangan, Kepatuhan pada peraturan dan hukum yang berlaku, dan Menjaga keamanan aset.

Menurut Hery (2015), tujuan pengendalian internal adalah untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa aset yang dimiliki perusahaan telah diamankan sebagaimana mestinya dan hanya digunakan untuk kepentingan perusahaan semata, bukan untuk kepentingan individu (perorangan) oknum karyawan tertentu.

Terdapat beberapa pendapat dari para ahli mengenai tujuan diadakannya pengendalian internal, salah satunya adalah Mulyadi (2016). Tujuan pokok pengendalian internal menurut Mulyadi (2016:129) adalah sebagai berikut:

1. Menjaga kekayaan organisasi.
2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

### 2.2.3 Fungsi Pengendalian Internal

Fungsi dari dilaksanakannya pengendalian internal menurut *Romney* (2014:227) adalah yang pertama untuk pengendalian preventif, yaitu untuk tindakan melakukan pengendalian internal sebelum suatu masalah itu muncul. Sebagai contoh dalam melakukan pengendalian preventif adalah dibuatnya peraturan-peraturan yang mengatur jalannya suatu organisasi. Kemudian selain itu fungsi yang kedua adalah pengendalian detektif, yaitu pengendalian yang dilakukan untuk mendeteksi masalah yang sudah muncul, sebagai contoh adalah dilakukannya audit secara berkala dan berkesinambungan. Lalu yang ketiga pengendalian korektif, yaitu merupakan pengendalian internal untuk mengidentifikasi serta melakukan perbaikan masalah dan memulihkan atas kesalahan tersebut. Sebagai contoh pengendalian korektif adalah melakukan perbaikan sistem yang rusak.

Dengan berkembangnya suatu organisasi, diperlukan suatu pengendalian internal supaya berbagai proses bisnis yang dijalankan di suatu organisasi akan berjalan sebagaimana mestinya serta akan mencapai tujuan organisasi yang diharapkan. Oleh karena itu, sistem pengendalian internal harus secara terus menerus

dilakukan dan senantiasa diawasi oleh pimpinan organisasi supaya dapat ditentukan apakah sistem organisasi tersebut sudah berfungsi dan berjalan sebagaimana yang telah dikehendaki serta perlu dilakukan perubahan apabila terdapat suatu masalah supaya sistem organisasi tersebut akan semakin baik lagi.

Selain itu, menurut buku *Accounting Information System (2005)* oleh A James Hall, ada tiga fungsi dari Pengendalian Internal, yaitu:

1. Pengendalian untuk pencegahan (*preventive control*): adalah mencegah timbulnya suatu masalah sebelum mereka muncul, seperti mempekerjakan personel akuntansi yang berkualifikasi tinggi, pemisahan tugas pegawai yang memadai dan secara efektif mengendalikan akses fisik atas aset, fasilitas dan informasi, merupakan pencegahan pengendalian yang efektif.
2. Pengendalian untuk pemeriksaan (*detective control*): adalah dibutuhkan untuk mengungkap masalah tersebut muncul seperti pemeriksaan salinan atas perhitungan, mempersiapkan rekonsiliasi bank dan neraca saldo setiap bulan.
3. Pengendalian korektif (*corrective control*): adalah menyelesaikan masalah yang ditemukan oleh pengendalian untuk pemeriksaan. Pengendalian ini mencakup prosedur yang dilaksanakan untuk mengidentifikasi penyebab masalah, memperbaiki kesalahan atau kesulitan yang ditimbulkan dan mengubah system agar masalah di masa mendatang dapat diminimalisasikan atau dihilangkan.

Menurut artikel dari Run System (2023), ada beberapa fungsi yang perlu diketahui terkait pengendalian internal atau internal control, diantaranya:

1. Mengelola transparansi dan akuntansi dalam catatan keuangan: salah satu fungsi yang perlu diketahui adalah kehadiran internal control membuat catatan keuangan dapat tersip dengan baik. Sebagai contoh perusahaan memiliki sejumlah daftar uang kas masuk dan keluar. Selain itu, dengan adanya pengendalian internal membuat tidak adanya celah perampasan aset ataupun pencurian.
2. Menyiapkan Laporan Keuangan dengan tepat: Ketika mampu mengelola transparansi catatan keuangan yang baik, maka perlu menyiapkan laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian internal maka mudah bagi perusahaan untuk mengecek sejumlah aliran dana. Dari catatan aliran keuangan tersebut, maka perusahaan bisa menyiapkan laporan keuangan.
3. Kontrol dan Aset yang Terbuang: Aset adalah investasi yang penting bagi perusahaan. Maka dari itu, perusahaan perlu melakukan internal control agar aset tetap terjaga dan tidak mudah rusak. Maka dari itu, pengendalian internal menjadi penting agar perusahaan tetap memiliki aset.
4. Mencegah aktivitas yang berpotensi melanggar hukum: ada banyak karyawan yang terlibat dan bekerja untuk perusahaan. Namun, tidak mungkin bagi perusahaan untuk mengecek atau mengawasi setiap karyawan hanya untuk

memastikan pekerjaannya. Apalagi sampai mengenali apakah pekerjaan karyawan sampai melanggar hukum atau tidak. Oleh karena itu, pengawasan internal mampu mengetahui sekaligus mengidentifikasi bahaya pada tahap dini. Selain itu, meminimalisir dampak pada proses dan citra perusahaan.

5. Menjalankan bisnis secara efisien: Adapun langkah yang paling penting dengan kehadiran internal kontrol adalah memastikan bisnis berjalan secara efisien. Maka dari itu, dengan keberadaannya mampu meminimalisir dampak atau potensi bahaya terhadap bisnis baik secara jangka pendek maupun panjang.

Menurut artikel dari Universitas Stekom (2015) Fungsi Pengendalian Internal dapat diuraikan menjadi fungsi Satuan Pengawasan Internal IAIN Parepare diantaranya sebagai berikut:

1. Penyusunan peta risiko pengendalian internal melalui kegiatan identifikasi, penilaian risiko, penentuan skala prioritas, dan pemantauan.
2. Penyusunan program dan kegiatan pengawasan bidang non akademik.
3. Pelaksanaan pengawas kepatuhan, kinerja, dan mutu non akademik di bidang perencanaan, keuangan, sarana dan prasarana, teknologi informasi, organisasi, dan sumber daya manusia.
4. Penyusunan dan penyampaian laporan hasil pengawasan internal.
5. Pemantauan dan pengkoordinasian tindak lanjut hasil pengawasan internal dan pemeriksaan eksternal.
6. Pelaksanaan fungsi lain untuk membantu rektor dalam menetapkan kebijakan pengendalian unit – unit kerja menuju pencapaian tujuan lembaga.

#### 2.2.4 Komponen dan Faktor – Faktor Pengendalian Internal

*Committee of Sponsoring Organizations of the Treatway Commission (COSO)* memperkenalkan adanya lima komponen pengendalian intern yang meliputi Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*), Penilaian Risiko (*Risk Assesment*), Aktivitas Pengendalian (*Control Procedure*), Pemantauan (*Monitoring*), serta Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*). Berikut penjelasannya:

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*) adalah Lingkungan pengendalian perusahaan mencakup sikap para manajemen dan karyawan terhadap pentingnya pengendalian yang ada di organisasi tersebut. Salah satu faktor yang berpengaruh terhadap lingkungan pengendalian adalah filosofi manajemen (manajemen tunggal dalam persekutuan atau manajemen bersama dalam perseroan) dan gaya operasi manajemen (manajemen yang progresif atau yang konservatif), struktur organisasi (terpusat atau terdesentralisasi) serta praktik kepersonaliaan. Lingkungan pengendalian ini amat penting karena menjadi dasar keefektifan unsur-unsur pengendalian intern yang lain.



2. Penilaian Risiko (*Risk Assesment*), semua organisasi memiliki risiko, dalam kondisi apapun yang namanya risiko pasti ada dalam suatu aktivitas, baik aktivitas yang berkaitan dengan bisnis (*profit dan non profit*) maupun non bisnis. Suatu risiko yang telah diidentifikasi dapat di analisis dan evaluasi sehingga dapat di perkirakan intensitas dan tindakan yang dapat meminimalkannya.
3. Prosedur Pengendalian (*Control Activities*) adalah Prosedur pengendalian ditetapkan untuk menstandarisasi proses kerja sehingga menjamin tercapainya tujuan perusahaan dan mencegah atau mendeteksi terjadinya ketidakberesan dan kesalahan.
4. Pemantauan (*Monitoring*) adalah Pemantauan terhadap sistem pengendalian intern akan menemukan kekurangan serta meningkatkan efektivitas pengendalian. Pengendalian intern dapat di monitor dengan baik dengan cara penilaian khusus atau sejalan dengan usaha manajemen. Usaha pemantauan yang terakhir dapat dilakukan dengan cara mengamati perilaku karyawan atau tanda-tanda peringatan yang diberikan oleh sistem akuntansi. Penilaian secara khusus biasanya dilakukan secara berkala saat terjadi perubahan pokok dalam strategi manajemen senior, struktur korporasi atau kegiatan usaha. Pada perusahaan besar, auditor internal adalah pihak yang bertanggung jawab atas pemantauan sistem pengendalian intern. Auditor independen juga sering melakukan penilaian atas pengendalian intern sebagai bagian dari audit atas laporan keuangan.
5. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*) yang penting dari pengendalian intern perusahaan. Informasi tentang lingkungan pengendalian, penilaian risiko, prosedur pengendalian dan monitoring diperlukan oleh manajemen Winnebago pedoman operasional dan menjamin ketaatan dengan pelaporan hukum dan peraturan-peraturan yang berlaku pada perusahaan.

Lingkungan pengendalian diciptakan beberapa factor yang mendukung keberhasilan lingkungan pengendalian dalam suatu organisasi seperti dirangkum dari buku Sistem Akuntansi (2010) karya Mulyadi, sebagai berikut:

1. Nilai Integritas dan Etika
2. Komitmen terhadap kompetensi
3. Dewan komisaris dan komite audit
4. Filosofi dan gaya operasi manajemen
5. Struktur Organisasi

Prosedur pengendalian internal termasuk dalam salah satu dari lima kategori yaitu:

1. Otorisasi transaksi dan kegiatan yang memadai
2. Pemisahan tugas

3. Desain dan penggunaan dokumen serta catatan yang memadai
4. Penjagaan aset
5. Catatan yang memadai dan pemeriksaan independen kinerja suatu perusahaan.

Selain itu adapun unsur pengendalian internal terbagi menjadi tiga bagian, diantaranya:

1. Lingkungan pengendalian adalah praktik – praktik, aplikasi dan sebagainya yang terlihat dalam operasional sehari – hari yang dilakukan oleh para pengambil keputusan atau manajemen yayasan.
2. Sistem akuntansi, merupakan unsur lain yang tidak kalah pentingnya dalam membangun struktur pengendalian internal yang kokoh. Dengan adanya system akuntansi yang tertulis dan disosialisasikan kepada semua yang berkepentingan, system pengendalian internal diharapkan dapat berjalan.
3. Prosedur pengendalian, diperlukan untuk memperkuat pengendalian internal itu sendiri.

Informasi juga diperlukan dari pihak luar perusahaan. Manajemen dapat menggunakan informasi jenis ini untuk menilai standar eksternal. Hukum, peristiwa dan kondisi yang berpengaruh pada pengambilan keputusan dan pelaporan eksternal.

Setiap perusahaan yang terlibat dalam banyaknya barang – barang, pasti menerapkan system manajemen gudang yang dianggap paling efektif. Ini merupakan teknik pengelolaan gudang untuk mengatur barang atau stock yang disimpan didalamnya. Teknik ini biasanya diterapkan di berbagai jenis bidang usaha, mulai dari F&B, retail, logistic dan masih banyak lagi.

Ada beberapa pengertian manajemen pergudangan menurut para ahli yang bisa kita pahami. Pemahaman mengenai teknik manajemen pergudangan yang baik ini akan menjadi modal yang penting bagi sebuah perusahaan. Manajemen gudang ini bisa diartikan sebagai langkah untuk mengatur atau mengelola gudang. Maksudnya adalah pengelolaan barang yang disimpan di gudang. Mulai dari keluar masuknya barang, pengemasan, distribusi dan lain sebagainya.

Menurut Warman (2012), manajemen pergudangan merupakan sebuah system informasi yang dipakai untuk mengontrol kegiatan didalam gudang. Kegiatan tersebut meliputi penerimaan, penyimpanan, pergerakan, pengambilan, dan pengiriman.

Menurut Lambert (2001), definisi manajemen gudang ini merupakan sebuah aktivitas untuk menyimpan produk di beberapa titik sumber dan titik konsumsi. Selain itu manajemen ini dilakukan untuk memberikan informasi tentang status dan kondisi barang.

Menurut pendapat *Gwynne Richards* (2011), manajemen pergudangan ini adalah system yang dibutuhkan untuk menempatkan barang tertata di dalam gudang.

Selain itu, manajemen gudang juga diterapkan demi memastikan keakuratan stok dan mengurangi kesalahan pengambilan barang.

Kesimpulannya, manajemen gudang ini merupakan sebuah sistem untuk mengatur barang didalam gudang. Di dalamnya meliputi pengaturan barang yang masuk, barang yang keluar, pengemasan barang dan distribusi barang. Ini sangat penting diterapkan untuk memudahkan perusahaan dalam mengatur regulasi barang – barang mulai dari bahan baku hingga produk jadi di gudang.

Berdasarkan pengertian manajemen pergudangan menurut para ahli diatas, diketahui bahwa ada beberapa aktivitas yang terlibat, yaitu beberapa ruang lingkup system manajemen gudang diantaranya:

1. Penerimaan merupakan kegiatan menerima barang namun harus dipastikan kualitas dan kuantitasnya. Barang yang diterima harus sesuai dengan kebutuhan dan standar dari perusahaan. Semua barang yang masuk ini perlu didata dengan lengkap untuk menentukan letak penyimpanan dan kapan harus dikeluarkan.
2. Penempatan adalah aktivitas selanjutnya yang harus dilakukan demi meningkatkan efisiensi pengelolaan dan regulasi gudang, maka harus diatur penempatan semua barang dengan baik. Semua jenis barang harus ditempatkan diposisi yang tepat, sesuai dengan karakter sekaligus penggunaan barang tersebut.
3. Penyimpanan sementara, jadi setelah barang diterima dan diatur penempatannya maka langsung disimpan dalam periode waktu tertentu. Dalam hal ini perusahaan harus bisa mengatur tata letak gudang supaya semua jenis barang dapat tersimpan dengan baik.
4. Pemindahan, manajemen gudang ini memang cukup kompleks, tidak hanya mengatur barang masuk dan keluar tapi juga mengelola pemindahan. Perusahaan membutuhkan data barang yang masuk tadi untuk mengetahui mana saja barang yang harus dipindahkan diwaktu tertentu. Pemindahan ini bisa pemindahan barang ke proses selanjutnya seperti tempat produksi atau ketempat pengemasan.
5. Pemeriksaan salah satu aktivitas yang juga terjadi didalam gudang. Aktivitas ini dilakukan untuk meningkatkan kualitas pelayanan perusahaan kepada konsumen. Barang yang akan dipindahkan dari gudang harus diperiksa terlebih dahulu. Tujuannya untuk memastikan barang tersebut dalam kondisi layak dan bagus.
6. Setelah pemeriksaan, maka barang dari gudang bisa segera didistribusikan. Aktivitas logistic ini juga masuk ke dalam system manajemen gudang dan harus diperhatikan. Aktivitas ini sangat penting untuk perusahaan agar bisa memenuhi permintaan konsumen secara optimal.

Manajemen gudang ini akan membantu perusahaan untuk mengendalikan jumlah barang yang masuk dan keluar dari area gudang. Tidak hanya dari segi kuantitas namun kontrol kualitas juga lebih mudah dilakukan berkat adanya sistem manajemen tersebut.

Jika pengelolaan gudang ini berjalan baik, maka perusahaan juga bisa lebih mudah memenuhi permintaan konsumen. Efektivitas operasional bisnis juga bisa berjalan lebih bagus berkat adanya system manajemen gudang. Pentingnya system gudang tidak hanya membantu pelayanan konsumen berjalan efektif tapi juga proses produksi berjalan lebih lancar. Perlu diketahui barang yang disimpan didalam gudang bukan hanya barang jadi yang bisa didistribusikan ke pelanggan tapi juga bahan baku.

Semua bahan baku yang tersimpan di gudang bisa langsung didistribusikan ke bagian produksi. Jika bahan baku yang jumlahnya semakin menipis maka bisa segera melakukan pembelian agar produksi berjalan lancar.

## **2.3 Harga Pokok Penjualan**

### **2.3.1 Pengertian Harga Pokok Penjualan**

Harga pokok penjualan atau HPP adalah istilah pada akuntansi keuangan dan pajak. Harga pokok penjualan dapat didefinisikan sebagai total biaya yang dikeluarkan oleh suatu usaha dalam proses produksi pada satu periode. Komponen yang termasuk ke dalam Harga Pokok Penjualan antara lain Biaya bahan baku, Biaya tenaga kerja langsung, Biaya *overheard*, Biaya pengiriman barang yang dibeli, Diskon, Retur, dan Pengembalian produk.

Harga Pokok Penjualan tidak termasuk periode (operasi) biaya seperti penjualan, iklan atau *riset* dan pengembangan. Harga Pokok Penjualan muncul pada laporan laba rugi sebagai komponen utama dari biaya operasi. Harga Pokok Penjualan juga disebut sebagai biaya penjualan.

Harga Pokok Penjualan adalah harga beli (perolehan) dari barang yang dijual. Harga Pokok Penjualan mengacu pada biaya untuk memproduksi barang yang dijual oleh perusahaan. Jumlah ini termasuk biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja yang langsung digunakan untuk membuat barang tersebut.

Dalam laman Investopedia dijelaskan bahwa Harga Pokok Penjualan dipotong dari pendapatan (penjualan) untuk menghitung laba kotor dan *margin* kotor. Harga Pokok Penjualan menjadi biaya untuk memperoleh atau membuat produk yang dijual perusahaan selama suatu periode. Fungsi Harga Pokok Penjualan yakni agar penjual dapat mengetahui berapa harga pokok dan berapa harga barang agar mendapatkan keuntungan.

Menurut artikel dari *MediaIndonesi.com* (2023:12), Harga Pokok Penjualan adalah salah satu aspek penting dalam laporan keuangan perusahaan, unsur krusial

dalam perhitungan biaya produksi. Hpp mencakup pengeluaran dan beban, baik secara langsung maupun tidak langsung yang terlibat dalam proses produksi barang atau jasa. Dalam konteks prinsip akuntansi Indonesia, Hpp diartikan sebagai total pengeluaran dan beban yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk atau jasa yang siap dijual atau digunakan.

Menurut buku Siswa Ekonomi Peminatan Ilmu – ilmu Sosial untuk Siswa SMA/MA kelas XII oleh Basuki Darsono (2013), HPP merupakan saldo awal persediaan dan harga pokok barang yang dibeli dikurangi jumlah persediaan akhir dalam suatu periode tertentu. Perhitungan Hpp melibatkan semua biaya produksi, termasuk upah tenaga kerja langsung, bahan – bahan tambahan, dan biaya lainnya yang terkait proses produksi.

Pentingnya perhitungan HPP terletak pada kemampuan bisnis untuk menetapkan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi dan memperoleh keuntungan optimal. Meskipun sering disamakan antara Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan memiliki perbedaan. Harga pokok produksi mencakup semua biaya yang diperlukan untuk memproduksi barang, sementara harga pokok penjualan mencakup harga pokok produksi dengan keuntungan yang diinginkan dari penjualan.

Perhitungan Hpp dan Harga Pokok Produksi menjadi landasan untuk menentukan harga jual yang kompetitif dan meraih keuntungan maksimal. Oleh karena itu, bisnis perlu mempertimbangkan dengan cermat semua biaya produksi dan menambahkan keuntungan yang diinginkan agar dapat menetapkan harga yang sesuai dengan kondisi pasar.

### 2.3.2 Pentingnya menghitung Harga Pokok Penjualan

Menurut artikel Mekari.com (2024:04) menjelaskan beberapa alasan pentingnya sebuah perusahaan memiliki Harga Pokok Penjualan, diantaranya:

1. Menghitung Marjin Laba Kotor: untuk menghitung berapa besar margin laba kotor, terlebih harus mengetahui terlebih dahulu harga pokok penjualan. Gross Profit Margin (Margin Laba Kotor) adalah rasio yang digunakan untuk mengukur kesehatan keuangan perusahaan dengan mengungkapkan jumlah uang yang tersisa dari penjualan setelah dikurangi HPP.
2. Menentukan Harga Jual: dengan mengetahui HPP, perusahaan akan tahu persis berapa banyak yang harus dijual untuk menutupi pengeluaran seperti Gaji karyawan dan pemasaran.
3. Efisiensi Produk: untuk menemukan cara membuat proses produksi lebih cepat dan efisien.
4. Bedakan antara Biaya Langsung dan Tidak Langsung: Memahami HPP dan menghitungnya dengan benar juga bisa membantu untuk mengetahui perbedaan antara biaya langsung dan tidak langsung.

### 2.3.3 Komponen Harga Pokok Penjualan

Berikut merupakan elemen – elemen yang tercantum dalam jurnal STEI (2021) untuk menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP):

1. Persediaan Barang Dagang: Persediaan ini mencakup barang yang siap dijual baik pada saat sekarang maupun dimasa mendatang. Sumbernya bisa berasal dari pengolahan sendiri atau pembelian dari pihak lain.
2. Pembelian: Kegiatan ini umumnya dilakukan untuk memenuhi kebutuhan barang atau jasa. Bodnar Hopwood dalam jurnal tersebut menyatakan bahwa pembelian adalah proses bisnis yang melibatkan pemilihan sumber, pemesanan dan perolehan barang atau jasa.
3. Retur Pembelian: Merupakan pengembalian sebagian barang kepada penjual karena cacat, rusak, atau tidak sesuai dengan pesanan. Ini bisa berupa retur atau pengurangan harga.
4. Potongan Pembelian: terdiri dari potongan tunai yang diberikan untuk pembayaran cepat dan potongan perdagangan yang diberikan saat pembelian dalam jumlah besar atau pada saat promosi.
5. Beban Angkut Pembelian: juga dikenal sebagai *freight in* atau *freight paid*, adalah biaya yang dibayarkan oleh pembeli untuk ongkos pengiriman barang.

