

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pengendalian Intern**

##### ***2.1.1 Pengertian Pengendalian Intern***

Sebelumnya istilah yang dipakai untuk pengendalian intern adalah sistem pengendalian intern, sistem pengawasan intern dan struktur pengendalian intern. Mulai tahun 2001 istilah resmi yang digunakan IAI adalah pengendalian intern.

Pengendalian intern dalam unit besar berarti mencakup seluruh kegiatan perusahaan, seperti yang dikutip dari AICPA (dalam Feni, 1998 : 81) bahwa :

Pengendalian Intern meliputi rencana organisasi, metode-metode serta ukuran-ukuran yang dikoordinasikan, diterapkan dalam suatu perusahaan untuk mengamankan harta perusahaan, mengecek ketepatan dan kecermatan data akuntansi, meningkatkan efisiensi operasi serta mendorong untuk dipatuhinya kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan.

Menurut Mulyadi dalam bukunya Sistem Akuntansi (2001 : 163) mengemukakan bahwa :

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Menurut IAI (2001 : 319.2) yang dikutip oleh Sukrisno Agoes dalam *Auditing* (2004 : 79) mendefinisikan :

Pengendalian intern sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personil lain, entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini : (a) kendalan pelaporan keuangan, (b) efektivitas dan efisiensi operasi, dan (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

### **2.1.2 Unsur-Unsur Pengendalian Intern**

Pengendalian intern terdiri dari lima unsur yang saling terkait berikut ini :

a. Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian yaitu tindakan, kebijakan, pelimpahan tanggung jawab, pengelompokan tanggung jawab dan prosedur yang mencerminkan sikap manajemen mengenai pengendalian dan arti pentingnya pengendalian. Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian intern karena didalamnya terdapat disiplin dan struktur.

Lingkungan pengendalian mencakup hal-hal berikut ini :

- Integritas dan nilai etika
- Komitmen terhadap kompetensi
- Partisipasi dewan komisaris atau komite audit
- Struktur organisasi

Struktur organisasi perlu dirancang sedemikian rupa, sehingga pegawai dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya disamping itu dapat pula meningkatkan pengendalian intern melalui suatu pembagian kerja yang serasi menurut divisi-divisi yang ada dalam perusahaan.

- Pemberian wewenang dan tanggung jawab

Pegawai yang mempunyai kualitas bekerja yang baik, cukup terlatih, dan berpengalaman harus ditempatkan pada posisi yang berhubungan erat dengan pengendalian intern. Masing-masing posisi memerlukan keahlian yang berlainan serta tingkat-tingkat kemampuan. Setiap kebutuhan tersebut harus dipenuhi agar sistem pengendalian intern perusahaan dapat

berjalan efektif. Cara bekerjanya prosedur-prosedur yang telah dirancang harus dijelaskan kepada pegawai yang bersangkutan didalamnya sampai diperoleh keyakinan bahwa mereka memahami benar prosedur-prosedur tersebut. Setiap pegawai harus mengerti tugasnya, wewenangnya, dan pertanggung jawabannya sesuai dengan prosedur yang telah ditentukan. Hal ini akan membantu dalam mencegah terjadinya kecerobohan atau kecurangan mereka. Adalah tidak baik jika hanya satu orang pegawai saja dibebani tugas yang lengkap atas tiap transaksi perusahaan ataupun lingkaran operasi perusahaan. Sedikitnya harus ada dua orang pegawai yang dilibatkan dalamnya, sehingga pada titik pengecekan tertentu pekerjaan mereka dapat diperiksa

- Kebijakan dan praktik sumber daya manusia

b. Aktivitas pengendalian

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan yang membantu menjamin bahwa arahan manajemen telah dilaksanakan dengan baik dalam mencapai tujuannya. Aktivitas pengendalian berhubungan dengan hal-hal berikut ini :

- Pengecekan kembali terhadap kinerja

Dalam lapangannya hasil kerja yang telah disesuaikan dengan prosedur yang sudah ditetapkan harus ditinjau kembali apakah memang sudah mencapai tingkat efektivitas yang baik.

- Pengolahan informasi

Semua prosedur dalam perusahaan harus dirancang sedemikian rupa, sehingga mudah pengecekan atas pekerjaan seorang pegawai dalam hubungan dengan tugas pegawai lainnya. Peralatan mekanik harus diadakan menurut rencana dan setiap formulir juga harus dirancang sedemikian rupa sehingga manfaatnya guna menjaga kekayaan perusahaan dapat maksimal.

- Pengendalian fisik

Pengendalian fisik secara langsung dilapangan, contoh pada persediaan, pengendalian yang dilakukan adalah melakukan penghitungan kembali atas barang masuk, keluar dibandingkan dengan barang yang tersedia, apakah memang sesuai atau tidak.

- Pemisahan tugas

Pemisahan tugas yang jelas antara bagian yang satu dengan bagian yang lain, seperti pada bagian persediaan, harus jelas pembagian tugas antara bagian pembelian dengan gudang, atau gudang dengan penjualan, dan lain sebagainya.

c. Informasi dan komunikasi

Informasi dan komunikasi adalah untuk pengidentifikasian, penerimaan, pelaporan, dan pertukaran informasi dalam mendukung terlaksananya tanggung jawab.

d. Pemantauan

Pemantauan adalah penilaian efektivitas prosedur yang telah ditetapkan secara periodik dan terus menerus oleh manajemen untuk meyakinkan apakah

prosedur pengendalian sudah benar-benar dilaksanakan sesuai dengan semestinya. Aktivitas pemantauan dapat mencakup penggunaan informasi dari komunikasi dengan pihak luar seperti keluhan customers dan komentar dari badan pengatur yang dapat memberikan petunjuk tentang masalah atau bidang yang memerlukan perbaikan. Pengendalian yang dirancang dengan sangat berhati-hati pun perlu dinilai kembali secara berkala dan harus dilakukan penaksiran atasnya agar diperoleh keyakinan bahwa pengendalian tersebut berjalan sesuai rencana dan berfungsi dengan baik. Hal ini merupakan fungsi manajemen yang terus-menerus.

e. Penaksiran resiko

Penaksiran resiko adalah identifikasi dan analisis oleh manajemen atas resiko yang mungkin akan terjadi, dan membentuk suatu cara untuk menentukan bagaimana resiko harus dikelola.

Resiko dapat timbul atau berubah karena keadaan berikut ini :

- Perubahan dalam lingkungan operasi
- Personel baru
- Sistem Informasi yang baru atau yang diperbaiki
- Teknologi baru
- Lini produk, produk, atau aktivitas baru
- Restrukturisasi korporasi
- Operasi luar negeri
- Standar akuntansi baru

### ***2.1.3 Tujuan Pengendalian Intern***

Kerugian yang menimpa banyak perusahaan karena ketidak jujuran pegawainya diperkirakan terus meningkat. Memang tidak mungkin mengestimasi kerugian dari tahun ke tahun akibat kecerobohan dan kurangnya baiknya pemanfaatan waktu, akan tetapi banyak indikasi menunjukkan bahwa jumlahnya sangatlah mengejutkan. Berkenaan dengan prinsip pengendalian intern maka kerugian-kerugian tersebut kiranya dapat dihentikan. Ketidak jujuran pegawai yang tidak diketahui sangat merugikan perusahaan. Manajemen perusahaan harus memiliki tanggung jawab yang serius atas para pegawainya, agar mereka tetap bersikap jujur, saling percaya bukanlah satu-satunya cara untuk menciptakan kejujuran, harus dibentuk sebuah teknik khusus untuk mencegah terjadinya kecurangan diantara pegawai yaitu dengan menciptakan dan memelihara sistem pengendalian intern.