Metode Akuntansi / Komponen Biaya dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan, merupakan perhitungan untuk melihat keuangan suatu perusahaan. Terdapat beberapa komponen yang dapat digunakan untuk menghitung total Harga Pokok Penjualan. Komponen tersebut berkaitan dengan proses produksi dan jual beli produk. Berikut ketiga komponennya: Persediaan Awal, Pembelian Stok, dan Persediaan Akhir.

Persediaan awal barang menjadi komponen untuk menghitung Harga Pokok Penjualan. Perusahaan harus menghitung persediaan awal barang sebelum menghitung Harga Pokok Penjualan perusahaan. Persediaan awal barang juga menghitung bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi.

Pembelian termasuk dalam komponen dalam perhitungan HPP lainnya adalah pembelian stok barang dagangan. Fungsinya untuk memastikan stok aman, dengan mengurangi biaya pembelian bila perusahaan mendapatkan diskon, retur, hingga biaya transportasi saat membeli barang.

Persediaan akhir barang dagangan menjadi komponen dalam HPP. Biasanya, sebuah perusahaan memiliki data pada akhir tahun untuk persediaan barang yang tersisa. Sehingga mampu mengurangi stok barang siap untuk dijual. Sisa barang ini dapat dimanfaatkan pada proses produksi periode selanjutnya.

#### 2.3.4 Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan

Cara menghitung Harga Pokok Penjualan terdiri dari empat tahap, berikut caranya:

1. Tahap 1 Menghitung Biaya Bahan Baku: biaya bahan baku dihitung dengan menjumlahkan saldo awal bahan baku dan pembelian bahan baku, kemudian di kurangi saldo akhir bahan baku.

$$\text{Biaya Bahan baku} = \text{Saldo awal bahan baku} + \text{Pembelian bahan baku} - \text{Saldo akhir bahan baku.}$$

2. Tahap 2 Menghitung Biaya Produksi: Biaya produksi dihitung dengan menjumlahkan ketiga komponen biaya Hpp pertama (Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead produksi).

$$\text{Biaya produksi} = \text{Biaya bahan baku} + \text{Biaya tenaga kerja langsung} + \text{biaya overhead produksi.}$$

3. Tahap 3 Menentukan Harga Pokok Produksi: Harga Pokok Produksi dihitung dengan menjumlahkan biaya produksi dan saldo awal persediaan barang, kemudian dikurangi saldo akhir persediaan barang.

$$\text{Harga Pokok Produksi} = \text{Total biaya produksi} + \text{Saldo awal persediaan barang} - \text{Saldo akhir persediaan barang.}$$

4. Tahap 4 Menghitung Harga Pokok Penjualan: Hpp dihitung dengan menjumlahkan Harga Pokok Produksi dan persediaan awal, kemudian dikurangi persediaan barang akhir.

$$\text{Harga Pokok Penjualan (Hpp)} = \text{Harga Pokok Produksi} + \text{Persediaan barang awal} - \text{persediaan barang akhir.}$$

Rumus Menghitung Harga Pokok Penjualan dengan menjumlahkan biaya-biaya yang diperlukan untuk menghasilkan pendapatan perusahaan. Harga Pokok Penjualan hanya berdasar biaya yang dibutuhkan, seperti biaya persediaan atau tenaga kerja perusahaan yang dapat dikaitkan dengan penjualan tertentu. Biaya tetap seperti gaji manajerial, sewa, dan utilitas tidak termasuk dalam Harga Pokok Penjualan.

Untuk perusahaan dagang, metode menghitung harga pokok penjualan adalah Harga pokok penjualan (HPP) = persediaan awal + pembelian bersih - persediaan akhir.

Untuk perusahaan manufaktur, metode menghitung harga pokok produksi adalah Harga pokok produksi = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja + Biaya Overhead Pabrik.

## 2.4 Inventory Bahan Baku

### 2.4.1 Pengertian dan Jenis Inventory Bahan Baku

Persediaan merupakan pos yang besar dan penting terutama dalam perusahaan yang bergerak dibidang industry, karena memiliki peranan yang berpengaruh terhadap keuntungan perusahaan dan menentukan kontinuitas dari aktivitas perusahaan. Tujuan persediaan tidak akan pernah mencapai strategi berbiaya rendah tanpa manajemen persediaan yang baik. Menurut Assauri (2016) persediaan (inventory) adalah stock dari suatu item atau sumber daya yang digunakan dalam suatu organisasi perusahaan.

Menurut Carter and Usry (2004:279) manajemen persediaan yang efektif adalah penting untuk menyediakan layanan terbaik bagi pelanggan, untuk melakukan produksi secara efisien, dan untuk mengendalikan investasi dalam persediaan. Manajemen bahan baku yang berhasil memerlukan pengembangan sistem yang melibatkan prediksi penjualan, pembelian, penerimaan, penyimpanan, produksi, dan pengantaran (ekspedisi).

Menurut Mulyadi (2018) bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Bahan baku merupakan elemen atau komponen pokok yang digunakan pada proses produksi, yang kemudian diubah menjadi barang jadi dengan menggunakan tenaga kerja langsung dan overhead pabrik.

Sedangkan menurut Skousen (2001:331) bahan baku adalah barang – barang persediaan yang dibeli untuk digunakan dalam proses produksi. Bahan baku dibedakan menjadi dua yaitu: Bahan baku langsung adalah bahan yang digunakan secara langsung dalam proses produksi barang, bahan fisik yang utama dalam membuat produk akhir. Bahan baku tidak langsung adalah bahan yang penting untuk memfasilitasi proses produksi tetapi tidak terlibat secara langsung dalam proses akhir.

Dari pengertian diatas maka dapat dijelaskan lebih lanjut bahwa bahan baku menurut Skousen (2001:331) adalah:

- 1) Bahan baku merupakan komponen pertama dalam memulai proses produksi, dengan demikian bahan baku merupakan bagian dari proses produksi.
- 2) Bahan yang belum pernah diolah masih memerlukan perlakuan lebih lanjut dan harus didukung factor – factor produksi lainnya agar mempunyai nilai tambah daya guna dapat dijual.
- 3) Bahan yang sudah pernah diolah tetapi masih memerlukan tindakan selanjutnya agar mempunyai nilai tambah.

Inventory atau stok persediaan adalah semua barang atau item yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk dijual kepada pelanggannya. Inventory mengacu pada semua barang, produk, barang dagangan, dan bahan yang dimiliki oleh bisnis untuk dijual di pasar untuk mendapatkan keuntungan. Jenis Inventory adalah Bahan Baku, *Work In Progress*, Barang Jadi, *Maintenance Repairing and Operating Supplier*,



*Inventory Penyangga, Cycle Inventory, Decoupling Inventory, dan Inventory In Transit.* Berikut penjelasan terkait jenis inventory, diantaranya:

- 1) Bahan baku terdiri dari semua barang yang diproses untuk menjadi produk akhir. Di perusahaan pembuat kue, bahan bakunya adalah barang-barang seperti susu, gula, dan tepung yang digunakan dalam berbagai tahap produksi.
- 2) Pekerjaan sedang dalam proses atau *Work In Progress* adalah Jika bahan mentah telah dikirim untuk diproses tetapi belum disetujui sebagai barang jadi, tahap ini disebut sebagai pekerjaan yang sedang dalam proses.
- 3) Barang jadi adalah barang akhir yang siap dijual di pasar. Barang-barang ini telah melewati semua tahapan produksi dan pengecekan kualitas. Jadi bagi produsen kue, paket terakhir kue yang dikirim ke pasar untuk dijual setelah menjalani pemeriksaan kualitas akan menjadi barang jadi.
- 4) MRO adalah singkatan dari *Maintenance Repairing and Operating* supplies, jenis inventaris ini sebagian besar relevan untuk industri manufaktur. Item MRO tidak diperhitungkan sebagai item inventaris dalam pembukuan akun, namun memainkan peran penting dalam pekerjaan sehari-hari organisasi.
- 5) Inventory penyangga adalah mencoba untuk mengimbangi hal ini dengan mengikuti pepatah bahwa mencegah lebih baik daripada mengobati. Inventory penyangga (juga dikenal sebagai persediaan pengaman), terdiri dari barang-barang yang disimpan di gudang toko atau pabrik untuk meredam dampak permintaan yang tidak terduga.
- 6) *Cycle inventory* adalah istilah yang digunakan untuk mendeskripsikan barang yang dipesan dalam ukuran lot dan secara teratur. Persediaan siklus biasanya merupakan bahan yang langsung digunakan dalam produksi atau merupakan bagian dari beberapa proses biasa.
- 7) *Decoupling inventory* adalah terdiri dari item yang disimpan sebagai cadangan untuk diproses oleh mesin lain jika mesin sebelumnya gagal menghasilkan output biasanya.
- 8) *Inventory in transit* mengacu pada barang-barang yang dipindahkan dari satu lokasi ke lokasi lain, seperti bahan mentah yang diangkut ke pabrik dengan kereta api atau barang jadi yang diangkut ke toko dengan truk.

Dalam dunia usaha, baik itu usaha jasa maupun industri manufaktur, kita sering mendengar adanya istilah ”Pemborosan”. Pemborosan yang dimaksud disini adalah mengacu kepada istilah pemborosan yang dalam dunia manufaktur lebih dikenal dengan istilah *Waste*. *Waste* didefinisikan sebagai segala aktivitas yang menggunakan atau mengkonsumsi sumber daya (*resources*) yang tidak memberikan nilai tambah (*value added*) pada produk.

Proses produksi merupakan serangkaian tahapan proses dari awal bahan mentah menjadi produk jadi, dimana dalam tahapan proses itu terdapat proses yang benar-benar dibutuhkan (*value added*) dan proses yang sebenarnya tidak perlu dan

bisa dihindari. Proses yang tidak perlu tersebut menjadikan proses pengerjaan produk menjadi lebih lama, tenaga, mesin dan peralatan yang berlebih dan semestinya bisa dieliminasi atau jika memungkinkan dihilangkan. Proses yang tidak perlu tersebut yang dimaksud dengan pemborosan, karena proses ini menimbulkan biaya tambahan pada produksi.

Dalam *lean manufacturing*, diidentifikasi adanya tujuh jenis pemborosan yang terjadi dalam suatu sistem produksi dan mempunyai andil yang besar dalam suatu sistem produksi. Kebanyakan orang ketika diajak bicara mengenai *waste*, maka mayoritas akan membayangkan mengenai limbah, mengenai sampah, atau mengenai scrap hasil produksi. Itu bukan pemikiran yang salah, namun *waste* dalam konsep *Lean Manufacturing* tidak hanya sebatas itu. *Waste* dalam *Lean* lebih condong untuk diartikan sebagai “pemborosan”, ketimbang “limbah”. Perlu dipertegas lagi, bahwa yang dimaksud dengan “pemborosan” adalah segala sesuatu yang tidak sesuai dengan yang dibutuhkan.

Dalam dunia produksi, terdapat 2 jenis *waste*, yaitu *waste* yang tidak dapat dihindari dan *waste* yang dapat dihindari. *Waste* yang tidak dapat dihindari (*hidden waste*) merupakan jenis *waste* yang hanya dapat dihilangkan dengan metode kerja terbaru, bantuan teknologi ataupun kebijakan terbaru. *Lean* sendiri telah mengelompokkan pemborosan menjadi 7 jenis atau biasa dikenal dengan istilah *Seven Waste* (tujuh pemborosan).

- 1) *Waste of Overproduction* *Waste* atau pemborosan yang terjadi karena kelebihan produksi baik yang berbentuk *Finished Goods* (Barang Jadi) maupun *WIP* (Barang Setengah Jadi) tetapi tidak ada order / pesan dari Customer. Biasanya disebabkan karena waktu Setup Mesin yang lama, kualitas yang rendah, tidak adanya *production planning* yang akurat.
- 2) *Waste of Inventory* merupakan salah satu akibat dari *waste overproduction*. Akumulasi dari *Finished Goods*, *WIP* dan Bahan Mentah yang berlebihan di semua tahap produksi akan memerlukan tempat penyimpanan, modal yang besar, serta tambahan tenaga/orang yang mengawasinya dan pekerjaan dokumentasi (Paperwork).
- 3) *Waste of defect* terjadi karena buruknya kualitas atau adanya kerusakan sehingga diperlukan perbaikan. Ini akan menyebabkan biaya tambahan berupa biaya tenaga kerja, komponen perbaikan dan biaya lainnya.
- 4) *Waste of Transportation* adalah rendahnya tingkat efisiensi waste manajemen pada desain tata letak produksi mampu menyebabkan terjadinya pemborosan dalam hal transportasi.
- 5) *Waste of Motion* adalah Pemborosan produksi ini terjadi karena adanya pergerakan ataupun kegiatan sumber daya manusia dan juga mesin yang memang tidak perlu, karena tidak mampu memberikan nilai tambah pada produk.

- 6) *Waste of Waiting* adalah jika ada waktu yang mana para karyawan ataupun mesin tidak beraktivitas sesuai dengan kegiatan produksi, maka hal tersebut akan dianggap sebagai pemborosan waktu menunggu.
- 7) *Waste of Waiting* adalah tidak semua produk mampu memberikan nilai tambah untuk produk ataupun konsumen. Contohnya seperti pengerjaan ulang ataupun perbaikan pekerjaan sebelumnya, persetujuan yang lama ataupun pada proses pemeriksaan yang berulang.

Dalam proses produksi, perusahaan manufaktur selalu berusaha agar terjadi *zero defect* (tidak ada barang rusak), namun sulit untuk menghindari dari hal-hal terjadinya barang rusak (*spoiled goods*), barang cacat (*defective goods*), barang sisa (*scrap*) dan barang sampah (*waste*).

Setiap departemen atau bagian harus bekerja sama untuk mewujudkan pengendalian mutu (*quality control*) yang baik. Di samping itu, kerugian-kerugian yang terjadi harus dipertanggungjawabkan melalui suatu sistem pelaporan, sehingga pengendalian yang lebih baik dapat dilaksanakan atas kerugian tersebut.

Barang Rusak adalah barang-barang yang tidak memenuhi standar produksi dan tidak memerlukan proses lebih lanjut untuk memperbaiki barang-barang tersebut. Biasanya barang seperti itu dapat dijual seharga nilai sisanya atau dibuang karena tidak mempunyai nilai sama sekali.

Barang cacat adalah barang-barang yang tidak memenuhi standar produksi karena kesalahan dalam bahan, tenaga kerja atau mesin dan harus di proses lebih lanjut agar memenuhi standar mutu yang ditentukan sehingga barang-barang tersebut dapat dijual.

Barang sisa (*Scrap*) adalah barang yang masih mempunyai nilai dan langsung dapat dijual atau dimasukkan ke dalam proses produksi untuk tujuan yang berbeda. Barang sampah (*waste*) adalah barang yang tidak mempunyai manfaat lagi dan dengan demikian tidak mempunyai nilai jual.

Mungkin kita lebih sering mendengar istilah *food waste* yang merujuk pada limbah makanan. Namun sebenarnya limbah makanan (*food wastage*) dikategorikan menjadi dua macam, yaitu *food loss* dan *food waste*. *Food loss* merupakan makanan yang mengalami penurunan kualitas yang disebabkan oleh berbagai faktor selama prosesnya dalam rantai pasokan makanan sebelum menjadi produk akhir. *Food loss* biasanya terjadi pada tahap produksi, pasca panen, pemrosesan, hingga distribusi dalam rantai pasokan makanan. Misalnya saat hama menyerang tanaman atau cuaca buruk yang dapat merusak hasil panen. Kemudian ketika diangkut dalam proses distribusi, makanan juga bisa menjadi rusak sehingga tidak layak untuk dikonsumsi.

Sementara itu, *food waste* adalah makanan yang telah melewati rantai pasokan makanan hingga menjadi produk akhir, berkualitas baik, dan layak dikonsumsi, tetapi

tetap tidak dikonsumsi dan dibuang. Makanan yang dibuang ini termasuk yang masih layak ataupun dibuang karena sudah rusak. *Food waste* biasanya terjadi pada tingkat ritel dan konsumen. Contohnya adalah makanan yang tersisa di piring dan makanan yang sudah kedaluwarsa.

Pada umumnya kecurangan yang sering terjadi pada sistem persediaan dan pergudangan adalah pencurian aset. Karena pegawai yang bersentuhan langsung dengan barang-barang persediaan tersebut. Oleh karena itu diperlukannya suatu pengendalian agar paling tidak bisa mengurangi resiko terhadap pencurian aset tersebut.

Pencegahan dalam kasus pencurian aset persediaan adapun cara-cara pencegahan yang dapat dilakukan oleh perusahaan dengan membangun suatu pengendalian internal yang memadai. Cara pencegahan pencurian aset persediaan adalah ada pencatatan terhadap keluar masuknya persediaan, Penyimpanan persediaan dan penggunaan gudang atau ruang yang terkunci dengan akses yang terbatas pada orang-orang yang diberi otorisasi saja merupakan hal yang penting dalam melindungi aset dan untuk meminimalkan terjadinya pencurian, Dilakukan perhitungan persediaan dan pengecekan jumlah barang secara periodik yang independen, pembandingannya dengan catatan tentang jumlah dan kepemilikan, Komputer mengecek kesesuaian antara catatan tambahan dan akun-akun pengendali karena nilai yang tercatat persediaan dalam buku besar pembantu atau file induk mungkin tidak sesuai dengan akun-akun pengendali (untuk menjaga kebenaran saldo persediaan), Di adakannya Inspeksi kondisi persediaan secara periodik, laporan aktivitas persediaan periodik untuk menelaah kinerja manajemen, Proteksi terhadap barang dalam proses dapat dilakukan dengan mengawasi daerah produksi oleh petugas keamanan perusahaan, pemberian label pada barang dan penggunaan tiket perpindahan bernomor urut untuk mengendalikan perpindahan barang dalam proses di sekitar perusahaan.

Pendeteksian yaitu Sebelum kita mendeteksi suatu *fraud*, kita harus paham dengan siklus bisnis perusahaan. Dengan begitu apabila terjadi sesuatu yang ganjal maka kita akan dapat mengetahui adanya *fraud* yang terjadi. Dan memahami siklus bisnis perusahaan tidak bisa setengah-setengah, kita dituntut untuk memahami secara menyeluruh dan rinci. Cara mendeteksi suatu *fraud* yang cukup sederhana adalah kita bisa melihat dari jumlah persediaan yang terus menyusut atau berkurang tetapi tidak adanya penambahan penjualan, apabila terjadi seperti itu kita harus segera bertindak karena apabila dibiarkan terus menerus akan dapat merugikan perusahaan.

*Red Flag* diartikan gejala kecurangan, yaitu merupakan indikator bahwa kecurangan tersebut sedang terjadi. *Red Flags* merupakan suatu kondisi yang janggal atau berbeda dengan keadaan normal. Dengan kata lain, *red flags* adalah petunjuk akan adanya sesuatu yang tidak biasa dan memerlukan penyidikan lebih lanjut. *Red flags* tidak mutlak menunjukkan apakah seseorang bersalah atau tidak tetapi merupakan tanda-tanda peringatan bahwa *fraud* terjadi. *Red Flag* dapat dilihat dari berbagai

aspek, mulai dari kondisi perusahaan, pihak manajemen sampai pada pegawai. Dilihat dari ketidakwajaran yang terjadi. Untuk kondisi perusahaan dapat dilihat dari persediaan yang terus berkurang karena berbagai hal. Ini menjadikan suatu petunjuk bahwa ada masalah pada persediaan dan pergudangan.

*Bill of Material (BOM)* adalah daftar lengkap dari semua item yang dibutuhkan untuk membangun sebuah produk. Tapi, ini lebih dari sekedar daftar belanjaan. Daftar bahan, atau *Bill of Material* adalah daftar semua produksi dan kebutuhan perakitan suatu barang. Selain itu, intruksi bagaimana tepatnya produksi dan perakitan harus bekerja juga merupakan bagian dari BOM. Daftar bahan yang digunakan dalam semua bentuk produksi dan perakitan. Perakitan berdasarkan Stok (*Assembly To Stock*), Perakitan berdasarkan pesanan (*Assembly To Order*), Manufaktur berdasarkan Stock (*Made To Stock*), dan Manufaktur berdasarkan pesanan (*Made To Order*).

Pada intinya adalah daftar lengkap dari semua item yang diperlukan untuk membangun sebuah produk. BOM yang terdefinisi dengan baik membantu perusahaan dalam Merencanakan pembelian bahan mentah, Memperkirakan biaya material, Mendapatkan kendali inventaris, Melacak dan rencanakan kebutuhan material, Mempertahankan catatan yang akurat dan Memastikan ketahanan pasokan dan mengurangi limbah.

*Bill of Material* digunakan di hampir semua bidang yang terkait dengan produksi. Karena penggunaan yang berkepanjangan, ada dua aktivitas yang dibuat dengan versi berbeda dari *bill of material*. Dua jenis yang paling penting adalah: *Engineering Bill Of Material (EBOM)* dan *Manufacturing Bill Of Material (MBOM)* atau daftar bahan manufaktur. Seperti namanya, daftar bahan ini dirancang khusus untuk tahap desain dan produksi barang.

- 1) *Engineering Bill Of Material (EBOM)* mendefinisikan produk jadi seperti yang awalnya dirancang. Ini mencantumkan item, suku cadang, komponen, subassemblies, dan rakitan dalam produk seperti yang dirancang oleh teknik. EBOM sering dibuat oleh teknisi produk berdasarkan gambar CAD. Untuk produk jadi, lebih dari satu EBOM dapat dibuat.
- 2) *Manufacturing Bill Of Material (MBOM)*, jenis BOM ini adalah sekumpulan dokumen yang memiliki semua informasi yang berkaitan dengan rakitan yang diperlukan untuk menyelesaikan dan mengirimkan produk. Ini mencakup hal-hal seperti bahan pengemasan seperti kotak, panduan memulai cepat, CD, atau item terkait lainnya yang melengkapi pengemasan barang tertentu.