Alasan perusahaan untuk menyusun sistem pengendalian intern adalah dalam rangka untuk mencapai tujuannya, selain untuk didapatnya informasi yang akurat juga bertujuan untuk meningkatkan efisiensi perusahaan

Seperti yang dikemukakan oleh Irsan Yani (1992 : 14). Tujuan-tujuan khusus dari pengendalian intern adalah sebagai berikut :

1. Mendorong efisiensi dan kehematan operasi-operasi.
2. Menjaga aktiva agar jangan sampai dipakai secara boros atau hilang, termasuk pencegahan terjadinya kekeliruan dalam mengalokasikan dana dan harta milik.
3. Membatasi terjadinya kewajiban dan biaya-biaya sekecil mungkin, sesuai dengan pencapaian tujuan kegiatan secara efektif.
4. Menjamin bahwa semua pendapatan yang bertalian dengan aktiva atau operasi dapat diterima dan dipertanggung jawabkan.
5. Menjamin ketetapan dan dapat diandalkannya laporan-laporan keuangan statistik dan laporan-laporan lainnya.

Tujuan manajemen dalam merancang pengendalian intern yang efektif adalah sebagai berikut :

a. Keandalan Pelaporan Keuangan.

Manajemen bertanggung jawab dalam menyiapkan laporan keuangan bagi investor, kreditor, dan pengguna lainnya. Manajemen mempunyai kewajiban hukum dan profesional untuk menjamin bahwa informasi telah disiapkan sesuai dengan standar pelaporan, misalnya prinsip akuntansi yang berlaku umum.

b. Mendorong efisiensi dan efektivitas operasional.

Pengendalian dalam sebuah organisasi adalah alat untuk mencegah kegiatan dan pemborosan yang tidak perlu dalam segala aspek usaha, dan untuk mengurangi penggunaan sumber daya yang tidak efisien dan efektif. Bagian penting lain dari efektivitas dan efisiensi adalah pengamanan aktiva karena catatan aktiva fisik perusahaan dapat dicuri, disalahgunakan atau dirusak kalau tidak dilindungi oleh pengendalian yang memadai.

c. Ketaatan kepada hukum dan peraturan.

Pengendalian intern mencakup lima kategori dasar kebijakan dan prosedur yang dirancang dan digunakan oleh manajemen untuk memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan pengendalian dapat dipenuhi.

## 2.2 Persediaan

### 2.2.1 Pengertian Persediaan

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (SAK No. 14, paragraf 03 hal 14.1 – IAI, 2004) Persediaan adalah :

- a. Aktiva yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal.
- b. Aktiva dalam proses produksi dan atau dalam perjalanan.
- c. Aktiva dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses atau pemberian jasa

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (SAK No. 14, paragraf 04 hal 14.2 – IAI, 2004) :

Persediaan meliputi barang yang dibeli dan disimpan untuk dijual kembali ... Persediaan juga mencakupi barang jadi yang telah diproduksi, atau barang dalam penyelesaian yang sedang diproduksi perusahaan, dan termasuk bahan serta perlengkapan yang akan digunakan dalam proses produksi ...

Persediaan meliputi barang yang dibeli dan disimpan untuk selanjutnya dijual kembali, seperti barang dagang yang dibeli oleh pengecer untuk dijual kembali. Persediaan juga mencakup barang jadi yang telah diproduksi, atau barang dalam penyelesaian yang sedang diproduksi perusahaan, dan termasuk bahan serta perlengkapan yang akan digunakan dalam proses produksi.

Biaya persediaan meliputi semua biaya pembelian, biaya konversi, dan biaya lain yang timbul sampai persediaan berada dalam kondisi dan tempat yang siap untuk dijual atau dipakai.

Menurut Kieso dan Weygandt dalam Akuntansi Intermediate (1995 : 491) “Persediaan adalah pos harta yang ditahan untuk dijual dalam kegiatan usaha yang biasa atau barang yang akan digunakan atau dikonsumsi dalam produksi barang yang akan dijual”.



Persediaan mempunyai sifat-sifat sebagai berikut :

- Biasanya berupa aktiva lancar (*current asset*) karena masa perputarannya biasanya kurang dari satu tahun, atau sampai dengan satu tahun.
- Biasanya tersedia dalam jumlah besar, terutama dalam perusahaan dagang dan industri, karena persediaan merupakan barang yang akan dijual.
- Mempunyai pengaruh yang besar terhadap perusahaan, baik itu dalam perkembangan usahanya maupun dalam laporan keuangannya, yaitu pada neraca dan perhitungan laba rugi, karena kesalahan dalam menentukan persediaan pada akhir periode akan mengakibatkan kesalahan dalam jumlah aktiva lancar dan total aktiva, harga pokok penjualan, laba kotor dan laba bersih, taksiran pajak penghasilan, pembagian dividen dan laba rugi.

### **2.2.2 Fungsi Persediaan**

Persediaan barang dagang (*merchandise inventory*) adalah barang-barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual kembali. Persediaan pada umumnya, meliputi jenis barang yang cukup banyak dan merupakan bagian yang cukup berarti dari seluruh aktiva perusahaan. Di samping itu, transaksi yang berhubungan persediaan merupakan aktivitas yang paling sering terjadi.

Uraian dan pengukuran persediaan menuntut perhatian yang seksama karena persediaan merupakan salah satu harta yang paling penting bagi banyak perusahaan. Penjualan persediaan pada harga yang lebih tinggi dari total harga pokok merupakan sumber utama pendapatan bagi perusahaan. Persediaan

khususnya penting karena pos itu secara material dapat mempengaruhi baik perhitungan rugi laba maupun neraca.

Menurut tempatnya persediaan memiliki beberapa fungsi diantaranya :

a. Fungsi Persediaan Dalam Manajemen

Dari sudut pandang manajemen, persediaan merupakan harta yang sangat penting. Investasi dalam persediaan seringkali merupakan harta lancar yang paling besar dalam perusahaan, dan juga bisa merupakan bagian yang besar dari total harta perusahaan. Jika pos-pos yang tidak terjual terkumpul di dalam persediaan, akan kemungkinan terjadi kerugian. Begitupun sebaliknya, penjualan dan pelanggan bisa hilang jika produk yang dipesan oleh pelanggan tidak tersedia dalam gaya, mutu, dan jumlah yang diinginkan. Prosedur pembelian yang tidak efisien, prosedur yang salah, atau upaya penjualan yang tidak memadai dapat membebani suatu perusahaan dengan persediaan yang berlebihan dan tidak terjual.

Juga menjadi penting bagi perusahaan untuk memantau tingkat persediaan secara cermat untuk membatasi biaya keuangan dengan menyimpan banyak persediaan. Dengan diperkenalkan dan digunakannya sistem pesanan persediaan tepat waktu (*JIT - Just In Time*).

Dalam banyak hal persediaan lebih sensitif terhadap fluktuasi bisnis umum dibandingkan harta-harta lain. Dalam periode yang makmur, persediaan dapat segera dijual, dan kuantitas yang ada di tangan mungkin tampak tidak berlebihan, tetapi dengan penurunan sedikit saja dalam siklus bisnis, banyak jenis persediaan mulai menumpuk, dan keusangan merupakan kemungkinan nyata.

Karena alasan ini dan lainnya, manajemen secara vital berkepentingan dalam perencanaan dan pengendalian persediaan.

b. Fungsi Persediaan Dalam Laporan Keuangan

Dalam laporan keuangan, persediaan barang dagang disajikan baik di neraca maupun laporan rugi laba. Persediaan barang dagang yang tercantum di neraca mencerminkan nilai barang yang ada pada tanggal neraca, yang biasanya juga merupakan akhir dari suatu periode akuntansi. Di laporan laba rugi, persediaan barang dagang muncul dalam harga pokok penjualan. harga pokok penjualan dihitung sebagai : persediaan barang dagang awal periode ditambah pembelian bersih selama periode dikurangi persediaan barang dagang akhir periode.

Persediaan barang dagang yang ada pada akhir tahun berjalan akan muncul baik di neraca maupun laporan laba rugi. Persediaan ini pada tahun berikutnya akan merupakan persediaan awal dalam laporan laba rugi. Sebaliknya persediaan barang dagang yang ada pada awal tahun berjalan akan muncul di neraca dan laporan laba rugi tahun sebelumnya.

Ada saling hubungan antara persediaan dagang di neraca dan laporan laba rugi. Bahkan ada saling hubungan antara persediaan barang dagang pada tahun berjalan dengan tahun sebelumnya dan tahun yang akan datang. Dari adanya saling hubungan ini, terlihat betapa pentingnya pos ini dalam menentukan laba (rugi) dan posisi keuangan perusahaan, tidak saja terhadap tahun berjalan, tetapi juga terhadap tahun sebelumnya dan tahun yang akan datang. Kesalahan dalam menentukan persediaan barang dagang akan mempengaruhi tidak saja laporan

laba rugi dan neraca tahun berjalan tetapi juga neraca dan laporan laba rugi tahun yang akan datang.

Perusahaan dagang biasanya membeli persediaannya dalam bentuk yang sudah siap untuk dijual. Mereka melaporkan harga pokok yang ditetapkan pada unit-unit tersimpan yang belum terjual sebagai persediaan barang dagang. Hanya satu perkiraan persediaan, Persediaan Barang Dagang, yang tampak pada laporan keuangan.

### 2.2.3 *Macam-macam persediaan*

Perkiraan-pekiraan yang biasa digolongkan sebagai persediaan adalah :

- Bahan baku (*raw materials*), bahan baku ini contohnya seperti kayu untuk membuat kursi atau baja untuk membuat mobil.
- Barang dalam proses (*work in process*), merupakan persediaan yang masih dalam proses dan belum selesai, tetapi sudah harus dilaporkan.
- Barang jadi (*finished goods*), persediaan barang yang sudah siap untuk dijual
- Suku cadang (*spare-parts*)
- Bahan pembantu, seperti oli, bensin, solar
- Barang dalam perjalanan (*goods in transit*), yaitu barang yang sudah dikirim oleh Supplier tetapi belum sampai di gudang perusahaan
- Barang konsinyasi : *consignment out* (barang perusahaan yang dititip jual pada perusahaan lain). Sedangkan *consignment in* (barang perusahaan lain yang dititip jual di perusahaan) tidak boleh dilaporkan / dicatat sebagai persediaan perusahaan.

#### **2.2.4 Pengakuan Persediaan**

##### **1. Barang dalam perjalanan**

Barang-barang dibeli yang masih dalam perjalanan, belum diterima pada akhir periode fiskal dan yang hak hukumnya telah berpindah harus dicatat sebagai pembelian pada periode fiskal tersebut. Barang-barang yang dikirimkan franco gudang penjual (*FOB shipping point*) yang berada dalam perjalanan pada akhir periode merupakan milik pembeli dan harus diperlihatkan dalam catatan pembeli. Jika barang dikirimkan dengan cara ini, hak berpindah kepada pembeli ketika penjual mengirimkan barang kepada perusahaan pengangkutan yang bertindak sebagai agen bagi si pembeli. Jika barang tersebut dikirimkan franco gudang pembeli (*FOB destination*), hak tidak berpindah sampai pembeli menerima barang tersebut dari perusahaan pengangkutan.

##### **2. Barang-barang yang dikonsinyasi**

Suatu metode khusus untuk memasarkan produk-produk tertentu menggunakan suatu peralatan yang dikenal sebagai pengiriman konsinyasi (*consignment*). Dalam perjanjian ini, satu pihak, yaitu pengirim konsinyasi (*consignor*) mengirimkan barang kepada pihak lain, yaitu penerima konsinyasi (*consignee*), yang bertindak sebagai agen pengirim konsinyasi dalam menjual barang tersebut. Penerima konsinyasi setuju untuk menerima barang tersebut tanpa kewajiban apapun, kecuali untuk melaksanakan pemeliharaan dan perlindungan yang memadai terhadap kerugian atau kerusakan, sampai barang tersebut terjual kepada pihak ketiga. Manakala penerima konsinyasi menjual barang tersebut, pendapatan dikurangi komisi dan beban penjualan yang

dikeluarkan dalam mengadakan penjualan itu diserahkan kepada pengirim konsinyasi.

### 3. Perjanjian Penjualan Khusus

Suatu metode dijalankan atas dasar kesepakatan pihak-pihak yang bersangkutan, tanpa ada aturan bakunya.

#### 2.2.5 *Biaya Persediaan*

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (SAK No. 14, paragraf 39 hal 14.9– IAI, 2004) : “Biaya persediaan 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*)”

##### a. Biaya pembelian

Biaya pembelian persediaan meliputi harga pembelian, bea masuk dan pajak lainnya, biaya pengangkutan, penanganan dan biaya lainnya yang secara langsung dapat diatribusikan pada perolehan barang jadi, bahan dan jasa. Diskon dagang (*trade discount*), rabat dan pos lain yang serupa dikurangkan dalam menentukan biaya pembelian.