#### 2.4.2 Biaya Persediaan

Menurut SAK (2002:14.2) biaya persediaan adalah biaya persediaan harus meliputi semua biaya pembelian, biaya konversi dan biaya lain yang timbul sampai persediaan berada dalam kondisi dan tempat yang siap untuk dijual atau dipakai (*present location and condition*).

Biaya persediaan dikelompokkan menjadi:

- 1) Biaya pemesanan
- 2) Biaya Penyimpanan
- 3) Biaya kekurangan persediaan
- 4) Biaya yang berhubungan dengan kapasitas

Selain point – point yang disebutkan diatas, Harga Jual dan Harga Beli pun sangat mempengaruhi Harga Pokok Penjualan. Harga sendiri merupakan komponen pemasaran yang dapat menentukan pendapatan dari suatu perusahaan. Sebab, penentuan harga yang pas akan membuat demand atau permintaan menjadi optimal dari pihak partner bisnis maupun konsumen. Oleh karena itu, bisa dikatakan bahwa melakukan penetapan harga yang sesuai merupakan salah satu faktor kunci bagi badan usaha untuk memperoleh keuntungan. Faktor Penentu Penetapan Harga Jual dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. Biaya: Dalam hal ini, biaya yang dimaksud ialah biaya produksi yang meliputi bahan baku, tenaga kerja, serta biaya tambahan yang lainnya seperti biaya sewa, alat produksi, biaya pengiriman, atau sarana lain yang digunakan untuk mengangkut produk ke tempat pemasaran.
2. Pelanggan: Faktor berikutnya yang perlu diperhatikan sebelum menetapkan harga jual produk, yakni mempertimbangkan pelanggan. Meski demikian, hal ini tidak selalu berefek sama, ada beberapa produk yang malah semakin tidak diminati ketika harganya menjadi terlalu murah. Karena calon konsumen berpikir bahwa harga yang murah akan menandakan kualitas produk yang kurang baik.
3. Jenis Produk: Dengan harga yang relatif tinggi tersebut, umumnya pelanggan akan menganggap bahwa kualitas produk tersebut lebih baik. Hal ini sesuai dengan pepatah yang mengatakan bahwa “ada harga ada rupa”.
4. Target Pasar: Lihat juga mengenai target pasar yang akan ditargetkan untuk memasarkan produk. Misalnya, dengan mempertimbangkan harga pesaing yang produknya serupa dengan produk atau layanan.
5. Kompetitor: Tidak ada salahnya juga bagi kita untuk mencermati produk atau layanan yang ditawarkan oleh kompetitor terlebih dahulu sebelum menetapkan harga jual produk.

Berikut cara menetapkan Harga Jual

1. *Loss Leader Pricing*: Menurut *Corporate Finance Institute*, *loss leader pricing* merupakan strategi penetapan harga dengan cara memasang harga barang-barang tertentu menjadi lebih murah apabila dibandingkan harga rata-rata produk yang sudah ada di pasaran.

2. *Competition - Based Pricing*: Jenis strategi penetapan harga yang satu ini juga disebut dengan penetapan harga kompetitif atau penetapan harga dengan basis pesaing.
3. *Dynamic Pricing*: Strategi penetapan harga yang berikutnya, yakni *dynamic pricing*. Mengutip dari *Hubspot*, penetapan harga dinamis juga dikenal sebagai penetapan harga permintaan, penetapan harga lonjakan, atau penetapan harga yang berdasar pada waktu.
4. *High – Low Pricing* adalah strategi penetapan harga saat perusahaan menjual produk dengan harga yang tinggi pada awalnya, tetapi akhirnya menurunkan harga tersebut saat relevansi produk turun atau muncul produk baru yang lebih banyak peminatnya.
5. *Basing - Point Pricing* adalah sebuah strategi penetapan harga yang dilakukan perusahaan dengan cara menambahkan biaya pengiriman dengan berdasarkan pada titik lokasi pelanggan.
6. *Captive Pricing*: Strategi penetapan harga yang berikut ini dilakukan dengan cara menentukan harga yang berbeda pada produk inti serta aksesori produk.
7. Strategi penetapan harga *skimming* adalah saat perusahaan melakukan penetapan harga setinggi mungkin untuk produk yang baru diluncurkan, lalu menurunkan harga seiring dengan berjalannya waktu karena produk tersebut menjadi semakin tak populer atau turun pamornya.
8. *Penetration Pricing*: Berlawanan dengan penetapan harga *skimming*, strategi penetapan harga penetrasi ialah saat perusahaan memasuki pasar dengan harga yang sangat rendah sehingga akan menarik perhatian (serta pendapatan) dengan efektif dari para pesaing dengan harga lebih tinggi.

Ada berbagai tujuan dari penetapan harga jual yang dikemukakan oleh beberapa ahli. Menurut Tjiptono (2002), tujuan penetapan harga antara lain berorientasi pada laba, berorientasi pada volume, berorientasi pada citra (*image*), stabilisasi harga, dan tujuan lainnya. Berorientasi laba artinya setiap perusahaan selalu memilih harga yang bisa menghasilkan laba yang tinggi. Berorientasi pada volume artinya penetapan harga berorientasi pada volume tertentu. Berorientasi pada citra (*image*) artinya *image* perusahaan dapat dibentuk melalui harga. Stabilisasi harga maksudnya, penetapan harga yang bertujuan untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara perusahaan dengan harga pemimpin pasar. Tujuan lainnya, yakni menetapkan harga dengan tujuan untuk mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas konsumen, mendukung penjualan ulang, serta menghindari campur tangan dari pemerintah.

#### 2.4.3 Sistem Pencatatan Persediaan

Sistem pencatatan persediaan terbagi menjadi dua yaitu persediaan perpetual dan persediaan periodic. Menurut Soemarso (2004:452) dalam system persediaan perpetual perusahaan akan mencatat setiap mutasi yang terjadi pada persediaan barangnya. Jadi akun persediaan akan selalu menunjukkan nilai persediaan pada setiap

saat. Pencatatan secara perpetual berguna untuk menyediakan laporan bulanan, kuartalan ataupun laporan interim, dimana perusahaan dapat langsung menentukan jumlah dan harga pokok persediaan yang dimilikinya tanpa harus menghitung persediaan fisik terlebih dahulu.

Menurut Soemarso (2004:455) dalam system periodic perusahaan tidak selalu mencatat mutasi yang terjadi pada persediaan yang dimilikinya. Akibatnya pada akhir periode perusahaan harus melakukan perhitungan secara fisik untuk mengetahui jumlah persediaan yang dimiliki pada saat itu. System periodic disebut juga system fisik, karena system ini tergantung pada hasil perhitungan persediaan secara fisik pada setiap akhir periode.

Perusahaan yang terlibat dalam pembuatan dan penjualan barang fisik diharuskan untuk mencatatnya sebagai aset dalam pembukuan dan pengeluaran pada saat penjualannya. Perusahaan manufaktur biasanya berurusan dengan tiga jenis persediaan yaitu Bahan Baku, barang dalam proses, dan barang jadi. Pengecer hanya harus berurusan dengan satu inventaris, yaitu barang dagangan. Dalam semua kasus, perusahaan harus menjual persediaan untuk mendapatkan keuntungan. Sebelum dijual, biaya tersebut diubah menjadi biaya yang disebut Harga Pokok Penjualan (Hpp). Biaya kemudian ditransfer dari neraca ke laporan laba rugi melalui entri jurnal.

Perusahaan mempertahankan sejumlah besar persediaan untuk mengelola operasi sehari – hari. Namun itu adalah aset penting, yang perlu dipantau secara ketat. Menyimpan terlalu banyak dapat menyebabkan masalah yang berkaitan dengan penurunan arus kas, biaya penyimpanan, dan kerugian jika barang tersebut menjadi kuno. Demikian pula, terlalu sedikit dapat mengakibatkan hilangnya penjualan dan pelanggan.

Ini pada dasarnya mewakili biaya barang atau barang dagang yang telah dijual kepelanggan. Tidak seperti persediaan, yang disebutkan di neraca, harga pokok barang dilaporkan di laporan laba rugi. Semua biaya yang dikeluarkan untuk memasukan barang dagangan ke dalam persediaan dan kemudian siap untuk dijual sudah termasuk dalam harga pokok barang. Biaya untuk mendapatkannya dari pemasok, biaya pengiriman, dan semua biaya lainnya sudah termasuk. Bahan langsung, tenaga kerja, dan biaya *overhead* juga termasuk dalam harga pokok penjualan.

#### 2.4.4 Metode Penilaian Persediaan

Jumlah persediaan biasanya dinilai dalam bentuk uang. Untuk mengadakan penilaian persediaan, dikenal beberapa cara menurut Manullang (2005:73), yaitu:

- 1) *First In First Out (FIFO)*: menurut metode ini barang yang mula – mula dibeli akan digunakan terlebih dahulu, baik dalam proses produksi atau untuk dijual kembali.



- 2) *Last In First Out (LIFO)*: Metode ini menggunakan barang yang paling akhir dibeli untuk dijual atau digunakan dalam proses produksi.
- 3) *Weight Average (WA)*: Metode ini adalah metode rata – rata yang digunakan dalam menghitung persediaan dalam sistem periodik.
- 4) *Moving Average (MA)*: Metode *moving average* dan *weight average* disebut juga metode rata – rata. Perbedaannya hanya pada penggunaan system pencatatan persediaan. Pencatatan secara periodik digunakan dalam *metode weight average* dan pencatatan secara perpetual digunakan dalam *metode moving average*.

#### 2.4.5 Laporan Stock Barang

Manajemen gudang berperan penting dalam menunjang efisiensi operasional dan keberhasilan bisnis. Salah satu elemen yang tidak boleh diabaikan adalah laporan stok barang. Laporan ini tidak hanya berfungsi sebagai catatan *administrative*, tetapi juga sebagai *instrument* yang memberikan *insight* tentang kondisi stok saat ini, *trend* prediksi kebutuhan masa depan.

Oleh karena itu, penting untuk memahami langkah membuat dan format laporan stok gudang yang benar agar informasi tersedia akurat. Laporan stok tidak hanya berfungsi sebagai catatan tentang jumlah barang yang tersedia, tetapi juga sebagai dasar untuk analisis dan pengambilan keputusan strategis dalam manajemen gudang. Dengan laporan yang akurat, dapat dengan mudah melacak pergerakan barang, mengidentifikasi tren penggunaan, dan lebih *responsive* terhadap perubahan permintaan.

Selain itu, laporan stock juga meningkatkan efektivitas dalam pengelolaan *layout* gudang, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, dan mengurangi resiko kebutuhan atau kekurangan stok. Selain itu, laporan stok yang terorganisir dengan baik membantu mengurangi adanya kemungkinan kesalahan, yang bisa berakibat pada pembengkakan biaya penyimpanan. Hal yang tidak kalah penting adalah memberikan informasi penting untuk perencanaan anggaran dan pengelolaan aliran kas. Dengan memahami pola dan volume stok, dapat membuat perkiraan yang lebih akurat tentang kebutuhan pembelian di masa depan, mengatur jadwal produksi yang lebih efektif, dan mengoptimalkan pengeluaran terkait stok.

Ada sejumlah langkah penting dalam membuat laporan stok barang untuk memastikan data stok selalu akurat, memudahkan pelacakan, dan membantu pengambilan keputusan yang lebih efektif, berikut langkah – langkah tersebut:

1. Pilih periode laporan, ini adalah langkah pertama dalam membuat laporan stok barang. Periode ini bisa harian, mingguan, bulanan, atau tahunan. Pemilihan periode yang tepat sangat mempengaruhi relevansi data dalam laporan,

sehingga penting untuk menyesuaikan periode ini dengan siklus dan kebutuhan analisis stok.

2. Kumpulkan data persediaan, data ini meliputi jumlah barang, lokasi penyimpanan, informasi pemasok, atau informasi relevan lainnya. Pengumpulan data yang akurat dan terperinci sangat penting untuk memastikan laporan stok yang dibuat berkualitas.
3. Hitung persediaan awal periode, mencakup jumlah total barang yang tersedia di gusang sebelum periode laporan dimulai. Angka ini akan menjadi dasar perhitungan pergerakan stok selama periode tersebut.
4. Catat barang masuk dan Keluar selama periode laporan, barang masuk bisa saja berasal dari pembelian atau pengambilan, sementara barang keluar bisa karena penjualan atau kerusakan. Pencatatan yang akurat akan membantu analisis aliran barang dan manajemen gudang.
5. Hitung persediaan akhir periode, proses ini melibatkan pengecekan fisik stok dan membandingkannya dengan catatan. Biasanya tim manajemen gudang meluangkan waktu khusus untuk melakukan *stock opname* untuk memastikan persediaan akhir sesuai dengan catatan. Persediaan akhir ini penting untuk mengetahui jumlah stock yang tersedia untuk periode berikutnya.
6. Hitung nilai total persediaan, ini bisa dilakukan dengan mengalikan jumlah unit dengan harga per unit. Penilaian ini membantu anda dalam mengerti nilai aset yang dimiliki dan untuuk keperluan akuntansi.
7. *Review* Ulang dan Validasi adalah langkah terakhir yang harus dilakukan. Langkah ini diperlukan untuk memastikan tidak ada kesalahan dalam laporan dan semua informasi yang disajikan sudah akurat. Validasi bisa melibatkan pengecekan silang data dengan dokumen lain seperti faktur atau catatan pembelian.

Setelah memahami sejumlah langkah dalam membuat laporan stok, maka perlu diketahui pula format laporan stok gudang yang baik dan benar. Format ini nantinya akan memudahkan pelacakan stok, analisis data, dan pengambilan keputusan yang lebih strategis. Berikut format Laporan stok gudang:

1. Judul Laporan, harus jelas dan mencerminkan isinya. Dalam judul biasanya mencakup nama perusahaan dan frasa, beserta indikasi khusus jika diperlukan, seperti jenis barang tertentu.
2. Tanggal dan periode laporan, informasi ini diperlukan untuk menunjukkan relevansi data, memudahkan proses perbandingan laporan dengan periode sebelumnya, serta pengelolaan inventaris secara historis dengan lebih efektif.
3. Kolom identifikasi barang berisi informasi detail tentang barang, termasuk kode barang, nama barang, deskripsi dan informasi tambahan seperti merk atau model.

4. Kolom kuantitas ini menunjukkan jumlah setiap item, baik dalam unit, kemasan, atau bentuk lain yang relevan. Kuantitas bisa dibagi menjadi subkolom seperti ‘awal’, ‘masuk’, ‘keluar’ dan ‘akhir’ untuk melacak perubahan stock selama periode laporan.
5. Kolom harga dan nilai mencantumkan harga per unit dan nilai total setiap item. Harga bisa bervariasi berdasarkan kondisi atau sumber pembelian. Nilai total dihitung dengan mengalikan harga per unit dan kuantitas. Informasi ini penting untuk analisis keuangan dan manajemen gudang.
6. Ringkasan total menggambarkan keseluruhan dari nilai stock di gudang. Termasuk total jumlah item, total nilai, dan indikator penting lainnya. Ringkasan ini sangat penting membantu dalam analisis cepat terhadap kondisi stok.
7. Tanda tangan & persetujuan dari orang yang bertanggung jawab, seperti manajer gudang atau kepala logistic. Tanda tangan menunjukkan verifikasi dan akurasi data dalam laporan, sehingga memberikan validitas formal pada dokumen.

Untuk memahami lebih lanjut penggunaan format diatas, berikut contoh scenario berikut. Misalkan perusahaan yang menjual beragam barang elektronik. Diakhir periode Oktober 2023, ingin mengevaluasi strategi manajemen gudang dan nilai aset dari periode tersebut melalui laporan stok gudang. Dibawah ini, contoh laporan gudang barang:



#### LAPORAN PERSEDIAAN BARANG ELEKTRONIK

**Lokasi gudang** : Gudang sentral Jakarta  
**Tanggal laporan** : 31 Oktober 2023  
**Periode laporan** : Oktober 2023

Nama Barang	Merek	Model	Kuantitas Awal	Kuantitas Masuk	Kuantitas Keluar	Kuantitas Akhir	Harga per Unit (Rp)	Nilai Total (Rp)
Laptop	Merek X	Model A	15	10	5	20	10000000	150000000
Smartphone	Merek Y	Model B	40	20	10	50	5000000	200000000
Tablet	Merek Z	Model C	25	10	5	30	3000000	75000000

**Total kuantitas** : 100 unit  
**Total nilai** : Rp540000000

[Nama dan Tanda Tangan Manajer Gudang]

*Gambar 2. 1 Contoh Laporan Stok Barang*

Dari contoh laporan stok barang gudang diatas, ada beberapa informasi penting yang bisa didapatkan. Laporan menunjukkan smarthphone adalah barang dengan jumlah unit terbanyak digudang yaitu 50 unit, diikuti oleh tablet dan laptop. Hal ini mencerminkan strategi persediaan atau permintaan pasar terhadap barang – barang tersebut.

Dengan nilai total persediaan Rp 540.000.000 contoh laporan stok barang gudang di atas menunjukkan bahwa perusahaan telah melakukan investasi yang cukup besar pada persediaan barang elektronik. Dengan nilai persediaan yang tinggi ini, diperlukan manajemen gudang yang efektif. Termasuk pemantauan terhadap inventory turnover, mengelola risiko kerusakan atau usang barang, dan mengevaluasi permintaan pasar.

Data di laporan stok juga bisa digunakan untuk merencanakan pembalian mendatang. Misalnya, jika permintaan *smartphone* tinggi dan persediaan menipis lebih cepat, mungkin perusahaan perlu menyesuaikan pesanan di periode berikutnya. Contoh laporan stok barang gudang di atas juga memberikan *insight* tentang barang mana yang memiliki nilai persediaan tinggi dan jumlah unit terbanyak, sehingga bisa merancang strategi penjualan atau promosi yang lebih efektif, misalnya menargetkan produk yang *slow moving* atau yang memiliki margin laba lebih tinggi.

Pemeriksaan stok barang penting dilakukan disetiap perusahaan, termasuk perusahaan dagang. Kegiatan pemeriksaan ini dilakukan untuk mengurangi risiko terjadinya selisih, kehilangan, mengantisipasi kemungkinan terjadinya kecurangan, dan memastikan bahwa setiap prosedur telah dilakukan sesuai standar perusahaan. Dengan melakukan kegiatan pemeriksaan, perusahaan lebih mudah untuk mengetahui kondisi persediaan barang (persediaan bahan baku yang bergerak lambat/ *slow moving*, persediaan bahan baku yang telah usang atau tidak *tren/ absolute*, dan persediaan bahan baku rusak / *defective*). Ada lima tahapan yang mudah untuk melakukan pemeriksaan stok bahan baku, diantaranya:

1. Melakukan stock opname yaitu kegiatan perhitungan fisik persediaan, dimana hasil yang didapat akan dicocokkan dalam pembukuan. Kegiatan ini biasanya dilakukan di gudang, namun implementasinya dapat dilakukan dimana saja tergantung bahan baku yang disimpan.
2. Observasi atas hasil *stock opname* yaitu untuk *final check* persediaan bahan baku, bisa dilakukan akurasi matematika (penjumlahan dan perkalian). Coba dicocokkan quantity per book dengan kartu persediaan dan *cocokan quantity account* dengan *count sheet* yang dimiliki. Sebelum mengirimkan konfirmasi persediaan consignment out, cobalah cocokan total *value* dengan buku besar persediaan.
3. Meninjau ulang persediaan, pada tahapan ini cobalah lihat bagaimana keadaan persediaan barang yang dimiliki dan bandingkan dengan persediaan sebelum audit. Periksa *cut-off* penjualan dan *cut-off* pembelian, serta cari apakah ada barang – barang yang *slow moving*, *defective*, *absolute*, atau hilang. Dalam proses ini, periksa juga apakah ada persediaan yang menjadi jaminan atas utang kepada bank maupun pihak lainnya. Jika ini terjadi maka harus segera mengambil tindakan dengan cepat untuk menghindari kerugian pada perusahaan.

4. Menyusun laporan hasil *stock opname*, berdasarkan data yang didapat, kita dapat mengetahui apakah ada barang yang jumlahnya tidak sesuai dengan pembukuan. Lalu kita juga akan mengetahui apakah ada barang yang sudah tidak layak jual, atau barang mana yang masih bisa dipakai. Dalam melakukan pemeriksaan harus menuliskan seluruh informasi dari hasil temuan dalam laporan khusus. Dan kita juga bisa menuliskan saran, masukan, ataupun solusi kepentingan perbaikan kedepannya.
5. Menyesuaikan persediaan, dengan hasil laporan *stock opname* yang tersusun dengan rapih, kita dapat lebih mudah melihat kondisi persediaan dan melakukan perbaikan atau penyesuaian sesuai masukan dalam laporan. Dalam tahap ini penyesuaian dilakukan berdasarkan kebijakan yang telah diterapkan perusahaan.

## **2. 5 Penelitian Sebelumnya dan Kerangka Pemikiran**

### **2.5.1 Penelitian Sebelumnya**

Penelitian terdahulu dapat diartikan sebagai sumber lampau atau sumber yang pernah ada dari hasil penelitian yang kemudian akan digunakan dan juga digunakan oleh penulis sebagai pembanding dengan peneliti yang akan dilangsungkan. Penelitian terdahulu ini juga dapat diartikan sebagai sumber inspirasi bagi peneliti di kemudian hari.

Penelitian terdahulu memiliki fungsi lain yaitu memperdalam dan juga memperluas teori yang akan digunakan di dalam kajian penelitian yang akan dilakukan di kemudian hari, sehingga biasanya di dalam penelitian terdahulu tersebut dijadikan sebuah referensi atau landasan teori yang mana memiliki kaitan dan hubungan yang erat dengan penelitian lain yang relevan.