##### b. Biaya konversi

Biaya konversi persediaan meliputi biaya yang secara langsung terkait dengan unit yang diproduksi dan biaya overhead produksi tetap dan variable yang dialokasikan secara sistematis, yang terjadi dalam proses konversi bahan baku/ dalam proses menjadi barang jadi. Biaya overhead produksi tetap adalah biaya

produksi tak langsung yang relatif konstan, tanpa memperhatikan volume produksi yang dihasilkan, seperti penyusutan dan pemeliharaan bangunan dan peralatan pabrik, dan biaya manajemen dan administrasi pabrik. Biaya overhead produksi variable adalah biaya yang berubah secara langsung, atau hampir secara langsung, mengikuti perubahan volume produksi, seperti bahan tak langsung dan upah tak langsung.

c. Biaya lain-lain

Biaya lain-lain adalah biaya yang timbul tanpa pengalokasian khusus. Contoh, dalam keadaan tertentu terdapat biaya overhead non produksi seperti biaya perancangan produk untuk pelanggan khusus sebagai biaya persediaan. Beberapa contoh biaya lain-lain yang dikeluarkan dari biaya persediaan dan diakui sebagai beban dalam periode terjadinya adalah :

- Pemborosan bahan, upah, atau biaya produksi lainnya yang tidak normal
- Biaya penyimpanan
- Biaya administrasi dan umum
- Biaya penjualan

### ***2.2.6 Perhitungan Harga Pokok Penjualan***

Selama satu periode fiskal tertentu sangat mungkin bahwa barang akan dibeli pada beberapa harga yang berbeda. Jika persediaan akan dihargakan pada harga pokok banyak pembelian dilakukan pada biaya per unit yang berbeda, timbul pertanyaan mengenai metode mana dari berbagai harga pokok yang harus digunakan.

## 1. Identifikasi Khusus

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (SAK No. 14, paragraf 41 hal 14.9 – IAI, 2004) :

Biaya persediaan untuk barang yang lazimnya tidak dapat diganti dengan barang lain (*not ordinary interchangeable*) dan barang serta jasa yang dihasilkan serta dipisahkan untuk proyek khusus harus diperhitungkan berdasarkan identifikasi khusus terhadap biayanya masing-masing.

Identifikasi spesifik memerlukan pengidentifikasian setiap barang yang ada dalam persediaan. Harga pokok dari setiap barang yang terjual dimasukkan dalam harga pokok barang penjualan, sedangkan harga pokok dari setiap barang yang ada di tangan dimasukkan ke dalam persediaan. Metode ini dapat digunakan hanya dalam situasi di mana praktis untuk memisahkan secara fisik berbagai pembelian yang dilakukan. Ini dapat diterapkan secara berhasil dalam situasi dimana yang ditangani adalah barang yang jumlahnya relatif kecil, harganya mahal dan mudah dibedakan. Dalam perdagangan eceran ini meliputi beberapa jenis perhiasan, kendaraan, dan jenis barang mewah lainnya.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (SAK No. 14, paragraf 41 hal 14.9 – IAI, 2004) :

Biaya persediaan kecuali yang disebut dalam paragraph 40, harus dihitung dengan menggunakan rumus biaya masuk pertama keluar pertama (MKPK atau FIFO), rata-rata tertimbang (*weighted average cost method*), atau masuk terakhir keluar pertama (MTKP atau LIFO).

## 2. Biaya Rata-Rata

Metode biaya rata-rata menetapkan harga barang-barang di dalam persediaan atas dasar biaya rata-rata dari semua barang serupa yang tersedia selama periode bersangkutan. Penggunaan metode harga pokok rata-rata biasanya



dipertimbangkan atas dasar praktis daripada alasan konseptual. Metode ini sederhana untuk diterapkan, obyektif, dan tidak terkena manipulasi laba seperti beberapa metode penetapan harga persediaan lain. Selain itu, pendukung metode harga pokok rata-rata berpendapat bahwa seringkali tidak mungkin untuk mengukur arus spesifik dari persediaan dan dengan demikian lebih baik untuk menetapkan harga pokok barang berdasarkan harga rata-rata. Argumen ini khususnya menarik bila persediaan yang terlibat bersifat relatif homogen.

### 3. Metode FIFO (*first in first out*)

Metode FIFO mengasumsikan bahwa barang digunakan sesuai dengan urutan pembeliannya, dengan perkataan lain, barang yang pertama dibeli adalah yang pertama digunakan.

Salah satu tujuan dari FIFO adalah memperkirakan arus fisik dari barang. Apabila arus fisik dari barang adalah benar-benar masuk pertama, keluar pertama, metode FIFO sangat mendekati identifikasi spesifik. Pada saat yang sama, metode ini tidak memperkenankan manipulasi laba karena perusahaan tidak bebas untuk mengambil pos harga pokok tertentu untuk dibebankan kepada beban.

Keuntungan dari FIFO adalah bahwa persediaan akhir mendekati harga pokok berjalan. Karena barang yang pertama masuk merupakan barang yang pertama keluar, jumlah persediaan akhir akan terdiri dari pembelian yang paling baru. Ini khususnya benar apabila perputaran persediaan cepat.

Kekurangan dasar dari metode ini adalah bahwa harga pokok berjalan tidak sesuai dengan pendapatan berjalan pada perhitungan rugi laba. Harga pokok

yang paling lama dibebankan pada pendapatan yang lebih baru, yang dapat menyebabkan distorsi dalam harga pokok dan laba bersih.

#### 4. Metode LIFO (*Last In First Out*)

Metode LIFO, terakhir masuk keluar pertama mencocokkan harga pokok dari barang yang dibeli terakhir terhadap pendapatan. Jika persediaan periodik yang digunakan, maka akan diasumsikan bahwa harga pokok dari total kuantitas yang dijual dan digunakan selama bulan itu akan berasal dari pembelian yang paling baru. Persediaan akhir akan diharga dengan menggunakan total unit sebagai dasar perhitungan dan mengabaikan tanggal yang tepat yang terlibat.

- Keuntungan utama dari LIFO

- ***Pencocokan dalam LIFO***

Harga pokok yang paling baru dicocokkan dengan pendapatan berjalan untuk memberikan ukuran yang lebih baik atas laba masa berjalan. Selama periode inflasi, banyak yang menentang kualitas laba dari bukan LIFO, dengan mengemukakan bahwa kegagalan untuk mencocokkan harga pokok masa berjalan dengan pendapatan masa berjalan akan menciptakan laba transitoris atau laba kertas (“laba persediaan”). Laba persediaan terjadi apabila harga pokok persediaan dicocokkan terhadap penjualan lebih kecil dari harga pokok pengganti dari persediaan tersebut. Harga pokok penjualan dengan demikian terlalu rendah dan laba terlalu tinggi. Dengan menggunakan LIFO (dan bukan beberapa metode lain seperti FIFO).

- ***Keuntungan Pajak***

Keuntungan pajak adalah alasan utama mengapa LIFO digunakan. Selama tingkat harga naik dan kuantitas persediaan tidak menurun, terjadi penangguhan pajak penghasilan, karena barang yang paling akhir dibeli pada tingkat harga yang lebih tinggi dicocokkan terhadap pendapatan.