Menurut Randi, penelitian terdahulu menjadi salah satu acuan peneliti dalam melakukan penelitian sehingga peneliti dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan.

Berikut adalah matriks data penelitian terdahulu terkait penelitian Harga Pokok Penjualan:

Tabel 2. 1 List Penelitian Terdahulu

<b>No</b>	<b>Nama Peneliti</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Variabel Penelitian</b>	<b>Indikator</b>	<b>Metode Penelitian</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
1	W Sartika dan E Rahmi	Analisis harga pokok penjualan nugget ayam jantung pisang pada kelompok wanita tani “KWT Kebersamaan” di Kabupaten Padang Pariaman	Harga Pokok Penjualan Nugget Ayam Jantung Pisang	Meningkatkan nilai Gizi Chicken Nugget	<i>Full Costing dan Variabel Costing</i>	Harga Pokok Penjualan lebih tinggi dari harga jual yang ditetapkan oleh KWT Kebersamaan.
2	Marko Kukanja, Tanja Planinc	Keunggulan layanan Hemat biaya: menjelajahi Hubungan antara efisiensi Operasional Restoran, Ukuran dan Kualitas Layanan.	Efisiensi Operasional Restoran, Ukuran dan Kualitas Layanan.	Persepsi Kualitas Tamu	Proses Penelitian dan Deskripsi Sampel, Analisis Efisiensi Operasional, dan Analisis Kualitas Layanan	Tamu mempersepsikan kualitas restoran lebih tinggi di restoran yang lebih efisien
3	Chin-Yi Fang, Univ Normal Nasional Taiwan	<i>Form The Total - Factor Framework to Food Cost Performance Disaggregation - Developing an Innovative Model to Enhance Menu</i>	Mengembangkan Model Inovatif untuk meningkatkan performa Menu	Meningkatkan kinerja makanan individu, tenaga kerja dan sumber daya lainnya	Analisis Empat Kuadran berdasarkan efisiensi dan keuntungan	Temuan empiris menunjukkan bahwa rata - rata total faktor biaya makanan efisiensi lebih baik daripada total faktor tenaga kerja. Restoran bergaya

		<i>Performanc e</i>				China memiliki sumber daya yang lebih efisiensi daripada Restorant bergaya Jepang.
4	Jim Taylor - Univ Mississippi, AS	Analisis Menu Multi Faktor menggunakan data Envelopme nt Analysis	Mengembangk an Model Holistik Multi-dimensi yang menghindari saling ketergantunga n variabel		DEA ( <i>Data Evelopment Analisis</i> ) dan metodologi Analisis Menu Traditional.	Temuan menunjukk an bahwa model yang dilengkapi DEA, yang tidak dibatasi oleh keterbatasa n matri tradisional X pendekatan, mendukung pendekatan yang lebih kuat dengan memasukka n lebih banyak penentu biaya daripada pendekatan rekayasa menu tradisional.
5	Paige Vaughn	Penerapan Biaya Berbasis Aktivitas ke Dapur Pendukung Las Vegas	Actual pembiayaan Dapur Kasino dan Hotel	Guna menghilangka n alokasi biaya overhead bulanan berdasarkan biaya variabel.	<i>Method Activity Based Costing</i>	Penggunaa n teknik ABC menegaskan bahwa proses ABC adalah alat yang berguna dalam upaya menghapus

						alokasi dan dapat diterapkan pada dapur pendukung yang tersisa.
6	Linval Frazer, Perguruan Tinggi di Old Westbury, Univ Negeri New York , As	Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Aktivitas Operasi Restoran Kecil	Aktivitas Operasi Restoran Kecil		Analisis regresi berganda	Hasil menunjukkan bahwa sebagian besar kelompok studi menganggap sistem pengendalian internal restoran tidak memadai dibandingkan dengan kerangka kerja terpadu pengendalian internal Committee of Sponsoring Organization Treadway Commission (COSO). Hasil penelitian ini memiliki potensi perubahan sosial karena dapat meningkatkan kepatuhan pemerintah, dan meningkatkan pelaporan



						keuangan dan praktik bisnis terbaik restoran.
7	Erni Purbiyanti, Muhammad Yazid, dan Indri Juniarti	Konversi Lahan Sawah di Indonesia dan Pengaruhnya terhadap Kebijakan Harga Pembelian Pemerintah (HPP) Gabah / Beras	Konversi Lahan Sawah di Indonesia	Dampak Negative Ketahanan Pangan Nasional	Model yang dibangun merupakan model ekonometrika persamaan simultan kata lain model terdiri dari 41 peubah endogen.	harga riil (gabah) pembelian pemerintah memiliki respon inelastis terhadap peubah: perubahan harga riil beras impor Indonesia, pendapatan riil nasional Indonesia dan nilai tukar tahun sebelumnya ; baik dalam dalam jangka pendek dan jangka panjang.
8	Munifah, Eko Siswanto, Novi Sri Setiyawati	<i>Material Requipment Planning</i> untuk Penentuan Harga Pokok Produksi pada PT Philnesia International	<i>Material Requipment Planning</i>		Sitem Informasi Akuntansi Produksi	Sebuah sistem informasi yang dapat memudahkan perusahaan dalam menentukan kebutuhan bahan baku, proses produksi, dan melihat laporan yang dibutuhkan
9	Fia Hilmiyati,	Peranan Job Order	Peranan Job Order Costing		<i>Job Order Costing</i>	perhitungan harga

	Melia Putri Zahara, Sri Mulyani, Linda Hetri Suriyanti	Costing dalam Menentukan HPP dan Harga Jual Studi Kasus pada Percetakan Berkah				<p>pokok produksi dilakukan dengan menggunakan job order costing pada pesanan map rekap medis di Rumah Sakit PMC di bulan September 2019 dengan total Rp 8.669.388 dengan harga pokok produksi tiap unit Rp 2.200. Keuntungan yang diinginkan sebesar 40%. Dengan mark-up 40% dari hasil metod job order costing diperoleh Rp 3.100.</p>
10	Puradinda Zulfiara, Juli Ismanto	Pengaruh Konservatisme Akuntansi dan Penghindaran Pajak terhadap Nilai Perusahaan	Pengaruh Konservatisme Akuntansi dan Penghindaran Pajak		Analisis Regresi	Meminimalkan dalam pengurangan beban pajak secara efektif sehingga mampu membatasi

						pengeluaran untuk keperluan perpajakan sehingga manajemen terlihat baik dimata pemegang saham.
11	Kristin Marlina, Elvia Puspa Dewi	Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang Toko Bangunan Rajawali Steel	Efektivitas Pengendalian Internal, Persediaan Barang Dagang	Risiko Selisih, Kehilangan, dan mengantisipasi kemungkinan terjadinya kecurangan	Deskriptif	Struktur organisasi belum sepenuhnya memadai karena adanya perangkatan tugas dibagian marketing da tidak ada fungsi pengendalian internal, dan pengendalian pengeluaran barang masih lemah dikarenakan tidak adanya otorisasi pengeluaran oleh kepala gudang.
12	Ismail Hafis, Derlini	Pengendalian Persediaan Bahan Baku untuk pembuatan Tas dengan menggunakan Methode min-max	Pengendalian Persediaan Bahan Baku	Pembuatan Tas	Methode Min - Max	Tingkat produksi memiliki kelemahan yang disebabkan oleh pembelian bahan mentah di menit terakhir.

						Dan tidak adanya persediaan bahan baku.
--	--	--	--	--	--	---

Jika dilihat dari table penelitian terdahulu diatas, variable independen yang terjadi kebanyakan kondisi di restoran atau rumah makan, sedangkan variable dependen yang terjadi yaitu Pengendalian Internal, Harga Pokok Penjualan dan Harga Pokok Produksi. Subjek analisis dilakukan di Industri Restoran, Hotel dan lain – lain. Periode penelitian terjadi pada tahun 2010 sampai dengan tahun 2020. Metode yang digunakan rata – rata dari Akuntansi Biaya.

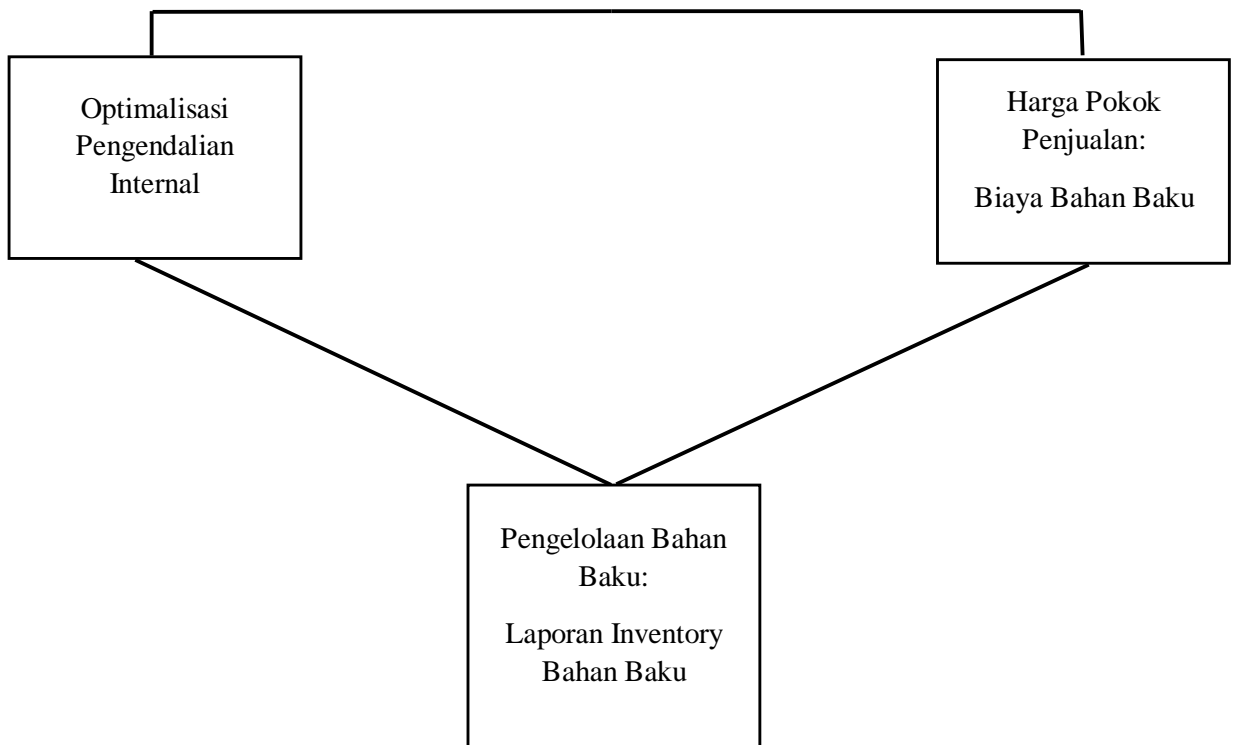
### 2.5.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka konseptual penelitian merupakan suatu hubungan atau keterkaitan antara konsep satu dengan konsep yang lainnya dari suatu masalah yang akan diteliti. Kerangka konseptual berguna untuk menjelaskan secara lengkap dan detail tentang suatu topik yang akan menjadi pembahasan.

*Singarimbun, 1990* berpendapat bahwa konsep yang merupakan generalisasi dari sekelompok fenomena tertentu, sehingga dapat digunakan untuk menggambarkan berbagai fenomena yang mirip. Singarimbun menjelaskan bahwa konsep terdiri dari dua jenis, yaitu konsep konkrit dan konsep abstrak. Konsep konkrit adalah hal-hal yang dapat terlihat oleh mata dan dapat diukur menggunakan alat ukur fisik, seperti konsep berat, panjang, dan lain-lain. Sedangkan konsep abstrak seperti motivasi, sikap, persepsi, manajemen dan yang lainnya.

*Miles & Huberman, 1994* berpendapat bahwa kerangka konseptual merupakan suatu kerangka yang bisa berbentuk naratif atau grafis yang memiliki tujuan untuk menunjukkan variabel kunci atau menggambarkan suatu konstruksi dari asumsi hubungan yang ada di antara mereka untuk dipelajari dan diteliti.

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN PADA PENGELOLAAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU**



*Gambar 2. 2 Kerangka konseptual*

Berdasarkan fungsi Pengendalian Internal sebagai fungsi pengawasan maka banyak perusahaan menggunakan sistem pengendalian internal sebagai landasan sistem operasional perusahaan. Berdasarkan Komponen – komponen pengendalian internal yang tertera pada teori COSO, maka peneliti menggunakan komponen tersebut sebagai landasan perusahaan tersebut menjalankan operasional sesuai prosedur atau tidak.

Pada perusahaan restoran Harga Pokok Penjualan menjadi focus utama menjalankan operasional, maka biaya bahan baku menjadi salah satu target utama pada perusahaan agar biaya bahan baku tidak melebihi dari target yang ditetapkan perusahaan. Berdasarkan dua indikator tersebut saling mempengaruhi terhadap baik atau tidak nya pengelolaan bahan baku di gudang atau terhadap pelaporan inventory bahan baku di perusahaan tersebut.

Pengelolaan Bahan Baku di Gudang pada suatu perusahaan memiliki peran yang sangat penting, karena akan menunjang proses operasional lebih efektif dan akan membantu perusahaan dalam memantau bahan baku. Serta dapat membantu mengevaluasi bahan baku pada laporan inventory bahan baku.

## **BAB III.**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Penelitian adalah salah satu cara untuk mengembangkan atau memajukan sebuah sistem. Sistem yang dimaksud adalah sebuah tatanan atau pengetahuan yang sudah ada. Setelah itu, akan dilakukan penelitian lebih lanjut untuk membuktikan dan mengembangkan pengetahuan tersebut. Melalui penelitian, kita bisa mencari tahu variabel apa yang nantinya bisa diubah sehingga bisa mengembangkan pengetahuan tersebut. Penelitian mempunyai ranah yang sangat luas, hal ini karena penelitian bisa dilakukan pada semua bidang ilmu, mulai dari ilmu ekonomi, kesehatan, teknologi dan lain-lain. Penelitian ini juga bisa menggunakan metode yang berbeda-beda, maka dari itu penelitian dibagi menjadi beberapa macam. Secara garis besar, penelitian digolongkan menjadi dua penelitian, yaitu penelitian kualitatif dan kuantitatif. Di bawah ini akan dibahas lebih lanjut tentang penelitian.

Pada penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang menggambarkan sebuah deskripsi dari fenomena yang diteliti. Penelitian deskriptif yang menggambarkan langsung sebuah fenomena suatu objek, mengharuskan sang peneliti untuk datang langsung, dan melakukan observasi serta analisis nya sendiri. Artinya, peneliti harus berinteraksi langsung dengan objek atau fenomena yang sedang diteliti untuk dapat melakukan laporan secara deskriptif mengenai kejadian tersebut.

Penulis juga akan menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif merupakan sebuah metode penelitian yang memanfaatkan data kualitatif dan dijabarkan secara deskriptif. Jenis penelitian deskriptif kualitatif kerap digunakan untuk menganalisis kejadian, fenomena, atau keadaan secara sosial.

#### **3.2 Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian**

Objek penelitian pada observasi kali ini adalah Restoran atau Rumah Makan. Rumah makan atau restoran adalah istilah umum untuk menyebut usaha tata boga, yang menyajikan hidangan kepada masyarakat dan menyediakan tempat untuk menikmati hidangan tersebut serta menetapkan tarif tertentu untuk makanan dan pelayanannya. Meski pada umumnya rumah makan menyajikan makanan di tempat, tetapi ada juga beberapa yang menyediakan layanan pengantaran makanan dan beli bawa pulang sebagai salah bentuk pelayanan kepada konsumennya. Rumah makan biasanya memiliki spesialisasi dalam jenis makanan yang dihidangkannya.

Di Indonesia, rumah makan juga biasa disebut dengan istilah restoran. Restoran merupakan kata serapan yang berasal dari bahasa Prancis "*restaurer*" yang diadaptasi oleh bahasa Inggris; "*restaurant*" yang berarti "memulihkan".

Menurut para ahli restoran adalah: Soekresno 2001 Restoran merupakan usaha komersil yang menyediakan jasa pelayanan makan dan minum untuk umum dan dikelola secara profesional. Walker 2004 Restoran adalah tempat dimana pengunjung bisa menggunakan alat indra mereka untuk menikmati pelayanan tertentu. Marsum 2005 Restoran adalah suatu tempat yang dikelola secara komersil, dan menyelenggarakan pelayanan dengan baik kepada semua tamu, baik itu kegiatan makan ataupun minum. Ninemeier dan Hayes 2006:11 Restoran merupakan operasi layanan makanan yang mendatangkan keuntungan dengan basis utamanya menjual makanan dan minuman untuk orang-orang dalam kelompok kecil.

Restoran atau Rumah Makan yang akan dilakukan penelitian yaitu di RM Bumi Aki Bogor yang telah berdiri sejak 10 (sepuluh) tahun, yang beralamatkan di Jl. Raya Pajajaran No.51, RT.04/RW.13, Bantarjati, Kec. Bogor Utara, Kota Bogor, Jawa Barat 16153.

### **3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian**

Pada penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang menggambarkan sebuah deskripsi dari fenomena yang diteliti. Penelitian deskriptif yang menggambarkan langsung sebuah fenomena suatu objek, mengharuskan sang peneliti untuk datang langsung, dan melakukan observasi serta analisis nya sendiri.

Sumber penelitian yang dibutuhkan adalah data – data laporan inventory bahan baku, survey kegiatan proses gudang bahan baku.

### **3.4 Operasionalisasi Variabel**

Definisi Operasional Variabel adalah suatu definisi yang diberikan kepada suatu variable dengan cara memberikan arti, atau menspefikasikan kegiatan, ataupun memberikan suatu operasional yang diperlukan untuk mengukur variable tersebut (Moh Nazir, 2005). Definisi operasional dalam variable penelitian ialah suatu atribut atau sifat atau nilai dari obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2015). Variabel penulisan pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh penulis untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2018, hal 61.)

Peneliti menggunakan definisi operasional variable agar menjadi petunjuk dalam penelitian ini. Definisi operasional variable tersebut adalah sebagai berikut:

*Tabel 3. 1Operational Variabel*

<b>Variabel</b>	<b>Sub Variabel</b>	<b>Indikator</b>	<b>Pengukuran</b>	<b>Skala</b>
Pengendalian Internal	1. Lingkungan Pengandaian	Ketaatan terhadap kode Etik	Prosedur dan kode etik tersebut dilihat dari penerapan kode etik serta pada standar operasional prosedur.	Ordinal
	2. Penilaian Resiko	Kecukupan, Kebijakan Prosedur, Penetapan Unit.	Setiap proses keluar masuk barang digudang telah disetujui oleh Pimpinan Gudang.	Ordinal
	3. Prosedur Pengendalian	Menjalankan prosedur dan mentaaati kebijakan	Mencatat proses masuk dan keluar barang sesuai prosedur.	Ordinal
	4. Pemantauan	Identifikasi masalah, evaluasi hasil pencapaian atau tujuan.	Setiap proses masuk dan keluar barang selalu diperiksa oleh pimpinan gudang, beserta kegiatan stok opname yang selalu di saksikan oleh Pimpinan Gudang.	Ordinal
	5. Informasi dan Komunikasi	Informasi yang andal, relevan, dan tepat waktu	Memberikan laporan setiap kegiatan di Gudang seperti Laporan penerimaan bahan baku, dan Laporan	Ordinal



			Inventori setiap harinya.	
Harga Pokok Penjualan	Biaya Bahan Baku	Persediaan awal Bahan Baku	Persediaan Awal Bahan Baku + Pembelian Bahan Baku - Persediaan Akhir Bahan Baku	Rasio
		Bahan Baku Masuk		
	Persediaan Akhir Bahan Baku			

### 3.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian, peneliti bisa menggunakan berbagai jenis teknik pengumpulan data, tergantung teknik mana yang sesuai dengan jenis penelitian dan juga pencarian sumber datanya. Dalam memilih teknik pengumpulan data, tentu ada beberapa teknik yang harus dilakukan untuk meminimalisasi adanya hambatan, kesalahan, atau masalah yang terjadi selama penelitian berlangsung. Sehingga teknik yang dipilih juga harus tepat dan berlangsung secara sistematis. Untuk itu, kita harus mengetahui berbagai hal mengenai teknik pengumpulan data, mulai dari pengertian, proses pengumpulan data, berbagai macam teknik pengumpulan data, dan juga jenis-jenis data yang akan dikumpulkan memiliki jenis atau klasifikasi seperti apa.

Pengumpulan data penelitian tidak boleh dilakukan secara sembarangan. Terdapat langkah pengumpulan data dan teknik pengumpulan data yang harus diikuti. Tujuan dari langkah pengumpulan data dan teknik pengumpulan data ini adalah demi mendapatkan data yang valid, sehingga hasil dan kesimpulan penelitian pun tidak akan diragukan kebenarannya.

Metode pengumpulan data yang dilakukan penulis adalah Wawancara, Observasi dan Studi Dokumen. Teknik Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan tanya jawab langsung antara peneliti dan narasumber. Seiring perkembangan teknologi, metode wawancara dapat pula dilakukan melalui media-media tertentu, misalnya telepon, *email*, atau *video call* melalui *Zoom* atau *skype*. Wawancara terbagi atas dua kategori, yakni wawancara terstruktur dan tidak terstruktur.

Teknik Observasi adalah metode pengumpulan data yang kompleks karena melibatkan berbagai faktor dalam pelaksanaannya. Metode pengumpulan data observasi tidak hanya mengukur sikap dari responden, namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi. Teknik pengumpulan data observasi cocok digunakan untuk penelitian yang bertujuan untuk mempelajari perilaku manusia, proses kerja, dan gejala-gejala alam. Metode ini juga tepat dilakukan pada responden yang kuantitasnya tidak terlalu besar.

Teknik Studi Dokumen adalah metode pengumpulan data yang tidak ditujukan langsung kepada subjek penelitian. Studi dokumen adalah jenis pengumpulan data yang meneliti berbagai macam dokumen yang berguna untuk bahan analisis.

### **3.6 Metode Pengolahan/ Analisis Data**

Dalam teknik pengumpulan data, tentu saja ada proses yang harus dilakukan. Prosesnya harus terlaksana secara sistematis dan terarah agar data yang dikumpulkan bisa dibuktikan kebenarannya. Karena pada dasarnya, proses pengumpulan data dalam teknik mengumpulkan data ini nanti harus bisa membuktikan hipotesis dari data yang hasilnya sudah dikumpulkan oleh peneliti. Objek penelitian dilakukan pada RM Bumi Aki Bogor (Jl. Raya Pajajaran No. 51 RT 04/ RW 13, Bantar Jati, Kec. Bogor Utara, Jawa Barat 16153).

Penelitian ini merupakan tipe deskriptif, yaitu tipe penelitian dengan rumusan masalah yang dengan suatu pertanyaan atas keberadaan variable tunggal, baik satu variable ataupun lebih dengan maksud tidak membandingkan variable tersebut pada sampel yang lain, dan mencari hubungan variable tersebut dengan variable lainnya (Sugiyono 2016, 89).

Dalam tahap Pengumpulan dokumen atau data, penulis akan mengolah data atau laporan inventory bahan baku pada periode satu bulan, dengan cara menampilkan laporan inventory lalu membandingkan penjualan yang terjadi pada periode yang sama.

Pada tahap Observasi, penulis akan menyaksikan langsung apakah proses pengendalian internal dilakukan atau tidak, dengan cara melihat langsung proses penerimaan bahan baku, proses penempatan bahan baku, proses keluar bahan baku dari gudang, dan proses stock opname.

Tahap wawancara akan dilakukan dengan cara tidak terstruktur, karena pertanyaan akan dilangsungkan sesuai dengan temuan yang terjadi pada saat pengelolaan data.

## **BAB IV.**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah dan Perkembangan PT Bumi Aki Boga – RM Bumi Aki Bogor.**

Sejarah Bumi Aki berawal dari warung kopi di Jalan Raya Puncak No.59. Didirikan oleh sepasang suami istri. Dedih Satria Priatna dan Lina Sumarlina. Dedih dan Lina mulai focus untuk membuka sebuah warung yang diberi nama “Bumi Aki Café” berasal dari Bahasa Sunda yang berarti Rumah Kakek, dimana memiliki arti rumah yang hangat, tempat berkumpul bersama keluarga.

Pada tahun 2009 didirikan cabang pertama dan diberi nama “Bumi Nini” yang berlokasi di Puncak. Di Bumi Aki dan Bumi Nini setiap pelanggan datang kita sebut Cucu dan Cicit. Setiap Cucu dan Cicit akan mendapatkan sajian makanan khas cita rasa sunda yang dibuat dari resep tradisional Nini.

Berangkat dari tekad kuat dan kepercayaan bahwa proses tidak akan mengkhianati hasil, 35 tahun sudah tetesan keringat dan pengorbanan dicurahkan untuk membangun rumah kita bersama. Tempat dimana kita semua bertumbuh menjadi satu keluarga yang saling mengasihi dan saling membesarkan. Di tahun ke 35 ini, yang kita lihat adalah hasil dari nilai – nilai PT Bumi Aki Boga yang dijalankan secara terus menerus tanpa kenal lelah bahkan sampai bisa melalui masa sulit pandemic Covid-19 bersama – sama.

PT Bumi Aki Boga adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang Food and Beverage. Perusahaan yang terfocus pada Restoran Keluarga dengan nuansa Khas Sunda. PT Bumi Aki Boga memiliki brand restoran RM Bumi Aki, Hertige, Signature. Sampai saat ini PT Bumi Aki Boga memiliki 7 cabang restoran diantaranya RM Bumi Aki Puncak, RM Bumi Aki Cisarua, RM Bumi Aki Bogor, RM Bumi Aki Cibinong, RM Bumi Aki Heritage Puncak, RM Bumi Aki Heritage Bandung, dan RM Bumi Aki Signature Sentul.

Sejak saat itu, Bumi Aki terus melengkapi setiap momen bahagia yang dirayakan bersama keluarga. Ditemani Sate Kambing, menu yang disajikan pertama kali Bumi Aki berdiri, dan telah menjadi pilihan favorit hingga saat ini.

##### **4.1.2 Visi dan Misi PT Bumi Aki Boga – RM Bumi Aki Bogor**

1. Visi  
“Menjadi rantai specialty restoran terbesar di Indonesia”
2. MISI
  - a) Menjadi organisasi yang efektif dan efisien

- b) Menjunjung tinggi inovasi sebagai salah satu cara menerapkan nilai perbaikan berkelanjutan untuk terus dapat melampaui harapan masyarakat.
- c) Membangun budaya learning organization agar senantiasa mampu untuk menghasilkan layanan dan produk terkini yang melampaui harapan masyarakat.
- d) Menjalin kemitraan yang baik dengan stake holder dan mitra bisnis lainnya.

#### 4.1.3 Kegiatan Usaha

PT Bumi Aki Boga adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang Food and Beverage yang menggunakan Bahan Baku berkualitas dalam proses produksinya. Proses operasional yang dijalankan pada restoran ini bermula dari perencanaan produksi, proses produksi, hingga tersajinya produk dan layanan di RM Bumi Aki Bogor.

##### a) Perencanaan Produksi (*Purchase Request*)

Perencanaan produksi adalah proses menciptakan rencana untuk produksi masa depan dalam bisnis manufaktur dan produksi. Teknik ini sangat penting untuk operasi manufaktur modern karena menetapkan bagaimana produksi harus berjalan dan mengidentifikasi area dimana produktivitas kurang. Tanpa perencanaan produksi, fasilitas manufaktur tidak dapat menjadwalkan proses produksi mereka secara efisien yang membatasi seluruh hasil produksi. Ketika kesalahan dibuat selama proses perencanaan, hasilnya adalah jadwal yang tidak akurat yang menyebabkan pesanan terlambat, kekacauan internal, pelanggan yang tidak puas, dan bisnis yang hilang.

Salah satu tujuan utama dari rencana produksi adalah menggunakan sumber daya dan bahan yang tersedia secara efisien. Dengan melihat inventory yang tersedia saat membuat rencana untuk membeli bahan, akan memastikan bahwa hanya perlu membeli apa yang saat ini tidak dimiliki. Selain itu, rencana produksi akan memastikan bahwa tidak membebani sumber daya dengan hanya merencanakan pekerjaan pada sumber daya yang memiliki kapasitas tambahan.

Perencanaan produksi dituangkan kedalam salah satu system Aplikasi yang digunakan oleh RM Bumi Aki Bogor, pada bagian "*Purchase Request*" yang dilakukan oleh Staff Gudang. Selanjutnya akan diproses oleh Tim *Procurement - Purchasing* untuk masuk kedalam proses pembelian atau pada bagian "*Purchase Order*".

##### b) Proses Pembelian Barang (*Purchase Order*)

Setelah pihak Gudang mengajukan permintaan bahan baku kepada Tim *Procurement – Purchasing* dengan menyelesaikan penginputan pada system Aplikasi di bagian *Purchase Request* dengan beberapa syarat *approval* di system aplikasi. Setelah itu tim *purchasing* akan melakukan pemesanan bahan

baku kepada pemasok dengan melakukan langkah awal yaitu Pemilihan Supplier.

Tim *Purchasing* akan memilih pemasok yang dapat menyediakan barang yang berkualitas dan harga yang terjangkau. Setelah menemukan pemasok yang pas, pihak *purchasing* akan melakukan pemesanan barang kepada pihak pemasok yang telah ditentukan.

Setelah itu, pihak *purchasing* akan mengirimkan surat pemesanan barang (*Purchase Order*) sesuai dengan jumlah barang yang ditentukan untuk keperluan produksi barang. Dalam proses ini, pihak supplier akan memberikan *quotation* kepada pihak *purchasing* mengenai harga barang, total harga, dan promo atau potongan harga. Jika kurang sesuai, pihak *purchasing* bisa melakukan proses tawar – menawar. Setelah harga sesuai dengan yang diinginkan, pembelian barang bisa diproses.

#### c) Proses Penerimaan Barang (Good Receipt)

Pada proses penerimaan dilakukan oleh staff Gudang, mekanisme yang pertama adalah proses penyerahan serta penerimaan barang di gudang. Ada dua hal penting yang dilakukan dalam mekanisme penerimaan.

Hal penting pertama adalah pendataan mengenai jumlah serta kualitas barang. Barang yang diterima harus diperiksa dan dipastikan sesuai dengan dokumen atau ketentuan yang berlaku.

Selanjutnya dilakukan pencatatan di system aplikasi yaitu pada bagian Good Receipt. Dan pencatatan berupa dokumen checklist barang dan dibubuhi tanda tangan serah terima barang tersebut oleh petugas yang diberi tanggung jawab penuh.

Penyimpanan menjadi mekanisme kedua setelah barang diterima dan diserahkan ke gudang. Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam mekanisme penyimpanan, antara lain:

- a. Penyimpanan barang harus disesuaikan dengan denah dan ketentuan yang sudah ditetapkan perusahaan.
- b. Barang harus aman dari tindak pencurian oleh pihak tidak bertanggung jawab.
- c. Penyimpanan barang dipastikan aman dari pencemaran yang bersifat biologi dan kimiawi agar kuantitas dan kualitas barang tidak berubah.
- d. Barang ditata dengan baik, menyediakan dengan standar pergudangan.

Tidak hanya disimpan, pergudangan atau warehousing juga memiliki mekanisme pemeliharaan. Hal ini dilakukan untuk menjaga supaya barang yang disimpan terjamin kualitas dan kuantitasnya, serta siap ketika harus digunakan.

#### d) Proses Operasional Gudang

Setelah bahan baku diterima dan dilakukan penyimpanan oleh staff Gudang. Proses operasional selanjutnya adalah proses pengeluaran barang dari gudang ke dapur atau tim produksi. Dalam tahapan ini ada beberapa langkah yang dilakukan secara administrasi yaitu:

- a. Staff Produksi atau Staff Pelayanan melakukan pemesanan barang ke gudang dengan menuangkan item bahan baku yang dibutuhkan pada *Store Request Form*.
- b. *Store Request Form* yang telah diisi harus dilakukan approve oleh Pimpinan Tim Produksi atau yang disebut sebagai *Souc Chef* atau Pimpinan Tim Pelayanan. Hal ini harus dilakukan jika tidak ada tanda tangan atau bukti *approve* dari *Souc Chef* maka Staff Gudang tidak bisa melakukan pengeluaran barang/ bahan baku.
- c. Staff Gudang menerima *Store Request Form*, lalu akan disiapkan bahan baku/ barang yang diperlukan dari berbagai divisi yang memohon permintaan bahan baku/ barang ke gudang.

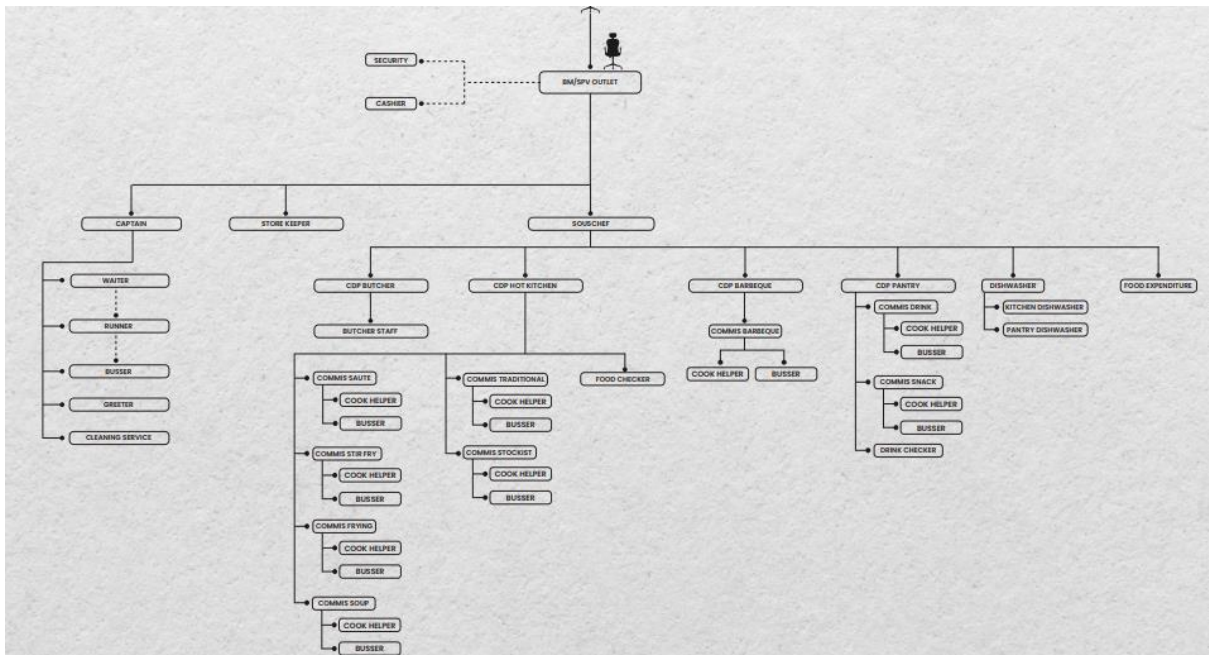
Setelah proses pengeluaran bahan baku/ barang dilakukan maka staff Gudang di akhir operasional harus melakukan *Stock Opname* pada setiap harinya. Kegiatan operasional gudang di laporkan pada Laporan Harian Gudang yang dikirimkan email kepada Pimpinan staff Gudang dan dilampirkan kepada Divisi Keuangan - *Cost Controller*.

#### 4.1.4 Struktur Organisasi, Tugas dan Wewenang

Struktur organisasi sebagai suatu garis hirarki yang mendeskripsikan berbagai komponen yang menyusun perusahaan, dimana setiap individu atau Sumber Daya Manusia pada lingkup perusahaan kemudian memiliki posisi dan fungsinya masing – masing. Struktur organisasi sendiri dibuat untuk kepentingan perusahaan dengan sebelumnya menempatkan orang – orang yang kompeten sesuai dengan bidang dan keahliannya.

Struktur organisasi adalah system yang digunakan untuk mendefinisikan hierarki dalam sebuah organisasi dengan tujuan menetapkan cara sebuah organisasi dapat beroperasi, dan membantu organisasi tersebut dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan dimasa depan. Adapun beberapa fungsi struktur organisasi adalah memberikan kejelasan tanggung jawab, menjelaskan kedudukan dan koordinas masing – masing penyusun perusahaan, menjelaskan bagaimana jalur hubungan antara masing – masing hierarki, dan memberikan uraian tugas yang dibebankan secara jelas.

Dari penjelasan diatas berikut struktur organisasi cabang PT Bumi Aki Boga - RM Bumi Aki Bogor.



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi RM Bumi Aki Bogor

Wewenang (authority) adalah suatu hak untuk melakukan sesuatu atau memerintah orang lain untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan tertentu. Menurut Bernard (2003), mengemukakan pendapat bahwa wewenang ini sebagai hak atau kekuasaan memberikan perintah atau bertindak untuk mempengaruhi tindakan orang lain, supaya sesuatu dilakukan sesuai dengan yang diinginkan.

Berdasarkan struktur organisasi diatas maka berikut beberapa uraian tugas dan wewenangnya:

- a) Branch Manager / SPV Outlet:
  - i. Bertanggungjawab penuh pada operasional tim produksi
  - ii. Bertanggungjawab penuh pada operasional tim pelayanan
  - iii. Bertanggungjawab akan hasil kerja Captain dan Sous Chef, serta dapat melakukan evaluasi dan strategi bisnis yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
  
- b) Captain:
  - i. Memastikan pelayanan prima terlaksana
  - ii. Memastikan kepuasan pelanggan dapat terpenuhi
  - iii. Memimpin dan bertanggungjawab akan hasil kerja waiter dan waitress serta dapat mengevaluasi dan melakukan strategi bisnis yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan

- c) Storekeeper:
  - i. Bertanggung jawab akan persediaan stock bahan baku, baik permintaan bahan baku, penyimpanan, dan penerimaan bahan baku.
  - ii. Memiliki fungsi receiving yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
  
- d) Sous Chef:
  - i. Bertanggung jawab akan perencanaan produksi, proses produksi, hingga penyajian produk.
  - ii. Bertanggungjawab akan hasil kerja CDP Tim Produksi serta dapat mengevaluasi dan melakukan strategi bisnis yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
  
- e) Waiter / Waitress:
  - i. Bertanggung jawab dan mengevaluasi kinerja busser Waiter
  - ii. Memperoleh informasi dari captain untuk menjadi cakupan pekerjaan.
  - iii. Mengkoordinasikan, dan menjalankan strategi pelayanan prima dan strategi kepuasan pelanggan.
  
- f) Runner:
  - i. Memperoleh informasi dari captain untuk menjadi cakupan pekerjaan.
  - ii. Melakukan pengantaran produk baik di area resto maupun pengantaran produk ke luar area resto.
  
- g) Greeter:
  - i. Menyambut tamu yang datang.
  - ii. Merekomendasikan tempat duduk kepada tamu.
  - iii. Merekomendasikan menu favorite kepada tamu.
  
- h) Cleaning Service:
  - i. Menyelenggarakan aktivitas kebersihan, kerapian dan keindahan di area restoran.
  - ii. Memastikan kepuasan pelanggan restoran RM Bumi Aki.
  
- i) CDP Butcher:
  - i. Memastikan kelancaran proses produksi dengan mensupply bahan baku jenis daging, ikan dan poultry yang bernilai tambah positif kepada section dapur.
  - ii. Bertanggungjawab atas hasil kerja staff butcher dan dapat melakukan evaluasi dan strategi bisnis sesuai kebutuhan perusahaan.
  
- j) CDP Hot Kitchen:
  - i. Bertanggung jawab pada proses pra produksi dan produksi di Dept Hot Kitchen
  - ii. Bertanggung jawab akan hasil kerja Staff Commis Hot Kitchen



- iii. Menjalankan proses administrasi secara keseluruhan yang berkaitan dengan kebutuhan di Hot Kitchen.
- k) CDP Barbeque:
- i. Bertanggung jawab pada proses pra produksi dan produksi di Dept Barbeque
  - ii. Bertanggung jawab akan hasil kerja Staff Commis Barbeque
  - iii. Menjalankan proses administrasi secara keseluruhan yang berkaitan dengan kebutuhan di Barbeque.
- l) CDP Pantry:
- i. Bertanggung jawab pada proses pra produksi dan produksi di Dept Pantry
  - ii. Bertanggung jawab akan hasil kerja Staff Commis Pantry
  - iii. Menjalankan proses administrasi secara keseluruhan yang berkaitan dengan kebutuhan di Pantry.
- m) Staff Butcher:
- i. Memastikan kelancaran proses produksi dengan mensupply bahan baku jenis daging, ikan dan poultry yang bernilai tambah positif kepada section dapur.
- n) Commis :
- ii. Melaksanakan Hygiene sanitation, working safety base on restaurant standard
  - iii. Membuat pengajuan menu-menu baru untuk Pantry
  - iv. Membantu dalam penyelesaian masalah atau kendala pada kegiatan operasional.
- o) Cook Helper:
- i. Bertugas dan bertanggung jawab terhadap Persiapan keperluan operasional Commis dalam memproses makanan yang di pesan oleh costumer agar mengikuti standar Sanitasi Hygiene, standar rasa juga standar penampilan produk yang di tetapkan oleh perusahaan.
- p) Busser Service:
- ii. Meminta dan memperoleh informasi dari atasan/unit kerja/satuam kerja yang menjadi cakupan pekerjaannya.
  - iii. Mengkoordinasikan segala hal yang terkait dengan cakupan pekerjaannya kepada atasan,tim dan atau departemen lain untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan.
- q) Food Checker:

- i. Bertugas dan bertanggung jawab untuk mempersiapkan pesanan makanan yang di pesan oleh tamu dengan memperhatikan standar kualitas dan sanitasi hygiene demi tercapainya mutu makanan dan tingkat kepuasan tamu yang tinggi.
- r) Drink Checker:
  - i. Bertugas dan bertanggung jawab untuk mempersiapkan pesanan minuman yang di pesan oleh tamu dengan memperhatikan standar kualitas dan sanitasi hygiene demi tercapainya mutu minuman dan tingkat kepuasan tamu yang tinggi.
- s) Food Expenditure:
  - ii. Memastikan seluruh kelancaran flow antara kitchen dengan bagian pelayanan.
  - iii. Memeriksa apakah koki memproses pesanan dengan segera, mengonfirmasi bahwa pesanan dibuat dengan benar, dan juga dapat menambahkan hiasan atau bumbu ke piring sebelum dikirim ke meja.
  - iv. Menginstruksikan seluruh tim agar pesanan menu harus keluar kurang dari 15 menit agar tidak terjadinya complain.
- t) Security:
  - i. Mengambil langkah-langkah dan tindakan sementara bila terjadi suatu tindak kriminal antara lain seperti: Mengamankan tempat kejadian perkara, Menangkap/memborgol pelakunya (hanya dalam hal tertangkap tangan), Menolong korban, melaporkan kepada atasan langsung. Selanjutnya memberikan bantuan serta menyerahkan penyelesaiannya kepada pihak berwenang yang terdekat.
  - ii. Memberikan rekomendasi kepada atasan langsung terkait program dan rencana perbaikan pelayanan.
  - iii. Meminta dan memperoleh informasi dari atasan/unit kerja/satuan kerja atau eksternal departemen yang menjadi cakupan pekerjaannya.
  - iv. Mengkoordinasikan segala hal yang terkait dengan cakupan pekerjaannya kepada atasan, tim dan atau departemen lain untuk meningkatkan pelayanan kepada pelanggan.
- u) Kasir:
  - i. Melakukan transaksi pembayaran dengan costumer, penerimaan dana pembayaran dari costumer, verifikasi dokumen penjualan dan transaksi, pengurusan referensi Bank, dan penyiapan dana untuk memastikan semua transaksi dilakukan sesuai dengan prosedur perusahaan dan memperlancar kegiatan operasional perusahaan.