- ***Peningkatan Arus Kas***

Keuntungan ini berkaitan dengan keringanan pajak, karena pajak harus dibayar dalam bentuk uang kas. Akibatnya, beberapa perusahaan yang tidak menerima keringanan pajak terpaksa harus meminjam uang untuk membiayai penggantian tingkat persediaan yang ada, dan biaya bunga bisa memberatkan

- ***Pelindung Laba Masa Depan***

Dengan LIFO, laba perusahaan masa depan yang dilaporkan tidak akan banyak dipengaruhi oleh penurunan harga. LIFO menghilangkan atau banyak mengurangi penghapusan pada pasar sebagai akibat dari penurunan harga.

Alasannya : karena persediaan yang paling baru dijual pertama kali, tidak terdapat banyak persediaan akhir dengan harga yang tinggi yang mudah dipengaruhi oleh penurunan harga. Sebaliknya, persediaan yang dinilai menurut FIFO lebih mudah terpengaruh pada penurunan harga, yang dapat mengurangi banyak laba bersih.

- Kerugian Utama dari LIFO

- ***Laba yang berkurang***

Banyak manajer perusahaan memandang laba bersih yang dilaporkan menurut metode LIFO pada masa inflasi sebagai kekurangan yang nyata dan

sebaliknya lebih menyukai mendapat laba yang lebih tinggi daripada yang lebih rendah.

○ ***Persediaan Terlalu Rendah***

LIFO dapat mempunyai pengaruh distorsi pada neraca perusahaan. Penilaian persediaan biasanya terlambat karena harga pokok yang lebih lama tetap ada dalam persediaan. Persediaan yang terlalu rendah membuat posisi modal kerja dari perusahaan tampak lebih buruk dari yang sebenarnya.

○ ***Arus Fisik***

LIFO tidak mendekati arus fisik dari barang-barang kecuali dalam beberapa situasi tertentu. Pada awalnya LIFO dapat digunakan hanya dalam situasi-situasi tertentu. Situasi ini telah berubah selama bertahun-tahun sampai pada suatu titik dimana karakteristik arus fisik tidak lagi memegang peranan penting dalam menentukan apakah LIFO dapat digunakan.

○ ***Laba Biaya Masa Berjalan Tidak Terukur***

LIFO tidak bisa mengukur laba biaya masa berjalan (biaya pengganti) meskipun tidak sejauh seperti FIFO. Pada waktu mengukur laba biaya masa berjalan, harga pokok penjualan harus tidak terdiri dari biaya yang paling mutakhir terjadi tetapi sebaliknya biaya yang akan terjadi untuk menggantikan barang tersebut yang telah terjual. Penggunaan biaya pengganti disebut sebagai metode masuk berikut, keluar pertama, yang tidak dapat diterima saat ini untuk tujuan penilaian persediaan.

○ ***Likuidasi Terpaksa***

Jika dasar atau lapisan dari biaya yang lama dihilangkan, hasil-hasil yang ganjil dapat terjadi karena biaya lama yang tidak relevan dapat dicocokkan terhadap pendapatan masa berjalan. Distorsi dalam pelaporan laba untuk periode tertentu dapat dihasilkan termasuk konsekuensi yang buruk dari sudut pandang pajak penghasilan.

○ ***Kebiasaan Pembelian yang Buruk***

Karena masalah likuidasi, LIFO dapat menimbulkan kebiasaan pembelian yang buruk. Perusahaan dapat membeli saja barang lebih banyak dengan mencocokkan barang-barang ini terhadap pendapatan guna memastikan bahwa harga pokok yang lama tidak dibebankan ke beban. Selanjutnya, selalu ada kemungkinan dalam LIFO bahwa suatu perusahaan akan berusaha untuk memanipulasikan laba bersihnya pada akhir tahun hanya dengan mengubah pola pembeliannya.

### ***2.2.7 Metode Pencatatan Persediaan***

Catatan persediaan dapat diselenggarakan atas dasar sistem persediaan perpetual atau periodik.

#### **1. Metode Perpetual**

Dalam sistem persediaan perpetual, pembelian dan penjualan (pengeluaran) barang dicatat langsung di dalam perkiraan persediaan pada saat hal itu terjadi. tidak ada perkiraan pembelian yang digunakan karena pembelian didebet langsung ke persediaan. Perkiraan harga pokok penjualan digunakan

untuk mengakumulasikan pengeluaran dari persediaan. Saldo di dalam perkiraan persediaan pada akhir tahun harus mencerminkan jumlah persediaan akhir.

## 2. Metode Periodik

Apabila catatan persediaan diselenggarakan menurut sistem persediaan periodik harga pokok penjualan ditentukan pada akhir periode dengan menggunakan kalkulasi berikut : persediaan awal + pembelian – persediaan akhir. Persediaan akhir dipastikan dengan perhitungan secara fisik, sekali setahun.

Akan tetapi kebanyakan perusahaan lebih memerlukan informasi saat ini mengenai tingkat persediaannya guna melindungi terhadap kehabisan stok atau pembelian yang berlebihan dan untuk membantu dalam penyiapan data keuangan bulanan atau triwulanan.

Akibatnya banyak perusahaan menggunakan sistem persediaan perpetual yang dimodifikasi di mana hanya kenaikan dan penurunan kuantitas yang disimpan dalam catatan persediaan yang terinci. Itu semata-mata merupakan sarana memorandum di luar sistem tata buku berganda yang membantu dalam menentukan tingkat persediaan pada setiap titik waktu.

Tanpa memperhatikan jenis catatan persediaan yang digunakan atau seberapa terorganisir dengan baik prosedur pencatatan pembelian dan permintaan, bahaya kehilangan dan kesalahan tetap ada. Pemborosan, kerusakan, pencurian, pemasukan yang tidak benar, lalai untuk pencatatan permintaan, dan semua kemungkinan-kemungkinan yang serupa dapat mengakibatkan catatan persediaan berbeda dengan persediaan sebenarnya yang ada di tangan. Ini memerlukan pemeriksaan periodik atas pencatatan persediaan dengan

perhitungan, penimbangan dan pengukuran yang sebenarnya. Perhitungan ini dibandingkan dengan catatan persediaan yang terinci. catatan tersebut dikoreksi agar sesuai dengan kuantitas yang sebenarnya ada di tangan.

Sejauh memungkinkan, persediaan fisik harus diadakan dekat dengan akhir tahun fiskal perusahaan sehingga kuantitas persediaan saat itu tersedia untuk penyusunan laporan akuntansi tahunan. Akan tetapi, karena ini tidak selalu memungkinkan, persediaan fisik yang dilakukan di dalam jangka dua atau tiga bulan sebelum akhir tahun cukup memadai, jika catatan persediaan yang mendetil diselenggarakan dengan tingkat ketepatan yang layak.

Kelebihan dan kekurangan persediaan perpetual umumnya merupakan kesalahan pada harga pokok penjualan. Perbedaan itu merupakan akibat dari penyusutan, kerusakan, pencurian dan pencatatan yang tidak benar dan yang semacamnya yang memang normal dan sudah diperkirakan.

### **2.3 Pengendalian Intern Persediaan**

Selama persediaan bergerak dalam perusahaan, harus ada pengendalian yang cukup baik atas pergerakan fisik maupun biaya-biaya yang terkait. Sebelum dilakukannya pengendalian intern persediaan yang baik maka harus diketahui siklus persediaan dan pergudangan pada perusahaan.