#### **4.2. Hasil Pengumpulan Data Pengendalian Internal di RM Bumi Aki Bogor.**

Responden dalam penelitian ini adalah karyawan yang bekerja di RM Bumi Aki Bogor yaitu sebanyak 22 orang. Penelitian ini menyebar kuisioner berupa angket, dimana seluruh angket ini dapat dijadikan sebagai data penelitian.

Daftar pertanyaan wawancara tentang Pengendalian Internal

- a) Lingkungan Pengendalian
  - 1) Apakah perusahaan menetapkan Visi dan Misi yang menjadi pedoman perusahaan?
  - 2) Apakah terdapat struktur organisasi yang menggambarkan garis wewenang dan tanggungjawab yang jelas?
  - 3) Apakah terdapat Jobdesk yang jelas mengenai wewenang dan tanggungjawab setiap posisi dalam perusahaan?
  - 4) Apakah penempatan karyawan baru berdasarkan keterampilan, keahlian, dan pendidikan yang dimiliki?
  - 5) Apakah dalam pengambilan keputusan melibatkan para karyawan?
- b) Penilaian Resiko
  - 1) Apakah manajemen menetapkan resiko sebagai bagian dari pelaksanaan pengendalian?
  - 2) Apakah manajemen menetapkan resiko apabila tindakan perbaikan gagal dilakukan?
  - 3) Apakah batas maksimum dan minimum dalam pemesanan bahan baku telah ditaati?
- c) Prosedur Pengendalian
  - 1) Apakah proses penerimaan bahan baku telah dilakukan berdasarkan standard kualitas perusahaan telah ditaati?
  - 2) Apakah proses pengeluaran bahan baku dari Gudang telah dilakukan berdasarkan standar operasional prosedur telah ditaati?
  - 3) Apakah proses Stok Opname disaksikan dan di buktikan dari storekeeper kepada pimpinan storekeeper?
- d) Pemantauan
  - 1) Apakah kegiatan penerimaan bahan baku dilaporkan kedalam laporan penerimaan bahan baku kepada pimpinan storekeeper?
  - 2) Apakah kegiatan Stok Opname dilaporkan kepada pimpinan storekeeper?
  - 3) Apakah hasil laporan inventory bahan baku selalu dievaluasi oleh Pimpinan Storekeeper?
  - 4) Apakah selalu ada langkah perbaikan terhadap kejadian yang tidak baik pada setiap harinya?
- e) Informasi dan Komunikasi
  - 1) Apakah setiap kegiatan penerimaan bahan baku telah disetujui oleh Pimpinan storekeeper?

- 2) Apakah setiap kegiatan pengeluaran bahan baku telah disetujui oleh pimpinan storekeeper?
- 3) Apakah Laporan Inventory Bahan Baku dilaporkan setiap hari kepada pimpinan storekeeper?

Berikut ini merupakan Tabel hasil *response rate* responden RM Bumi Aki Bogor dengan total penyebaran 25 kuesioner, namun dalam pengolahan data ada tiga responden yang datanya tidak dapat diolah karena tidak mengumpulkan hasil jawaban kuesioner tepat waktu, sehingga yang diolah yaitu 22 kuesioner saja.

*Tabel 4. 1 Jumlah sampel dan tingkat pengembalian kuesioner, serta nilai kuesioner*

Keterangan	Jumlah
Total penyebaran kuesioner	25
Total pengembalian kuesioner	22
Respon Rate (tingkat pengembalian)	$88\% = 22/25 \times 100\%$
Total kuesioner yang dapat diolah	22
Total kuisioner yang tidak dapat diolah	3
Jawaban “YA”	1
Jawaban “TIDAK”	0

Sumber : Data diolah, Des 2023

#### 4.2.1 Hasil Responden.

Hasil dari 22 orang karyawan yang telah menjawab kuesioner yang penulis buat, dapat disimpulkan bahwa Sistem Pengendalian Internal sudah berjalan dengan baik dapat dilihat dari setiap pertanyaan yang telah melakukan Pengendalian Internal berdasarkan pertanyaan tersebut. Namun pada pertanyaan bagian Lingkungan Pengendalian, ada satu pertanyaan yang memiliki jawaban “tidak” yaitu pada pertanyaan “Apakah penempatan karyawan baru berdasarkan keterampilan, keahlian, dan pendidikan yang dimiliki?”. Menunjukkan bahwa adanya seorang karyawan yang tidak merasa bekerja sesuai dengan keterampilan, keahlian atau pendidikan yang dimilikinya.

Pada pertanyaan bagian Penilaian Resiko ada dua pertanyaan yang memiliki jawaban “tidak” yaitu pada pertanyaan “Apakah manajemen menetapkan resiko sebagai bagian dari pelaksanaan pengendalian?” dan pada pertanyaan “Apakah batas maksimum dan minimum dalam pemesanan bahan baku telah ditaati?”. Menunjukkan bahwa hanya ada dua orang saja yang tidak melakukan pengendalian internal pada Penilaian Resiko, dan dua puluh orang lainnya telah menjalankan pengendalian internal pada Penilaian Resiko. Hasil responden karyawan RM Bumi Aki Bogor dapat dilihat pada table berikut:

*Tabel 4. 2 Jawaban Responden mengenai Sistem Pengendalian Internal*

Lingkungan Pengendalian	Ya (1)	Tidak (0)	Total (ya)
1. Apakah perusahaan menetapkan Visi dan Misi yang menjadi pedoman perusahaan	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
2. Apakah terdapat struktur organisasi yang menggambarkan garis wewenang dan tanggungjawab yang jelas	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
3. Apakah terdapat Jobdesk yang jelas mengenai wewenang dan tanggungjawab setiap posisi dalam perusahaan?	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
4. Apakah penempatan karyawan baru berdasarkan keterampilan, keahlian, dan pendidikan yang dimiliki?	21	1	$(21 \times 1) : 22 \times 100\% = 95\%$
5. Apakah dalam pengambilan keputusan melibatkan para karyawan?	17	5	$(17 \times 1) : 22 \times 100\% = 77\%$
Penilaian Resiko	Ya (1)	Tidak (0)	Total (ya)
1. Apakah manajemen menetapkan resiko sebagai bagian dari pelaksanaan pengendalian?	21	1	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
2. Apakah manajemen menetapkan resiko apabila tindakan perbaikan gagal dilakukan?	21	1	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
3. Apakah batas maksimum dan minimum dalam	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$

pemesanan bahan baku telah ditaati?			
<b>Prosedure Pengendalian</b>	<b>Ya (1)</b>	<b>Tidak (0)</b>	<b>Total (ya)</b>
1. Apakah proses penerimaan bahan baku telah dilakukan berdasarkan standard kualitas perusahaan telah ditaati?	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
2. Apakah proses pengeluaran bahan baku dari Gudang telah dilakukan berdasarkan standar operasional prosedur telah ditaati?	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
3. Apakah proses Stok Opname disaksikan dan di buktikan dari storekeeper kepada pimpinan storekeeper?	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
<b>Pemantauan</b>	<b>Ya (1)</b>	<b>Tidak (0)</b>	<b>Total (ya)</b>
1. Apakah kegiatan penerimaan bahan baku dilaporkan kedalam laporan penerimaan bahan baku kepada pimpinan storekeeper?	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
2. Apakah kegiatan Stok Opname dilaporkan kepada pimpinan storekeeper?	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
3. Apakah hasil laporan inventory bahan baku selalu dievaluasi oleh Pimpinan Storekeeper?	21	1	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
4. Apakah selalu ada langkah perbaikan terhadap kejadian yang tidak baik pada setiap harinya?	21	1	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$

Informasi dan Komunikasi	Ya (1)	Tidak (0)	Total (ya)
1. Apakah setiap kegiatan penerimaan bahan baku telah disetujui oleh Pimpinan storekeeper?	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
2. Apakah setiap kegiatan pengeluaran bahan baku telah disetujui oleh pimpinan storekeeper?	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$
3. Apakah Laporan Inventory Bahan Baku dilaporkan setiap hari kepada pimpinan storekeeper?	22	0	$(22 \times 1) : 22 \times 100\% = 100\%$

#### 4.2.2 Analisis Data Pengendalian Internal.

Pada penelitian ini dalam menganalisis data digunakan analisis deskriptif guna mengetahui gambaran atau kondisi dari RM Bumi Aki Bogor, berikut merupakan hasil jawaban dari pertanyaan yang diajukan pada saat melakukan kuesioner dengan keterangan:

- a. Lingkungan Pengendalian memiliki 5 (lima) pertanyaan, dengan 2 (dua) pertanyaan yang memiliki jawaban tidak (kelemahan) dan dengan 3 (tiga) pertanyaan yang memiliki jawaban ya (kekuatan). Maka dalam pengendalian internal pada Lingkungan Pengendalian memiliki kelemahan yaitu pada penempatan karyawan yang tidak sesuai dengan keterampilan, keahlian, dan pendidikan yang dimiliki, serta memiliki kelemahan pada setiap keputusan yang diambil tidak melibatkan karyawan, menunjukkan kelemahan manajemen di RM Bumi Aki Bogor.
- b. Pengendalian Resiko memiliki 3 (tiga) pertanyaan, dengan 2 (dua) pertanyaan yang memiliki jawaban tidak (kelemahan) dan dengan 1 (satu) pertanyaan yang memiliki jawaban ya (kekuatan). Maka dalam pengendalian internal pada Pengendalian Resiko memiliki kelemahan yaitu tidak menetapkan resiko sebagai bagian dari pelaksanaan pengendalian, dan tidak menetapkan resiko apabila tindakan perbaikan gagal dilakukan.
- c. Prosedur pengendalian memiliki 3 (tiga) pertanyaan, dengan semua memiliki jawaban ya (kekuatan). Maka RM Bumi Aki Bogor telah menerapkan prosedur pengendalian dengan sempurna.
- d. Pemantauan Pengendalian memiliki 4 (empat) pertanyaan, dengan memiliki 2 (dua) pertanyaan yang memiliki jawaban tidak (kelemahan), dan dengan 2 (dua) pertanyaan yang memiliki jawaban ya (kekuatan). Maka dalam

pengendalian internal pada Pemantauan Pengendalian memiliki kelemahan yaitu Laporan Inventory bahan baku yang tidak dievaluasi oleh Pimpinan Storekeeper, dan tidak ada langkah perbaikan terhadap kejadian yang tidak baik.

- e. Informasi dan Komunikasi memiliki 3 (tiga) pertanyaan, dengan memiliki jawaban ya (kekuatan). Maka RM Bumi Aki Bogor telah menerapkan system informasi dan komunikasi yang sempurna.

### 4.3 Kondisi dan Praktek Harga Pokok Penjualan pada Biaya Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor.

Harga Pokok Penjualan yang akan diteliti hanya sebanyak 13 item bahan baku yaitu bahan baku Pareto atau bahan baku yang mempunyai produktivitas tinggi dan berpotensi mendatangkan profit atau keuntungan. Bahan baku tersebut adalah Ikan Gurame ukuran 600 gram, Ikan Gurame ukuran 700 gram, Ikan Nila, Buntut Sapi, Daging Kambing, Ayam Kampung, Ayam Potong, Ayam Utuh, Ayam Sate, Daging Sapi (topside), Beras, Cumi dan Udang. Berikut table perhitungan Harga Pokok Penjualan pada Biaya Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor:

*Tabel 4. 3 Harga Pokok Penjualan Bahan Baku Pareto RM Bumi Aki Bogor*

No	Nama Bahan Baku	Persediaan Awal (Qty)	Pembelian (Qty)	Persediaan Akhir (Qty)	Hpp / Pemakaian	Nilai Hpp	Total Nilai Hpp
1	Ikan Gurame 600 gram	47.4 kg	1.658,12 kg	171 kg	1.534,52 kg	40.500	62.148.060
2	Ikan Gurame 700 gram	0	55.3 kg	0	55.3 kg	39.500	2.184.350
3	Ikan Nila	8.5 kg	181.8 kg	0	190.3 kg	40.300	7.669.090
4	Buntut Sapi	25.4 kg	306.9 kg	70 kg	262.3 kg	117.000	30.689.100
5	Daging Kambing	27.26 kg	590.65 kg	75.2 kg	542.1 kg	125.000	67.838.750
6	Ayam Kampung	305 potong	8.220 potong	880 potong	7.645 potong	8.625	65.938.125
7	Ayam Potong	4.7 kg	40 kg	2 kg	42.7 kg	33.000	1.409.100
8	Ayam Utuh	1 kg	49 kg	5.5 kg	44.5 kg	34.000	1.513.000
9	Ayam Sate	2.75 kg	454 kg	35 kg	421.75 kg	39.000	16.448.250



10	Daging Sapi (Topside)	7.38 kg	205.36 kg	24.9 kg	187.84 kg	108.000	20.286.720
11	Beras Putih	105 kg	3000 kg	478 kg	2.627 kg	15.000	39.405.000
12	Cumi	1.2 kg	69 kg	3.9 kg	66.3 kg	117.000	7.757.100
13	Udang	1.5 kg	99.4 kg	5.5 kg	95.4 kg	137.500	13.117.500
Total Harga Pokok Penjualan Bahan Baku Pareto							336,404,145

Sumber: Data diolah, Des 2023

#### 4.4 Analisis Data Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor.

Sistem pencatatan persediaan terbagi menjadi dua yaitu persediaan perpetual dan persediaan periodic. Menurut Soemarso (2004:452) dalam system persediaan perpetual perusahaan akan mencatat setiap mutasi yang terjadi pada persediaan barangnya. Jadi akun persediaan akan selalu menunjukkan nilai persediaan pada setiap saat. Pencatatan secara perpetual berguna untuk menyediakan laporan bulanan, kuartalan ataupun laporan interim, dimana perusahaan dapat langsung menentukan jumlah dan harga pokok persediaan yang dimilikinya tanpa harus menghitung persediaan fisik terlebih dahulu.

Jumlah persediaan biasanya dinilai dalam bentuk uang. Untuk mengadakan penilaian persediaan, dikenal beberapa cara menurut Manullang (2005:73), yaitu:

- 1) First In First Out (FIFO): menurut metode ini barang yang mula – mula dibeli akan digunakan terlebih dahulu, baik dalam proses produksi atau untuk dijual kembali.
- 2) Last In First Out (LIFO): Metode ini menggunakan barang yang paling akhir dibeli untuk dijual atau digunakan dalam proses produksi.
- 3) Weight Average (WA): Metode ini adalah metode rata – rata yang digunakan dalam menghitung persediaan dalam system periodic.
- 4) Moving Average (MA): Metode moving average dan weight average disebut juga metode rata – rata. Perbedaanya hanya pada penggunaan system pencatatan persediaan. Pencatatan secara periodic digunakan dalam metode weight average dan pencatatan secara perpetual digunakan dalam metode moving average.

Ada sejumlah langkah penting dalam membuat laporan stok barang untuk memastikan data stok selalu akurat, memudahkan pelacakan, dan membantu pengambilan keputusan yang lebih efektif, berikut langkah – langkah tersebut:

1. Pilih periode laporan, ini adalah langkah pertama dalam membuat laporan stok barang. Periode ini bisa harian, mingguan, bulanan, atau tahunan. Pemilihan periode yang tepat sangat mempengaruhi relevansi data dalam laporan,

sehingga penting untuk menyesuaikan periode ini dengan siklus dan kebutuhan analisis stok.

2. Kumpulkan data persediaan, data ini meliputi jumlah barang, lokasi penyimpanan, informasi pemasok, atau informasi relevan lainnya. Pengumpulan data yang akurat dan terperinci sangat penting untuk memastikan laporan stok yang dibuat berkualitas.
3. Hitung persediaan awal periode, mencakup jumlah total barang yang tersedia di gusang sebelum periode laporan dimulai. Angka ini akan menjadi dasar perhitungan pergerakan stok selama periode tersebut.
4. Catat barang masuk dan Keluar selama periode laporan, barang masuk bisa saja berasal dari pembelian atau pengambilan, sementara barang keluar bisa karena penjualan atau kerusakan. Pencatatan yang akurat akan membantu analisis aliran barang dan manajemen gudang.
5. Hitung persediaan akhir periode, proses ini melibatkan pengecekan fisik stok dan membandingkannya dengan catatan. Biasanya tim manajemen gudang meluangkan waktu khusus untuk melakukan stock opname untuk memastikan persediaan akhir sesuai dengan catatan. Persediaan akhir ini penting untuk mengetahui jumlah stock yang tersedia untuk periode berikutnya.
6. Hitung nilai total persediaan, ini bisa dilakukan dengan mengalikan jumlah unit dengan harga per unit. Penilaian ini membantu anda dalam mengerti nilai aset yang dimiliki dan untuk keperluan akuntansi.
7. Review Ulang dan Validasi adalah langkah terakhir yang harus dilakukan. Langkah ini diperlukan untuk memastikan tidak ada kesalahan dalam laporan dan semua informasi yang disajikan sudah akurat. Validasi bisa melibatkan pengecekan silang data dengan dokumen lain seperti faktur atau catatan pembelian.

Pada langkah – langkah membuat laporan stok bahan baku diatas, menjadi acuan dalam meneliti, yang akan dibandingkan pada data penjualan yang terjadi pada periode yang sama pada laporan stock bahan baku. Jika terjadi ketidaksesuaian dalam kuantiti maka terjadi kelemahan pada perusahaan dalam menjalankan pengendalian internal.

Berdasarkan point 4 (empat) diatas, analisis data dilanjutkan pada perbandingan antara kolom Pemakaian pada table 4.8 dengan Data Penjualan dan Data Kerusakan Bahan Baku. Dimana selisih tersebut menunjukkan Laporan Inventory atau Pengelolaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor memiliki kelemahan dalam Sistem Pengendalian Internal. Berikut table rekap perbandingan penjualan dan stock keluar yang terjadi pada periode Desember 2023:

*Tabel 4. 4 Rekap Perbandingan Stock Keluar dan Penjualan*

No	Nama Bahan Baku	Unit	Stock Keluar (qty)	Penjualan (qty)	Selisih	Nilai	Total Selisih
1	Ikan Gurame 600 gram	Kg	1.534,5 2 kg	1.063,8 kg	470,72 kg	40.500	19.064.160
2	Ikan Gurame 700 gram	Kg	55.3 kg	683.9 kg	(628.6) kg	39.500	(24.829.700)
3	Ikan Nila	Kg	190.3 kg	173.5 kg	16.8 kg	40.300	677.040
4	Buntut Sapi	Kg	262.3 kg	223.5 kg	38.8 kg	117.000	4.539.600
5	Daging Kambing	Kg	542.1 kg	335,55 kg	206.55 kg	125.000	25.818.750
6	Ayam Kampung	Potong	7.645 potong	7.506 potong	139 potong	8.625	1.198.875
7	Ayam Potong	Kg	42.7 kg	41.4 kg	1.3 kg	33.000	42.900
8	Ayam Utuh	Kg	44.5 kg	41.31 kg	3.2 kg	34.000	108.800
9	Ayam Sate	Kg	421.75 kg	311.3 kg	110.45 kg	39.000	4.307.550
10	Daging Sapi (Topside)	Kg	187.84 kg	357.1 kg	(169.26 ) kg	108.000	(18.280.080)
11	Beras Putih	Kg	2.627 kg	2.834 kg	(207) kg	15.000	(3.105.000)
12	Cumi	Kg	66.3 kg	45.6 kg	20.7 kg	117.000	2.421.900
13	Udang	Kg	95.4 kg	48.1 kg	47.3 kg	137.500	6.503.750
Total nilai selisih bahan baku							64.683.325
Total nilai selisih lebih bahan baku							(46.214.780)
Total keseluruhan							18.468.545

Sumber: Data Desember 2023

Berikut lampiran uraian penjualan periode Desember 2023, pada Bahan Baku Pareto di RM Bumi Aki Bogor:

Tabel 4. 5 Penjualan Ikan Gurame 600 gram dan 700 gram

Item : GURAME						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM	Total Pemakaian			
GURAME ASAM MANIS	340	600	204.000.00		Ukuran 600 +Buffet	1773
GURAME BAKAR BESAR	714	700	499.800.00		Ukuran 700 + Buffet	977
GURAME COBEK BKR BESAR	123	700	86.100.00		Total	2750
GURAME COBEK GRG BESAR	36	700	25.200.00			
GURAME COBEK GRG KECIL	127	600	76.200.00		Konversi Gramasi	
GURAME GORENG BESAR	104	700	72.800.00		Ukuran 600 +Buffet	1.063.800
GURAME GORENG KECIL	549	600	329.400.00		Ukuran 700 + Buffet	683.900
GURAME MAKCOMBRANG	455	600	273.000.00		Total	1.747.700
SOP GURAME	93	600	55.800.00		Kg	1747.7
<b>Grand Total</b>	<b>2541</b>		<b>1.622.300.00</b>			

Tabel 4. 6 Penjualan Ikan Nila

Item : IKAN NILA						
Row Labels	Sum of Qty					
IKAN NILA BAKAR	105	500	52.500.00		Alacarte	347
IKAN NILA COBEK BAKAR	33	500	16.500.00		Buffet	
IKAN NILA COBEK GORENG	28	500	14.000.00		Total	347
IKAN NILA GORENG	48	500	24.000.00			
PECAK NILA MERAH	68	500	34.000.00		Konversi Gramasi @ 500 gram	173500
SOP IKAN NILA	65	500	32.500.00		Kg	173.5
<b>Grand Total</b>	<b>347</b>		<b>173.500.00</b>			

Tabel 4. 7 Penjualan Buntut Sapi

Item : BUNTUT						
Row Labels	Sum of Qty					
SOP BUNTUT BKR	117	200	23.400.00		Alacarte	894
SOP BUNTUT GR	23	200	4.600.00		Total	894
SOP BUNTUT SP	754	200	150.800.00		Konversi @ 250 gram	223500
<b>Grand Total</b>	<b>894</b>		<b>178.800.00</b>		Kg	223.5