### **2.3.1 Siklus Umum Persediaan**

#### **1. Memproses Order Pembelian**

Permintaan pembelian digunakan untuk meminta bagian pembelian untuk mengorder barang persediaan. Permintaan dapat diajukan pegawai gudang pada saat persediaan mencapai tingkat tertentu, untuk material yang akan digunakan memproduksi order tertentu pelanggan, atau dilakukan atas dasar perhitungan periodik dari personil yang berwenang.

#### **2. Menerima Persediaan Barang Dagang**

Penerimaan barang yang disorder adalah bagian dari siklus perolehan dan pembayaran. Barang yang diterima harus diperiksa kuantitas dan kualitasnya. Bagian yang menerima membuat suatu laporan penerimaan barang yang menjadi bagian dari dokumentasi yang perlu sebelum pembayaran dilakukan. Setelah inspeksi, barang dikirim ke gudang dan dokumen penerimaan dikirimkan ke bagian pembelian, gudang dan hutang usaha.

#### **3. Penyimpanan Persediaan Barang**

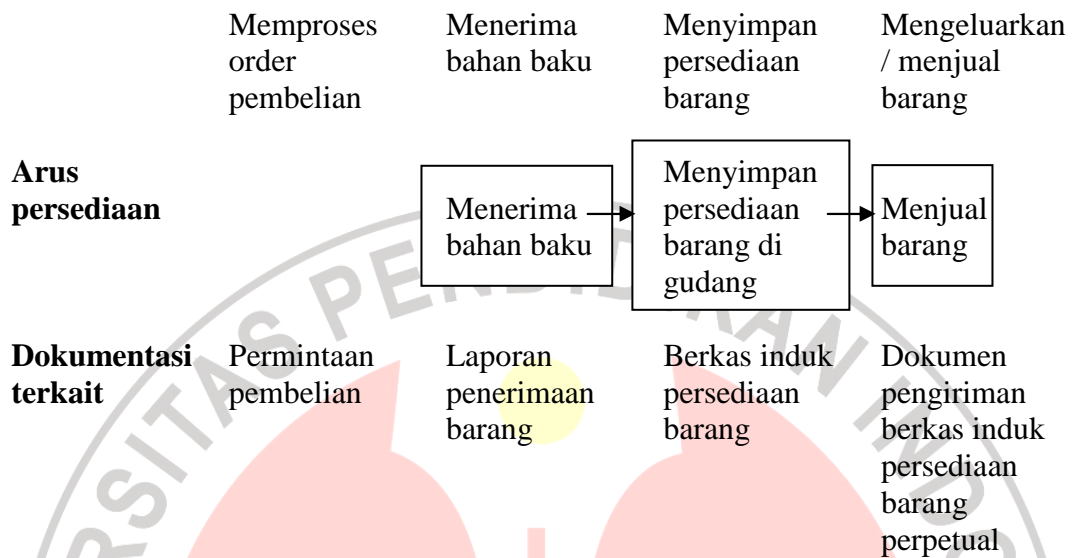
Penyimpanan dilakukan di gudang menunggu pengiriman atau pengeluaran (penjualan). Dalam perusahaan dengan sistem pengendalian intern yang baik, dilakukan pengendalian fisik atas barang jadi dengan memisahkannya dalam beberapa area dengan akses terbatas. Pengendalian dianggap sebagai bagian dari siklus penjualan dan penerimaan kas.

#### **4. Penjualan**

Pengendalian dilakukan untuk mendapatkan laporan penjualan yang akurat, mencegah terjadinya kerusakan atau kehilangan barang.



**Gambar 2.1**  
**Siklus Persediaan**



Arens dan Loebbecke (1999 : 622)

### 2.3.2 Ciri-Ciri Pengendalian Intern Persediaan Yang Baik

Beberapa ciri pengendalian intern persediaan yang baik adalah :

1. Adanya *segregation of duties* (pemisahan tugas dan tanggung jawab) antara bagian pembelian, penerimaan barang, gudang, akuntansi dan keuangan.
2. Digunakannya formulir-formulir yang *prenumbered* (bernomor urut tercetak), seperti : *purchase requisition* (permintaan pembelian), *purchase order* (order pembelian), *delivery order* (surat jalan), *receiving report* (laporan penerimaan barang), *sales order* (order penjualan), *sales invoice* (faktur penjualan).
3. Untuk pembelian dalam jumlah besar dilakukan melalui tender
4. Adanya sistem otorisasi, baik untuk pembelian, penjualan, penerimaan kas maupun pengeluaran kas.

5. Pemesanan barang dilakukan dengan memperhitungkan *economic order quantity* dan *iron stock*.
6. Digunakannya *perpetual inventory system* dan *stock card*, terutama di perusahaan yang nilai persediaan per jenisnya cukup material

## 2.4 Laba

### 2.4.1 Pengertian Laba

Seorang ekonom yang terkemuka telah mendefinisikan laba sebagai nilai maksimum yang dapat dikonsumsi suatu perusahaan selama suatu periode. Angka laba seringkali dipengaruhi oleh metode akuntansi yang digunakan.

Menurut Kieso dan Weygandt dalam Akuntansi Intermediate (1995 : 182) :

Pendapatan adalah arus masuk peningkatan lain atas harta dari suatu kesatuan atau penyelesaian kewajibannya selama suatu periode dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau aktivitas lain yang merupakan operasi pokok atau utama yang berkelanjutan dari kesatuan tersebut.

Pendapatan mencakup hasil penjualan, penukaran aktiva diluar barang-barang dagangan, bunga dan dividen atau pembagian laba untuk penanaman-penanaman dan penambahan-penambahan lain pada kekayaan pemilik dalam usaha yang bersangkutan.

Pada perusahaan dagang, hasil penjualan merupakan pendapatan usaha / operasional.

Menurut Kieso dan Weygandt dalam Akuntansi Intermediate (1995 : 182) :

Beban adalah arus keluar atau penggunaan lain atas harta atau terjadinya kewajiban selama suatu periode dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau pelaksanaan aktivitas lain yang merupakan operasi pokok atau utama yang berkelanjutan dari kesatuan tersebut.

- Beban Administrasi umum (*general and administrative expenses*) adalah beban yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatan perusahaan secara keseluruhan (administratif) dan beban yang bersifat umum yang tidak dapat diidentifikasi ke dalam kegiatan spesifik seperti misalnya produksi atau penjualan, misalnya beban gaji dan upah, listrik, air dan telepon, pemeliharaan, dan lain-lain
- Beban Penjualan (*selling expenses*) adalah beban yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatan menjual dan memasarkan barang, contohnya seperti beban iklan dan promosi
- Beban lain-lain (*other expenses*) adalah beban yang tidak berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan. Beban bunga merupakan salah satu contoh dari beban ini. Kadang-kadang, oleh karena beban bunga timbul sebagai akibat kegiatan perusahaan untuk memperoleh dana (pembelanaan), maka disebut beban pembelanaan (*financing expenses*). Contoh lain dari beban lain-lain adalah kerugian dari penjualan aktiva tetap.
- Harga Pokok Penjualan (*cost of goods sold*) adalah harga beli (perolehan) dari barang yang dijual. Dalam sebuah perusahaan dagang harga pokok penjualan dicari dengan : persediaan barang dagang pada awal periode ditambah pembelian selama periode dikurangi persediaan barang dagang akhir.

Pembelian (*purchase*) adalah harga pembelian (harga pokok) barang dagang yang diperoleh perusahaan selama periode tertentu. Untuk menghitung harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) nilai pembelian yang digunakan adalah pembelian bersih (*net purchases*) yang dihitung sebagai pembelian barang

dagang ditambah transport pembelian (*transportation on purchases atau freight-in*) dikurangi pembelian retur dan pengurangan harga serta potongan pembelian

Laporan laba rugi pada hakekatnya meliputi dua arus, pendapatan dan beban. Laba atau rugi perusahaan didapat dari selisih antara pendapatan dan beban yang bersangkutan.

- Laba Usaha (*income from operation*) adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan.
- Laba Bruto (*gross profit*) adalah penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan. Laba bruto kadang disebut juga laba kotor. Disebut bruto karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan beban-beban usaha.
- Laba Bersih (*net income*) adalah selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian. Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal.

#### **2.4.2 Fungsi Laba Pada Laporan Keuangan**

Laporan laba perusahaan terdapat pada laporan Laba Rugi. Pentingnya laporan ini bagi perusahaan diantaranya :

1. Dapat menggambarkan / mengukur keberhasilan operasi perusahaan untuk suatu periode waktu tertentu. Dapat digunakan untuk menentukan profitabilitas, nilai investasi, dan kelayakan kredit.
2. Membantu meramalkan arus kas masa depan dalam beberapa cara yang berbeda, yaitu :

- Digunakan untuk mengevaluasi prestasi masa lalu perusahaan. Untuk kemudian dilakukan perbandingan, maka prediksi arus kas masa depan dapat diramalkan serta direncanakan.
  - Membantu menentukan resiko (tingkat ketidakpastian). Ini memungkinkan seseorang, untuk menilai secara lebih baik perubahan dalam permintaan akan produk suatu perusahaan terhadap pendapatan dan beban.
3. Digunakan oleh pihak luar selain dari investor dan kreditor. Sebagai contoh, para pelanggan dapat menggunakan perhitungan rugi laba untuk menentukan kemampuan suatu perusahaan memberikan barang dan jasa yang diperlukan. Serikat pekerja menelaah laba secara cermat sebagai dasar untuk pembahasan mengenai gaji. Dan digunakan pemerintah untuk merumuskan pajak dan kebijakan ekonomi.

## **2.5 Efektivitas laba**

Laba menunjukkan gambaran perusahaan secara umum. Semakin tinggi laba menunjukkan keadaan perusahaan yang semakin baik. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang bukan hanya mampu memprediksi masa depan tetapi juga mampu menentukan masa depan. Dalam hal ini peranan manajemen sangat dibutuhkan

Ada beberapa perbedaan pandangan tentang peranan manajemen dalam kegiatan usaha, diantaranya adalah :

1. Teori pasar

Teori pasar adalah suatu teori yang memandang peranan manajemen sebagai pembuat keputusan dalam memberi tanggapan terhadap kejadian yang terjadi di suatu lingkungan ketika kejadian itu terjadi. Teori ini memandang bahwa manajemen mempunyai peranan pasif.

2. Teori perencanaan dan pengendalian

Dalam teori perencanaan dan pengendalian, manajemen dipandang sebagai pihak yang aktif berusaha menjadikan perusahaan pada kondisi yang baik, teori ini menekankan pada fungsi perencanaan dalam perusahaan. Faktor kesuksesan perusahaan yang utama terletak pada kemampuan manajemen dalam merencanakan dan mengendalikan kegiatan perusahaan

Teori perencanaan dan pengendalian merupakan dasar dilakukannya perencanaan dan pengendalian laba (PPL) yang komprehensif. Jadi, dasar dari Perencanaan Pengendalian Laba adalah manajemen harus memiliki keyakinan dan kemampuan untuk membuat sasaran yang wajar dan menerapkan strategi yang efisien untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut.

Manajemen yang berpandangan luas dan kreatif akan mampu memanipulasi variable-variabel yang berpengaruh dominan terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Sebagai contoh, manajemen yang kompeten menghadapi lingkungan (industri, pasar, lini produk, lokasi geografis, situasi politik) dimana faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikannya lebih dominan dalam menentukan kelangsungan hidup perusahaan akan bergerak cepat untuk

mencari cara mamindahkan usahanya ke lingkungan dimana faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh manajemen memegang peranan yang lebih dominan.

Perbedaan antara teori pasar dengan teori perencanaan pengendalian dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 2.1**  
**Teori Pasar dan Teori Perencanaan dan Pengendalian Laba**

<b>TEORI PASAR</b>	<b>TEORI PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN LABA</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manajemen berada pada suatu lingkungan ekonomis, sosial, dan kekuatan politik tertentu.</li> <li>2. Sebagai akibat, manajemen biasanya mengisi peran sebagai peramal – membaca kondisi lingkungan.</li> <li>3. Jika kondisi lingkungan sudah terbaca, keputusan manajerial yang reaktif dibuat.</li> <li>4. Oleh karena itu, kompetensi (kesuksesan) manajemen tergantung pada kemampuan untuk membaca kondisi lingkungan dan untuk bereaksi dengan bijak.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masa depan perusahaan dapat dimanipulasi, sehingga dapat direncanakan dan dikendalikan oleh manajemen</li> <li>2. Manajemen yang baik dapat membuat rencana realistis untuk mencapai tujuan perusahaan.</li> <li>3. manajemen dapat memanipulasi variable yang dapat dikendalian dan merencanakan variable yang tidak dapat dikendalikan</li> <li>4. Oleh karena itu, mutu keputusan perencanaan manajerial ditentukan oleh kompetensi manajemen.</li> </ol>
Keputusan Reaktif (Ex Post) : Manajemen membaca kejadian-kejadian dan kemudian bereaksi terhadapnya	Keputusan Aktif (Ex Ante) : Manajemen memperkirakan kejadian yang akan terjadi di masa datang dan merencanakannya.

Welsch, Hilton, Gordon (2000 : 6)

Setiap bagian dari perencanaan harus mencakup evaluasi, penilaian kembali dari berbagai variable, baik yang dapat dikendalikan maupun yang tidak karena mereka memiliki dampak yang besar terhadap perencanaan sasaran dan tujuan yang realistis.

Berikut tahapan pengambilan keputusan dalam perencanaan pengendalian laba :

1. Tahap pengembangan tujuan

Pengembangan tujuan perusahaan adalah hal yang paling mendasar dari pengambilan keputusan dalam proses perencanaan. Tujuan perusahaan menyatakan secara garis besar kondisi perusahaan dalam jangka panjang. Sebagai contoh, tujuan untuk suatu perusahaan manufaktur harus berhubungan dengan lini produk, kualitas produk, pertumbuhan yang diharapkan, tanggung jawab pemilik, harapan ekonomis, sikap dan hubungan antar karyawan, dan tanggung jawab sosial. Tujuan menggambarkan kondisi masa depan yang diinginkan.