Tabel 4. 8 Penjualan Daging Kambing

Item : KAMBING						
Row Labels	Sum of Qty					
GULE KAMBING	126	200	25.200.00		Alacarte	296.350.00
KAMBING BAKAR	122	300	36.600.00		Buffet	39200
NASI GORENG KAMBING	145	30	4.350.00		Total	335.550.00
NASI GORENG KAMBING+PETE	26	30	780.00			
SATE DAGING KAMBING	34	200	6.800.00		Konversi Kg	335.55
SATE KAMBING LEMAK	682.5	200	136.500.00			
SOP KAMBING	367	200	73.400.00			
TONGSENG KAMBING	212	60	12.720.00			
<b>Grand Total</b>	<b>1714.5</b>		<b>296.350.00</b>			

Tabel 4. 9 Penjualan Ayam Kampung

Item : AYAM KAMPUNG						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
AYAM KP BKR DADA	645	1	645.00		Alacarte	7.421.00
AYAM KP BKR PAHA	540	1	540.00		Buffet	85
AYAM KP GORENG DADA	754	1	754.00			
AYAM KP GORENG PAHA	854	1	854.00			
AYAM PENYET	319	1	319.00			
NASI LIWET AYAM KP P1	432	2	864.00			
NASI LIWET AYAM KP P2	282	4	1.128.00			
NASI LIWET AYAM KP P3	171	6	1.026.00			
PAKET NASI TIMBEL AYAM	1024	1	1.024.00			
SOP AYAM KP	267	1	267.00			
<b>Grand Total</b>	<b>5288</b>		<b>7.421.00</b>		Total	7.506.00

Tabel 4. 10 Penjualan Ayam Potong

Item : AYAM POTONG						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
NASI GORENG SP	404	100	40400		Alacarte	404
Grand Total	404				Total	41.4

Tabel 4. 11 Penjualan Ayam Utuh

Item : AYAM UTUH						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
AYAM GR MENTEGA	86	250	21500		Alacarte	35.940.00
CAPCAY GRG	150	30	4500		Buffet	5.370.00
CAPCAY KUAH	33	30	990		Total	41.310.00
FUYUNGHAI	179	50	8950		Konversi kg	41.31
Total	448		35940			

Tabel 4. 12 Penjualan Ayam Sate

Item : AYAM SATE						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
SATE AYAM	1528.5	190	290415		Alacarte	300315
TONGSENG AYAM	165	60	9900		Buffet	11020
Total	1693.5		300315		Total	311335
					Konversi Kg	311.335

Tabel 4. 13 Penjualan Daging Sapi (Topside)

Item : TOPSIDE						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
EMPAL GEPUK	1686	77	129822		Alacarte	325325
NASI LIWET EMPAL KP P1	133	154	20482		Buffet	31870
NASI LIWET EMPAL KP P2	385	308	118580		Total	357195
NASI LIWET EMPAL KP P3	46	462	21252		konversi Kg	357.195
PAKET NASI TIMBEL EMPAL	457	77	35189			
Grand Total	2707		325325			

Tabel 4. 14 Penjualan Beras Putih

Item : BERAS						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
NASI GORENG IKAN ASIN	73	200	14600		Alacarte	2693880.5
NASI GORENG KAMBING	145	200	29000		Buffet	140125
NASI GORENG KAMBING+PETE	26	200	5200		Total	2834005.5
NASI GORENG KAMPUNG	240	200	48000		Konversi Kg	2,834.01
NASI GORENG PETE	45	200	9000		Rekap	
NASI GORENG SP	404	200	80800		NP	11107.5
NASI LIWET AYAM KP P1	432	336	145152		NT	1556
NASI LIWET AYAM KP P2	282	672	189504		NL	6788.5
NASI LIWET AYAM KP P3	171	1008	172368		NTO	325
NASI LIWET BIASA	1688.5	168	283668			
NASI LIWET EMPAL KP P1	133	336	44688			
NASI LIWET EMPAL KP P2	385	672	258720			
NASI LIWET EMPAL KP P3	46	1008	46368			
NASI PUTIH	9053.5	125	1131687.5			
NASI TIMBEL BIASA	110	125	13750			
NASI TUTUG ONCOM	325	125	40625			
PAKET NASI TIMBEL AYAM	989	125	123625			
PAKET NASI TIMBEL EMPAL	457	125	57125			
Grand Total	15005		2693880.5			

Tabel 4. 15 Penjualan Cumi

Item : CUMI						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
CUMI GR TEPUNG	448	100	44800		Alacarte	45600
CUMI LADA GARAM	8	100	800		Total	45600
Grand Total	456		45600		Konversi Kg	45.6

Tabel 4. 16 Penjualan Udang

Item : UDANG HITAM						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
UDANG GR TEPUNG	227	100	22700		Alacarte	48100
UDANG SAMBAL ANDALIMAN	254	100	25400		Total	48100
<b>Grand Total</b>	<b>481</b>		<b>48100</b>		Konversi Kg	<b>48.1</b>

Selain data Perbandingan diatas pada teori pencatatan laporan inventory point 4 (empat), pencatatan perlu di cek dengan bahan baku rusak atau waste. Berikut uraian bahan baku rusak atau waste yang terjadi pada Bahan Baku Pareto di RM Bumi Aki Bogor periode Desember 2023:

Tabel 4. 17 Data Bahan Baku Rusak

No	Nama Bahan Baku	Unit	Bahan Baku Rusak (Qty)	Nilai	Total Nilai Bahan Baku Rusak
1	Ikan Gurame 600 gram	Kg	0	40.500	0
2	Ikan Gurame 700 gram	Kg	0	39.500	0
3	Ikan Nila	Kg	0	40.300	0
4	Buntut Sapi	Kg	1.6 kg	117.000	187.200
5	Daging Kambing	Kg	0.8 kg	125.000	100.000
6	Ayam Kampung	Potong	20 potong	8.625	172.500
7	Ayam Potong	Kg	0.8 kg	33.000	26.400
8	Ayam Utuh	Kg	0	34.000	0
9	Ayam Sate	Kg	0	39.000	0
10	Daging Sapi (Topside)	Kg	0.38 kg	108.000	41.040
11	Beras Putih	Kg	0	15.000	0
12	Cumi	Kg	0	117.000	0
13	Udang	Kg	0	137.500	0
Total Nilai Bahan Baku Rusak					527.140

Sumber : Data Desember, 2023

Tabel 4. 18 Data Bahan Baku Limbah

No	Nama Bahan Baku	Unit	Limbah / Waste (Qty)	Nilai	Total Nilai Bahan Baku Limbah
1	Ikan Gurame 600 gram	Kg	184 kg	40.500	7.452.000

2	Ikan Gurame 700 gram	Kg	0	39.500	0
3	Ikan Nila	Kg	23 kg	40.300	926.900
4	Buntut Sapi	Kg	12 kg	117.000	1.404.000
5	Daging Kambing	Kg	42 kg	125.000	5.250.000
6	Ayam Kampung	Potong	0	8.625	0
7	Ayam Potong	Kg	0	33.000	0
8	Ayam Utuh	Kg	7 kg	34.000	238.000
9	Ayam Sate	Kg	71 kg	39.000	2.769.000
10	Daging Sapi (Topside)	Kg	0	108.000	0
11	Beras Putih	Kg	0	15.000	0
12	Cumi	Kg	24 kg	117.000	2.808.000
13	Udang	Kg	42 kg	137.500	5.775.000
Total nilai bahan baku Limbah					26.622.900

*Sumber: Data Desember, 2023*

Jika kita lihat data diatas menunjukkan Laporan Inventory Bahan Baku pada RM Bumi Aki Bogor memiliki kelemahan, dikarenakan masih terjadinya total selisih bahan baku baik selisih kurang ataupun selisih lebih bahan baku.

#### **4.5 Pembahasan dan Hasil Penelitian Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor.**

4.5.1 Mengetahui penerapan system pengendalian internal yang selama ini dilakukan di RM Bumi Aki Bogor.

Pada tujuan penelitian yang pertama yaitu ingin mengetahui penerapan system pengendalian Internal yang dilakukan di RM Bumi Aki Bogor. Tujuan ini dilakukan karena pada RM Bumi Aki Bogor selama 3 (tiga) tahun belakang ini mengalami presentase Harga Pokok Penjualan yang tinggi atau melebihi target yang telah ditetapkan oleh Perusahaan.

Berdasarkan teori dari *Committee of Sponsoring Organizations of the Treatway Commission (COSO)* memperkenalkan adanya lima komponen pengendalian intern yang meliputi Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*), Penilaian Risiko (*Risk Assesment*), Aktivitas Pengendalian (*Control Procedure*), Pemantauan (*Monitoring*), serta Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*). Berikut penjelasannya:

- 1) Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*) adalah Lingkungan pengendalian perusahaan mencakup sikap para manajemen dan karyawan terhadap pentingnya pengendalian yang ada di organisasi tersebut. Salah satu faktor yang berpengaruh terhadap lingkungan pengendalian adalah filosofi manajemen (manajemen tunggal dalam persekutuan atau manajemen bersama dalam perseroan) dan gaya operasi manajemen (manajemen yang progresif atau yang konservatif), struktur organisasi (terpusat atau terdesentralisasi) serta praktik kepersonaliaan. Lingkungan pengendalian ini amat penting karena menjadi dasar keefektifan unsur-unsur pengendalian intern yang lain.
- 2) Penilaian Risiko (*Risk Assessment*), semua organisasi memiliki risiko, dalam kondisi apapun yang namanya risiko pasti ada dalam suatu aktivitas, baik aktivitas yang berkaitan dengan bisnis (*profit dan non profit*) maupun non bisnis. Suatu risiko yang telah diidentifikasi dapat di analisis dan evaluasi sehingga dapat di perkirakan intensitas dan tindakan yang dapat meminimalkannya.
- 3) Prosedur Pengendalian (*Control Activities*) adalah Prosedur pengendalian ditetapkan untuk menstandarisasi proses kerja sehingga menjamin tercapainya tujuan perusahaan dan mencegah atau mendeteksi terjadinya ketidakberesan dan kesalahan.
- 4) Pemantauan (*Monitoring*) adalah Pemantauan terhadap sistem pengendalian intern akan menemukan kekurangan serta meningkatkan efektivitas pengendalian. Pengendalian intern dapat di monitor dengan baik dengan cara penilaian khusus atau sejalan dengan usaha manajemen. Usaha pemantauan yang terakhir dapat dilakukan dengan cara mengamati perilaku karyawan atau tanda-tanda peringatan yang diberikan oleh sistem akuntansi. Penilaian secara khusus biasanya dilakukan secara berkala saat terjadi perubahan pokok dalam strategi manajemen senior, struktur korporasi atau kegiatan usaha. Pada perusahaan besar, auditor internal adalah pihak yang bertanggung jawab atas pemantauan sistem pengendalian intern. Auditor independen juga sering melakukan penilaian atas pengendalian intern sebagai bagian dari audit atas laporan keuangan.
- 5) Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*) yang penting dari pengendalian intern perusahaan. Informasi tentang lingkungan pengendalian, penilaian risiko, prosedur pengendalian dan monitoring diperlukan oleh manajemen Winnebago pedoman operasional dan menjamin ketaatan dengan pelaporan hukum dan peraturan-peraturan yang berlaku pada perusahaan.

Berdasarkan teori di atas peneliti menggunakan 5 (lima) komponen di atas dalam proses penelitiannya, berikut hasil penelitian tersebut:

1. Lingkungan Pengendalian



- A. Apakah perusahaan menetapkan Visi dan Misi yang menjadi pedoman perusahaan?
  - B. Apakah terdapat struktur organisasi yang menggambarkan garis wewenang dan tanggungjawab yang jelas?
  - C. Apakah terdapat Jobdesk yang jelas mengenai wewenang dan tanggungjawab setiap posisi dalam perusahaan?
  - D. Apakah penempatan karyawan baru berdasarkan keterampilan, keahlian, dan pendidikan yang dimiliki?
  - E. Apakah dalam pengambilan keputusan melibatkan para karyawan?
2. Penilaian Resiko
- A. Apakah manajemen menetapkan resiko sebagai bagian dari pelaksanaan pengendalian?
  - B. Apakah manajemen menetapkan resiko apabila tindakan perbaikan gagal dilakukan?
  - C. Apakah batas maksimum dan minimum dalam pemesanan bahan baku telah ditaati?
3. Prosedur Pengendalian
- A. Apakah proses penerimaan bahan baku telah dilakukan berdasarkan standard kualitas perusahaan telah ditaati?
  - B. Apakah proses pengeluaran bahan baku dari Gudang telah dilakukan berdasarkan standar operasional prosedur telah ditaati?
  - C. Apakah proses Stok Opname disaksikan dan di buktikan dari storekeeper kepada pimpinan storekeeper?
4. Pemantauan
- A. Apakah kegiatan penerimaan bahan baku dilaporkan kedalam laporan penerimaan bahan baku kepada pimpinan storekeeper?
  - B. Apakah kegiatan Stok Opname dilaporkan kepada pimpinan storekeeper?
  - C. Apakah hasil laporan inventory bahan baku selalu dievaluasi oleh Pimpinan Storekeeper?
  - D. Apakah selalu ada langkah perbaikan terhadap kejadian yang tidak baik pada setiap harinya?
5. Informasi dan Komunikasi
- A. Apakah setiap kegiatan penerimaan bahan baku telah disetujui oleh Pimpinan storekeeper?
  - B. Apakah setiap kegiatan pengeluaran bahan baku telah disetujui oleh pimpinan storekeeper?
  - C. Apakah Laporan Inventory Bahan Baku dilaporkan setiap hari kepada pimpinan storekeeper?

Dengan hasil penelitian terkait Sistem Pengendalian Internal adalah sebagai berikut:

- 1) Lingkungan pengendalian: memiliki kelemahan yaitu pada penempatan karyawan yang tidak sesuai dengan keterampilan, keahlian, dan pendidikan yang dimiliki, serta memiliki kelemahan pada setiap keputusan yang diambil tidak melibatkan karyawan, menunjukkan kelemahan manajemen di RM Bumi Aki Bogor.
- 2) Penilaian Resiko: memiliki kelemahan yaitu tidak menetapkan resiko sebagai bagian dari pelaksanaan pengendalian, dan tidak menetapkan resiko apabila tindakan perbaikan gagal dilakukan.
- 3) Prosedur pengendalian: telah dilakukan dengan sempurna.
- 4) Pemantauan: memiliki kelemahan yaitu Laporan Inventory bahan baku yang tidak dievaluasi oleh Pimpinan Storekeeper, dan tidak ada langkah perbaikan terhadap kejadian yang tidak baik.
- 5) Informasi dan Komunikasi: telah dilakukan dengan sempurna.

#### 4.5.2 Mengetahui Harga Pokok Penjualan di RM Bumi Aki Bogor

Pada tujuan penelitian yang kedua yaitu ingin mengetahui Harga Pokok Penjualan pada Bahan Baku yang terjadi di RM Bumi Aki Bogor. Tujuan ini dipilih karena berdasarkan data di RM Bumi Aki Bogor menunjukkan bahwa Harga Pokok Penjualan yang melebihi target presentase yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dengan sample bahan baku pareto atau bahan baku yang memiliki produktivitas tinggi atas penjualan yang terjadi selama bulan Desember 2023, maka dipilihlah 13 (tiga belas) bahan baku diantaranya adalah Ikan Gurame ukuran 600 gram, Ikan Gurame ukuran 700 gram, Ikan Nila, Buntut Sapi, Daging Kambing, Ayam Kampung, Ayam Potong, Ayam Utuh, Ayam Sate, Daging Sapi (topside), Beras, Cumi dan Udang.

Dengan teori pada Bab 2 (dua) yaitu Menurut buku Siswa Ekonomi Peminatan Ilmu – ilmu Sosial untuk Siswa SMA/MA kelas XII oleh Basuki Darsono, HPP merupakan saldo awal persediaan dan harga pokok barang yang dibeli dikurangi jumlah persediaan akhir dalam suatu periode tertentu. Perhitungan Hpp melibatkan semua biaya produksi, termasuk upah tenaga kerja langsung, bahan – bahan tambahan, dan biaya lainnya yang terkait proses produksi. Cara menghitung Harga Pokok Penjualan terdiri dari empat tahap, berikut caranya:

1. Tahap 1 Menghitung Biaya Bahan Baku: biaya bahan baku dihitung dengan menjumlahkan saldo awal bahan baku dan pembelian bahan baku, kemudian di kurangi saldo akhir bahan baku.

$\text{Biaya Bahan baku} = \text{Saldo awal bahan baku} + \text{Pembelian bahan baku} - \text{Saldo akhir bahan baku.}$
---

2. Tahap 2 Menghitung Biaya Produksi: Biaya produksi dihitung dengan menjumlahkan ketiga komponen biaya Hpp pertama (Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead produksi).

$$\text{Biaya produksi} = \text{Biaya bahan baku} + \text{Biaya tenaga kerja langsung} + \text{biaya overhead produksi.}$$

3. Tahap 3 Menentukan Harga Pokok Produksi: Harga Pokok Produksi dihitung dengan menjumlahkan biaya produksi dan saldo awal persediaan barang, kemudian dikurangi saldo akhir persediaan barang.

$$\text{Harga Pokok Produksi} = \text{Total biaya produksi} + \text{Saldo awal persediaan barang} - \text{Saldo akhir persediaan barang.}$$

4. Tahap 4 Menghitung Harga Pokok Penjualan: Hpp dihitung dengan menjumlahkan Harga Pokok Produksi dan persediaan awal, kemudian dikurangi persediaan barang akhir.

$$\text{Harga Pokok Penjualan (Hpp)} = \text{Harga Pokok Produksi} + \text{Persediaan barang awal} - \text{persediaan barang akhir.}$$

Pada teori diatas penulis menganalisis Harga Pokok Penjualan hanya pada tahap satu saja, karena hanya ingin mengetahui biaya bahan baku, serta hanya menghitung sampel 13 (tiga belas) bahan baku yang sudah diuraikan diatas. Pada perhitungan Harga pokok penjualan penulis mengetahui kelebihan Harga Pokok Penjualan pada “table 4.9 Rekap Perbandingan Stock Keluar dan Penjualan”. Berikut tabel rekap hasil analisis data:

*Tabel 4. 19 Rekap Hasil Analisis Data HPP*

No	Keterangan	Total Nilai	%tase kontribusi
1	Harga Pokok Penjualan periode Desember 2023	336,404,145	100%
2	Nilai Selisih Bahan Baku periode Desember 2023	64.683.325	19.22%
	- Nilai selisih dari Bahan Baku Rusak	527.140	0.81%
	- Nilai selisih dari Bahan Baku Limbah	26.622.900	41.15%
	- Nilai selisih tidak diketahui (Nilai selisih – nilai selisih rusak – nilai selisih limbah)	37.533.285	58.02%

Sumber : Data, Desember 2023

Jika kita lihat dari table diatas nilai selisih kurang mengisi HPP sebesar 19.22% yang di kontribusi oleh Bahan Baku rusak 0.81%, Bahan baku Limbah 41.15%, dan Nilai selisih tidak diketahui sebesar 58.02%.

Pada hasil analisis ini penulis hanya mencari bahan baku yang selisih kurang saja, walaupun pada pencatatan adanya bahan baku yang mengalami selisih lebih. Hal ini menunjukkan kelemahan management gudang pada pencatatannya.

#### 4.5.3 Mengetahui penerapan system Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Bahan Baku di RM Bumi Aki Bogor.

Berdasarkan hasil analisis diatas pada system pengendalian internal yang berjalan di RM Bumi Aki Bogor menunjukkan ada beberapa kelemahan diantaranya:

- 1) Pada penempatan karyawan yang tidak sesuai dengan keterampilan, keahlian, dan pendidikan yang dimiliki.
- 2) Pada setiap keputusan yang diambil tidak melibatkan karyawan, menunjukan kelemahan manajemen di RM Bumi Aki Bogor.
- 3) Tidak menetapkan resiko sebagai bagian dari pelaksanaan pengendalian.
- 4) Tidak menetapkan resiko apabila tindakan perbaikan gagal dilakukan.
- 5) Laporan Inventory bahan baku yang tidak dievaluasi oleh Pimpinan Storekeeper.
- 6) Tidak ada langkah perbaikan terhadap kejadian yang tidak baik.

Berdasarkan hasil penelitian dari Harga Pokok Penjualan sebesar Rp 336,404,145 menyatakan adanya selisih kurang sebesar 19.22%, dengan dikontribusi pada bahan baku rusak sebesar 0.81%, bahan baku limbah sebesar 41.15%, dan bahan baku tidak diketahui atau hilang sebesar 58.02%.

Dari dua variable diatas sangat mempengaruhi pada pengelolaan bahan baku. Jika kita lihat dari system pengendalian yang memiliki 6 (enam) kelemahan. Dengan posisi kerja yang tidak sesuai, laporan inventory yang tidak di evaluasi dan tidak ada langkah perbaikan terhadap kejadian yang tidak baik menghasilkan Harga Pokok Penjualan yang memiliki selisih sebesar 19,22% dari Harga Pokok Penjualan.

Selain itu terjadinya selisih kurang sebesar Rp 64.683.325,- dan selisih lebih sebesar (Rp 46.214.780). Menunjukan proses pencatatan pada Laporan Inventory atau Pengelolaan Bahan Baku yang sangat lemah.