2. Tahap sasaran

Tahap sasaran menggambarkan garis besar tujuan perusahaan dalam pencapaiannya, dapat digambarkan melalui ukuran kuantitatif atau pembagian kewenangan/otoritas. Contoh. Produk yang sedang dikembangkan akan diperkenalkan pada tiga tahun yang akan datang, sasaran pengembalian investasi untuk tahun depan adalah sebesar 17% dan sasaran laba untuk produk X adalah 6% dari penjualan tahun depan (anggaran telah dibuat).

3. Tahap strategi

Selanjutnya manajemen harus mengembangkan strategi yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam mencapai tujuan dan sasaran. Strategi menspesifikasikan bagaimana merinci rencana yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran. Sebagai contoh, strategi suatu perusahaan



mungkin mencakup memperluas daerah penjualan yang sekarang ada, mengurangi harga jual untuk menarik volume penjualan, meningkatkan iklan, dan membelanjai ekspansi dengan menggunakan hutang bukan dengan modal.

#### 4. Tahap perencanaan laba

Tahap paling akhir dari perencanaan terjadi ketika manajemen mengoperasionalkan tujuan, sasaran, dan strategi yang telah dibuat dengan membuat apa yang disebut rencana laba. Rencana laba adalah gambaran keuangan dan naratif mengenai hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan.

Efektivitas laba adalah persentase perolehan laba yang dicapai perusahaan dalam satu periode. Efektivitas laba ini adalah perbandingan antara laba yang sebenarnya diperoleh dengan target laba yang perusahaan perkirakan sebelumnya. Persentase dari efektivitas laba biasanya memang dibawah 100%, karena dalam membuat perencanaan dan pengendalian laba, perusahaan telah memasukan berbagai faktor didalamnya dalam perhitungannya sehingga akhirnya terbentuklah target laba yang semaksimal mungkin. tetapi ada kemungkinan dikarenakan banyak faktor suatu perusahaan akan mendapatkan efektivitas laba yang lebih dari 100%.

### **2.6 Pengaruh Efektivitas Pengendalian Intern Persediaan Terhadap Efektivitas Laba**

Pengendalian persediaan mencakup pengendalian pembelian dan penjualan persediaan, pengendalian dalam menentukan harga pokok penjualan,

dan pengendalian dalam mengontrol beban penjualan (beban barang yang rusak). Pengendalian intern persediaan dilakukan untuk mengontrol pos-pos bagian siklus persediaan, dari mulai bagian pembelian, penyimpanan (pergudangan), sampai dengan bagian penjualan. Jika pos-pos dalam siklus pengendalian tersebut tidak terkontrol maka akan menimbulkan ketidakseimbangan persediaan sehingga akan menghambat pencapaian laba yang optimal. Contoh, apabila terdapat persediaan yang tidak terjual yang masih menumpuk, akan kemungkinan terjadi kerugian. Begitupun sebaliknya, perusahaan akan kehilangan pelanggan jika produk yang dipesan oleh pelanggan tidak tersedia.

Pemantauan tingkat persediaan secara cermat dilakukan untuk membatasi biaya keuangan dengan menyimpan banyak persediaan. Dengan diperkenalkan dan digunakannya sistem pesanan persediaan tepat waktu (*JIT – Just In Time*). Menghindari pembelian yang terlalu berlebihan yang dapat mengakibatkan kerusakan atau kedaluarsaan barang, dan juga menghindari kekurangan persediaan, dimana untuk menambahnya akan menimbulkan beban transportasi.

Berikut ini merupakan dampak-dampak yang ditimbulkan atas persediaan yang tidak terkendali :

1. Pembelian persediaan yang terlalu banyak akan menimbulkan penumpukan barang yang risikonya akan menimbulkan kerusakan, usang, atau hilang. Sebaliknya persediaan yang terlalu sedikit mengakibatkan kurangnya stok barang yang harus dijual, secara tidak langsung akan mengurangi kepercayaan pelanggan, dan dalam jangka panjang akan mengurangi jumlah pelanggan yang secara otomatis akan menurunkan tingkat penjualan. Untuk

mengembalikan jumlah stok harus kembali dilakukan pembelian sehingga menambah biaya transportasi pembelian.

2. Kecurangan atau kesalahan perhitungan sering terjadi pada bagian penjualan, baik itu yang dilakukan oleh pihak dalam ataupun oleh pihak luar, kecurangan umum seperti pencurian dan perusakan seringkali terjadi karena pemantauan yang kurang efektif oleh sumber daya manusianya. Hal tersebut diatas secara langsung akan merugikan perusahaan, persediaan yang dianggap hilang atau rusak untuk kemudian akan dijadikan sebagai beban yang akan menjadi pengurangan terhadap laba perusahaan.
3. HPP (Harga Pokok Penjualan) yang tidak terkontrol, seperti pemilihan metode yang tidak tepat, atau perhitungan harga pokok yang sembarang akan mengakibatkan perusahaan tidak mampu mengendalikan harga. Harga dalam perusahaan dagang merupakan faktor penting dalam menarik konsumen dimana setiap perusahaan dagang (retail) berlomba-lomba untuk mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya dalam tujuannya mencapai tingkat penjualan yang tinggi.
4. Beban persediaan akan berpengaruh terhadap kebijakan pembelian dan penjualan. Beban penjualan yang tidak terkontrol akan mengganggu bagian pembelian dan penjualan. Contoh, beban persediaan yang tidak terkontrol tidak akan memberikan gambaran masa depan bagaimana akan dilakukan tindakan koreksi untuk selanjtnya dalam meminimalisir beban persediaan perusahaan. Beban persediaan atas barang yang rusak, kadaluarsa, busuk, ataupun hilang pada suatu perusahaan retail memang seringkali terjadi, hanya

bagaimana caranya suatu manajemen mengatur bahwa beban tersebut memang pantas atau wajar dimiliki perusahaan dengan melihat perbandingannya dengan laba yang diterima.

Dampak-dampak yang ditimbulkan atas pengendalian intern persediaan seperti berkurangnya jumlah pelanggan yang secara otomatis mempengaruhi tingkat penjualan, penambahan beban lain seperti biaya transportasi pembelian, banyaknya barang hilang karena pencurian, atau barang rusak karena kecerobohan, itu semua merupakan kerugian perusahaan yang secara otomatis akan mengurangi tingkat pencapaian laba perusahaan.

Begitu berpengaruhnya pengendalian persediaan terhadap pencapaian laba perusahaan maka perusahaan semakin mengetatkan pengawasannya, dari mulai memperbaiki sistemnya sampai dengan pengawasan langsung dilapangannya. Hal itu dilakukan agar perusahaan mampu mencapai laba yang optimal dengan segala sumber daya yang perusahaan miliki.