## **BAB V.**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

Berdasarkan hasil dari analisa dan pembahasan yang telah dijelaskan di BAB sebelumnya, maka dapat disimpulkan dari penelitian ini adalah:

- 1) Dari hasil penelitian Sistem Pengendalian Internal RM Bumi Aki Bogor memiliki kelemahan pada Lingkungan Pengendalian yang tidak menempatkan karyawan yang sesuai dengan keterampilan, keahlian dan pendidikan yang dimiliki dan setiap pengambilan keputusan tidak melibatkan karyawan yang berarti menunjukkan kelemahan manajemen di RM Bumi Aki Bogor. Selain itu pada Penilaian Resiko RM Bumi Aki memiliki kelemahan yaitu tidak menetapkan resiko sebagai bagian dari pelaksanaan pengendalian dan tidak menetapkan resiko apabila tindakan perbaikan gagal dilakukan. Dan pada proses Pemantauan juga memiliki kelemahan yaitu pada setiap Laporan Inventory Bahan Baku yang tidak dievaluasi oleh Pimpinan Storekeeper, dan tidak adanya langkah perbaikan terhadap kejadian yang tidak baik di RM Bumi Aki Bogor.
- 2) Hasil penelitian Harga Pokok Penjualan di RM Bumi Aki Bogor, yaitu pada sampel Bahan Baku Pareto (13 Bahan Baku) mengeluarkan Harga Pokok Pendapatan sebesar Rp 336.404.145,- yang telah diteliti lebih lanjut terdapat selisih dari Penjualan sebesar Rp 64.683.325,- dan total selisih lebih dari Penjualan sebesar Rp 46.214.780,-. Jumlah selisih hasil dalam penelitian menunjukkan kelemahan RM Bumi Aki Bogor dalam mengeluarkan Biaya Bahan Baku.
- 3) Hasil penelitian pada penerapan sistem pengendalian dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Bahan Baku di RM Bumi Aki adalah terlihat pada hasil Harga Pokok Penjualan yang menyatakan adanya selisih kurang sebanyak 19.22% yang didalamnya memiliki bahan baku rusak sebanyak 0.81% dari total selisih kurang, bahan baku limbah 41.15% dari total selisih kurang serta adanya nilai selisih yang tidak diketahui sebanyak 58.02% dari total selisih kurang. Yang menunjukkan pengaruh terhadap laporan inventory atau pengelolaan persediaan bahan baku yang lemah di RM Bumi Aki Bogor.

#### **5.2 Saran**

- 1) Untuk Kegunaan Perusahaan
  - a. Saran terkait Sistem Pengendalian Internal yaitu RM Bumi Aki dapat menempatkan karyawan sesuai dengan keahlian, keterampilan dan

pendidikan yang dimiliki karyawan tersebut, menyempurnakan Standard Operasional Prosedur dalam Pelaksanaan Pengendalian dan Tindak Perbaikan yang gagal terkait penilaian resiko, serta Standard Operasional Prosedur dalam pemantauan laporan inventory yang harus di evaluasi oleh Pimpinan Storekeeper.

- b. Saran terkait Harga Pokok Penjualan yaitu Biaya Bahan Baku disesuaikan kembali dengan kebutuhan penjualan, sehingga dapat meminimalisir angka selisih kurang pada bahan baku yang telah diuraikan pada pembahasan.
- c. Saran terkait Penerapan Sistem Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan pada Pengelolaan Persediaan Bahan Baku yaitu Sistem Pengendalian Internal dapat berjalan jika Sumber Daya Manusia yang menjalankan sesuai dengan keahliannya, serta pendidikannya. Pengelolaan Bahan Baku dapat dipantau oleh atasan storekeeper agar persediaan bahan baku tetap terjaga, sehingga tidak adanya selisih kurang, selisih lebih, bahkan nilai selisih tidak diketahui tidak ada alias pada pelaporan inventory atau pengelolaan bahan baku dapat balance antara Stock Keluar dan Penjualan.

## 2) Untuk Kegunaan Akademik

Penelitian ini memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan dibidang Ekonomi Akuntansi pada umumnya dan khususnya mengenai Akuntansi Manajemen, bahwa Sistem Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan sangat mempengaruhi terhadap Sistem Pengelolaan Bahan Baku. Jika pengendalian internal tidak dilakukan akan berdampak pada Pengelolaan Bahan Baku yang tidak baik.

- 3) Saran untuk dilakukannya penelitian lanjutan yang dapat mengurangi keterbatasan penelitian pada periode yang terbatas, serta jumlah unit analisis sehingga dapat diperoleh hasil penelitian lebih baik. Penelitian dapat dilanjutkan dengan Sistem Pengendalian Internal dan Harga Pokok Penjualan terhadap Pengelolaan Persediaan Bahan Baku dengan *Method Ree Order Point*.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdi, H. (2022). Laba adalah Keuntungan dari Kegiatan Bisnis, Pahami Pengertian, Jenis, dan Unsurnya. <https://www.liputan6.com/hot/read/5069419/laba-adalah-keuntungan-dari-kegiatan-bisnis-pahami-pengertian-jenis-dan-unsurnya?page=3>.
- Accurate. (2020). Bill of Material: Pengertian, Jenis, Elemen dan Contohnya. <https://accurate.id/akuntansi/bill-of-material/>.
- Accurate. (2020). Inventory Adalah: Pengertian, Jenis dan Tips dalam Mengelolanya. <https://accurate.id/akuntansi/inventory-adalah-pengertian-jenis-dan-tips-dalam-mengelolanya/>.
- Auurellia, A. (2022). Rumus HPP Adalah: Pengertian, Komponen, dan Contoh. <https://www.detik.com/jabar/bisnis/d-6261255/rumus-hpp-adalah-pengertian-komponen-dan-contoh>.
- Azis, Y. A. (2023). 6 Contoh Identifikasi Masalah [Lengkap Dengan Sumber Referensi]. <https://deepublishstore.com/blog/contoh-identifikasi-masalah/>.
- Balipost. (2023). Industri Restoran Makin Berkembang. <https://www.balipost.com/news/2023/05/23/340496/Industri-Restoran-Makin-Berkembang-Seiring...html>.
- Biteship. (2023). Pergudangan: Pengertian, Fungsi, Tujuan, dan Mekanisme. <https://biteship.com/blog/pengertian-pergudangan/>.
- Blog, G. (n.d.). Pengertian Akuntansi Manajemen Beserta Tugas-Tugasnya. <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-akuntansi-manajemen/>.
- Devanty, K. (2022). Restoran : Pengertian, Jenis, Tujuan dan Sistem Pelayanan. <https://interiordesign.id/restoran-pengertian-jenis-tujuan-dan-sistem-pelayanan/>.
- Fathan, M. A. (2023). 10 Masalah Bisnis Restoran yang Kerap Dialami Pebisnis Kuliner, Kenali Agar Tak Merugi! <https://ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/10-masalah-bisnis-restoran-yang-kerap-dialami-pebisnis-kuliner-kenali-agar-tak-merugi>.
- Gramedia. (2020). Strategi Penetapan Harga: Pengertian, Faktor, dan Macamnya. <https://www.gramedia.com/literasi/strategi-penetapan-harga/>.
- Kompas.com. (2023). Pengertian Pengendalian Internal Menurut Ahli. <https://www.kompas.com/skola/read/2023/08/10/140000269/pengertian-pengendalian-internal-menurut-ahli?page=all>.

- Kompasiana. (2015). Fraud Pada Inventory. <https://www.kompasiana.com/trawdawr/5598c69d94937375048b4567/fraud-pada-inventory>.
- NISP, R. O. (2022). HPP Adalah Harga Pokok Penjualan: Pengertian dan Cara Hitung. <https://www.ocbcnisp.com/id/article/2022/03/21/hpp-adalah>.
- Nugraha, D. (2019). <https://www.paper.id/blog/tips-dan-nasihat-umkm/proses-pembelian-bahan-baku/>. *Bahan Baku dan Prosedur Pembeliannya di Perusahaan Manufaktur*.
- Priharto, S. (2023). Pengertian Perencanaan Produksi, Jenis, Tahapan, dan Fungsinya. <https://kledo.com/blog/perencanaan-produksi/>.
- Putri, D. A. (2022). Fungsi Pengendalian Internal Bagi Suatu Organisasi. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-pangkalanbun/baca-artikel/15723/Fungsi-Pengendalian-Internal-Bagi-Suatu-Organisasi.html>.
- S, A. R. (2023). HPP adalah Harga Pokok Penjualan, Ketahui Pengertian dan Cara Menghitungnya. <https://www.liputan6.com/hot/read/5290695/hpp-adalah-harga-pokok-penjualan-ketahui-pengertian-dan-cara-menghitungnya?page=5>.
- Surabaya, I. (2022). 7 Waste yang Perlu dieliminasi dalam Lean Manufacturing. <https://industri.istts.ac.id/7-waste-yang-perlu-dieliminasi-dalam-lean-manufacturing/>.
- Timer, S. I. (2023). 17 Pengertian Perusahaan Menurut Para Ahli. <https://www.idntimes.com/business/economy/seo-intern-idn-times/17-pengertian-perusahaan-menurut-para-ahli>.
- V, N. (2021). Pengertian Struktur Organisasi: Fungsi, Jenis, dan Contoh. <https://www.gramedia.com/literasi/struktur-organisasi/>.
- Wijanarko. (2021). Harga pokok penjualan. [https://id.wikipedia.org/wiki/Harga\\_pokok\\_penjualan](https://id.wikipedia.org/wiki/Harga_pokok_penjualan).
- Wikipedia. (2020). Pengendalian intern. [https://id.wikipedia.org/wiki/Pengendalian\\_intern](https://id.wikipedia.org/wiki/Pengendalian_intern).
- Wikipedia. (2021). Akuntansi manajemen. [https://id.wikipedia.org/wiki/Akuntansi\\_manajemen](https://id.wikipedia.org/wiki/Akuntansi_manajemen).
- Yusuf, M. A. (2021). Pengertian Wewenang: Jenis, Sumber, dan Penerapannya Dalam Dunia Politik. <https://www.gramedia.com/literasi/wewenang/>.



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Neni Arni

Alamat : Jl Raya tajur Gg Muara 1 RT 02/02 No 65 Bogor Timur.

Tempat dan tanggal lahir : Bogor, 25 September 1991

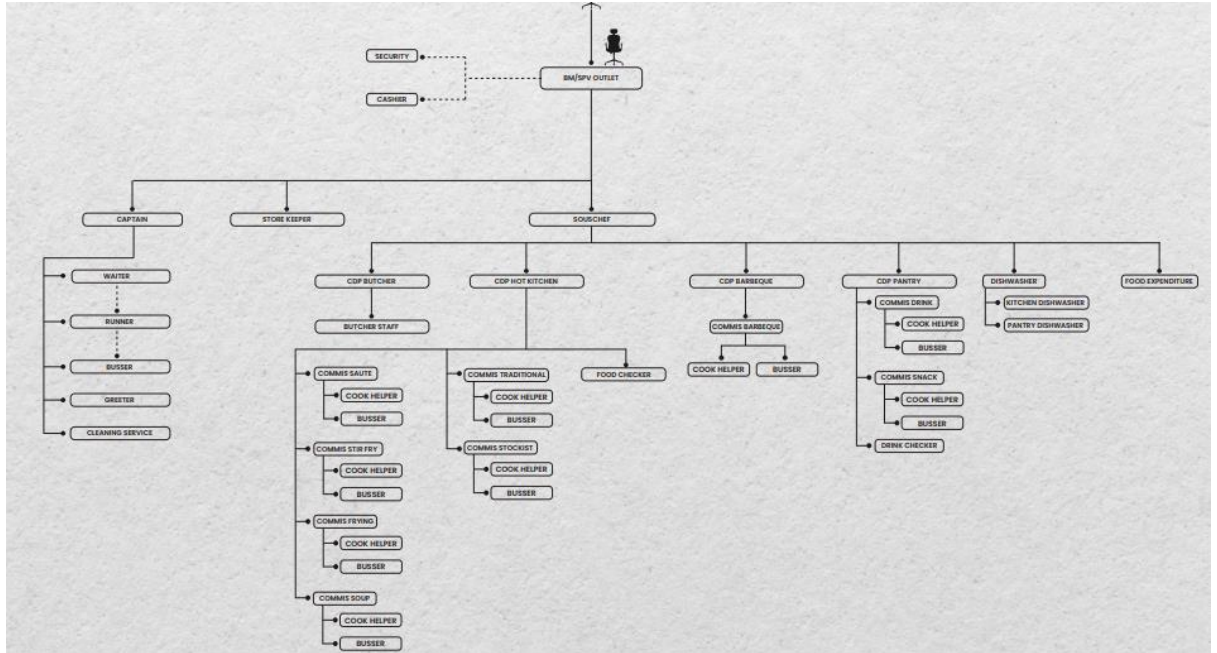
Agama : Islam

Pendidikan :

- SD : Negeri Bantarjati V
- SMP : PGRI 2 Kota Bogor
- SMA : YZA 1 Kota Bogor
- Perguruan Tinggi : Universitas Pakuan

# LAMPIRAN

## Struktur Organisasi



## Jawaban Responden

Timestamp	Nama Lengkap	Posisi	1. Apakah perusahaan menetapkan Visi dan Misi yang menjadi pedoman perusahaan ?	2. Apakah terdapat struktur organisasi yang menggambarkan garis wewenang dan tanggungjawab yang jelas?	3. Apakah terdapat Jobdesk yang jelas mengenai wewenang dan tanggungjawab setiap posisi dalam perusahaan ?
5/6/2024 11:15:25	Rakha Bayu Setiawan	Store Keeper	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 11:16:42	Ari Mulyana	Sous chef	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 12:01:53	Durahman	CDP Pantry	Ya	Ya	Ya

5/6/2024 12:46:11	Abdul kodir	Storekeeper	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 12:57:30	Bambang Suryana	Branch Manager	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 12:57:44	Rahmat junaedi	Comis BBQ	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 14:20:52	Agus mohamad soleh	Cdp	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 22:29:47	M supriadi	Comis saji	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 22:39:59	Muhammad Syaeful rizky	Produksi	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 22:41:54	Firmansyah	Commis	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 22:45:50	Ridho Aliansyah	Commis BBQ	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 22:48:26	Dini triani	Commis pantry	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 22:51:00	Muhamad Salman farishi	Cook Helper	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 22:55:58	Suryana	Cook (commis nasi)	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 23:20:01	ArieqMusyaff a	Pantry	Ya	Ya	Ya
5/6/2024 23:34:00	Ihfad akbar	Cook helper	Ya	Ya	Ya
5/7/2024 0:14:47	Aris Barokah Ramadan	Checker	Ya	Ya	Ya
5/7/2024 5:24:33	ayep somantri	commis saji	Ya	Ya	Ya
5/7/2024 8:26:06	Sri Maryani	Commis	Ya	Ya	Ya
5/7/2024 8:37:24	Ahyadi	Stokis	Ya	Ya	Ya
5/7/2024 10:26:36	wina agtha semeru	cook helper	Ya	Ya	Ya
5/7/2024 13:53:36	Deri suwardi	butcher	Ya	Ya	Ya

Tabel 4.3 Lanjutan Jawaban Responden mengenai Sistem Pengendalian Internal

4. Apakah penempatan karyawan baru berdasarkan keterampilan, keahlian, dan pendidikan yang dimiliki ?	5. Apakah dalam pengambilan keputusan melibatkan para karyawan?	1. Apakah manajemen menetapkan resiko sebagai bagian dari pelaksanaan pengendalian?	2. Apakah manajemen menetapkan resiko apabila tindakan perbaikan gagal dilakukan?	3. Apakah batas maksimum dan minimum dalam pemesanan bahan baku telah ditaati?
Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Tidak	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Tidak	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Tidak	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Tidak	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Tidak	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Tidak	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Ya	Ya	Ya	Ya	Ya





## Data Penjualan Bahan Baku Pareto Periode Desember 2023

Item : GURAME						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM	Total Pemakaian			
GURAME ASAM MANIS	340	600	204,000.00		Ukuran 600 +Buffet	1773
GURAME BAKAR BESAR	714	700	499,800.00		Ukuran 700 + Buffet	977
GURAME COBEK BKR BESAR	123	700	86,100.00		Total	2750
GURAME COBEK GRG BESAR	36	700	25,200.00			
GURAME COBEK GRG KECIL	127	600	76,200.00		Konversi Gramasi	
GURAME GORENG BESAR	104	700	72,800.00		Ukuran 600 +Buffet	1,063,800
GURAME GORENG KECIL	549	600	329,400.00		Ukuran 700 + Buffet	683,900
GURAME MAKCOMBRANG	455	600	273,000.00		Total	1,747,700
SOP GURAME	93	600	55,800.00		Kg	1747.7
<b>Grand Total</b>	<b>2541</b>		<b>1,622,300.00</b>			

Item : IKAN NILA						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM	Total Pemakaian			
IKAN NILA BAKAR	105	500	52,500.00		Alacarte	347
IKAN NILA COBEK BAKAR	33	500	16,500.00		Buffet	
IKAN NILA COBEK GORENG	28	500	14,000.00		Total	347
IKAN NILA GORENG	48	500	24,000.00			
PECAK NILA MERAH	68	500	34,000.00		Konversi Gramasi @ 500 gram	173500
SOP IKAN NILA	65	500	32,500.00		Kg	173.5
<b>Grand Total</b>	<b>347</b>		<b>173,500.00</b>			

Item : BUNTUT						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM	Total Pemakaian			
SOP BUNTUT BKR	117	200	23,400.00		Alacarte	894
SOP BUNTUT GR	23	200	4,600.00		Total	894
SOP BUNTUT SP	754	200	150,800.00		Konversi @ 250 gram	223500
<b>Grand Total</b>	<b>894</b>		<b>178,800.00</b>		Kg	223.5

Item : KAMBING						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM	Total Pemakaian			
GULE KAMBING	126	200	25,200.00		Alacarte	296,350.00
KAMBING BAKAR	122	300	36,600.00		Buffet	39200
NASI GORENG KAMBING	145	30	4,350.00		Total	335,550.00
NASI GORENG KAMBING+PETE	26	30	780.00			
SATE DAGING KAMBING	34	200	6,800.00		Konversi Kg	335.55
SATE KAMBING LEMAK	682.5	200	136,500.00			
SOP KAMBING	367	200	73,400.00			
TONGSENG KAMBING	212	60	12,720.00			
<b>Grand Total</b>	<b>1714.5</b>		<b>296,350.00</b>			

Item : AYAM KAMPUNG						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM	Total Pemakaian			
AYAM KP BKR DADA	645	1	645.00		Alacarte	7,421.00
AYAM KP BKR PAHA	540	1	540.00		Buffet	85
AYAM KP GORENG DADA	754	1	754.00			
AYAM KP GORENG PAHA	854	1	854.00			
AYAM PENYET	319	1	319.00			
NASI LIWET AYAM KP P1	432	2	864.00			
NASI LIWET AYAM KP P2	282	4	1,128.00			
NASI LIWET AYAM KP P3	171	6	1,026.00			
PAKET NASI TIMBEL AYAM	1024	1	1,024.00			
SOP AYAM KP	267	1	267.00			
<b>Grand Total</b>	<b>5288</b>		<b>7,421.00</b>		Total	7,506.00

Item : AYAM POTONG						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM	Total Pemakaian			
AYAM GORENG SP	404	100	40400		Alacarte	404
					Buffet	10
<b>Grand Total</b>	<b>404</b>				Total	41.4

Item : AYAM UTUH						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM	Total Pemakaian			
AYAM GR MENTEGA	86	250	21500		Alacarte	35,940.00
CAPCAY GRG	150	30	4500		Buffet	5,370.00
CAPCAY KUAH	33	30	990		Total	41,310.00
FUYUNGHAI	179	50	8950		Konversi kg	41.31
<b>Total</b>	<b>448</b>		<b>35940</b>			

Item : AYAM SATE						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
SATE AYAM	1528.5	190	290415		Alacarte	300315
TONGSENG AYAM	165	60	9900		Buffet	11020
<b>Total</b>	<b>1693.5</b>		<b>300315</b>		<b>Total</b>	<b>311335</b>
					Konversi Kg	311.335

Item : TOPSIDE						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
EMPAL GEPUK	1686	77	129822		Alacarte	325325
NASI LIWET EMPAL KP P1	133	154	20482		Buffet	31870
NASI LIWET EMPAL KP P2	385	308	118580		Total	357195
NASI LIWET EMPAL KP P3	46	462	21252		konversi Kg	357.195
PAKET NASI TIMBEL EMPAL	457	77	35189			
<b>Grand Total</b>	<b>2707</b>		<b>325325</b>			

Item : BERAS						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
NASI GORENG IKAN ASIN	73	200	14600		Alacarte	2693880.5
NASI GORENG KAMBING	145	200	29000		Buffet	140125
NASI GORENG KAMBING+PETE	26	200	5200		Total	2834005.5
NASI GORENG KAMPUNG	240	200	48000		Konversi Kg	2,834.01
NASI GORENG PETE	45	200	9000		Rekap	
NASI GORENG SP	404	200	80800		NP	11107.5
NASI LIWET AYAM KP P1	432	336	145152		NT	1556
NASI LIWET AYAM KP P2	282	672	189504		NL	6788.5
NASI LIWET AYAM KP P3	171	1008	172368		NTO	325
NASI LIWET BIASA	1688.5	168	283668			
NASI LIWET EMPAL KP P1	133	336	44688			
NASI LIWET EMPAL KP P2	385	672	258720			
NASI LIWET EMPAL KP P3	46	1008	46368			
NASI PUTIH	9053.5	125	1131687.5			
NASI TIMBEL BIASA	110	125	13750			
NASI TUTUG ONCOM	325	125	40625			
PAKET NASI TIMBEL AYAM	989	125	123625			
PAKET NASI TIMBEL EMPAL	457	125	57125			
<b>Grand Total</b>	<b>15005</b>		<b>2693880.5</b>			

Item : CUMI						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
CUMI GR TEPUNG	448	100	44800		Alacarte	45600
CUMI LADA GARAM	8	100	800		Total	45600
<b>Grand Total</b>	<b>456</b>		<b>45600</b>		<b>Konversi Kg</b>	<b>45.6</b>

Item : UDANG HITAM						
Row Labels	Sum of Qty	Qty BOM				
UDANG GR TEPUNG	227	100	22700		Alacarte	48100
UDANG SAMBAL ANDALIMAN	254	100	25400		Total	48100
<b>Grand Total</b>	<b>481</b>		<b>48100</b>		<b>Konversi Kg</b>	<b>48.1</b>