

ABSTRAK

PT. X merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi *office equipment & home furniture*. Perusahaan ini mendistribusikan produk yang dibelinya dari pemasok ke instansi pemerintah, universitas, sekolah, toko, dan konsumen langsung. Untuk memenuhi permintaan konsumen, selama ini perusahaan melakukan pemesanan ke pemasok dengan cara memesan langsung sebanyak pesanan yang diterima dari konsumen (*direct purchase*) dan terkadang pada pertengahan dan akhir tahun melakukan pembelian sebelum permintaan dari konsumen diterima (*pre – purchase*). Pemilik perusahaan ingin mengetahui cara pembelian yang lebih menguntungkan dari antara dua cara pembelian tersebut. Oleh karena itu penulis ingin membantu pemilik perusahaan di dalam pengkajian pengendalian persediaan dari kedua cara pembelian tersebut. Pengkajian pengendalian persediaan perusahaan diperoleh dari perhitungan biaya yang timbul seperti: biaya pembelian, biaya pemesanan, biaya simpan, biaya kekurangan persediaan, dan biaya denda keterlambatan pengiriman pesanan.

Dalam melakukan pengkajian, penulis terlebih dahulu melakukan perhitungan seluruh elemen biaya yang timbul pada cara pembelian *direct purchase*, kemudian dilanjutkan dengan perhitungan pada cara pembelian *pre – purchase*. Dalam menentukan jumlah pembelian dalam cara *pre – purchase*, penulis melakukan peramalan permintaan bagi kelima produk yang diamati (MTS 211, VD 102, BRT 104, BRT 205, B 204) untuk tahun 2011 dengan bantuan program *software* WinQSB. Namun, sebelum mengaplikasikan program tersebut, penulis menghitung dahulu nilai CV. Hasilnya semua produk memperoleh nilai CV lebih besar dari 0,2, maka pola data bersifat non – stasioner. Apabila terjadi kekurangan persediaan, maka penulis mengusulkan cara pembelian *direct purchase* untuk memenuhi kekurangan tersebut. Cara ini disebut cara pembelian kombinasi (*direct purchase & pre – purchase*). Melalui cara pembelian *pre - purchase* dan cara pembelian kombinasi, output program menunjukkan bahwa metode LR (*linear regression*) memiliki nilai MAD terkecil. Oleh karena itu, metode inilah yang dipilih. Selanjutnya penulis melakukan perhitungan biaya – biaya yang timbul dari ketiga cara pembelian tersebut.

Dari hasil pengolahan data diketahui bahwa dengan menggunakan cara pembelian *direct purchase* penulis memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 883.031.172,00 / tahun dan dengan menggunakan cara pembelian *pre – purchase* diperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 318.802.992,00 / tahun. Adapun penulis mengusulkan kepada pemilik perusahaan untuk menggunakan kombinasi cara pembelian *direct purchase & pre – purchase* di dalam pengkajian pengendalian persediaan karena menghasilkan keuntungan bersih yang lebih besar bagi perusahaan, yaitu sebesar Rp 979.131.572,00 / tahun.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN

PERNYATAAN HASIL KARYA PRIBADI

ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1-1
1.2 Identifikasi Masalah	1-2
1.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi	1-2
1.4 Perumusan Masalah	1-3
1.5 Tujuan dan Manfaat Penelitian	1-3
1.6 Sistematika Penulisan.....	1-4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Persediaan	2-1
2.1.1 Definisi Persediaan.....	2-1
2.1.2 Fungsi Persediaan.....	2-1
2.1.3 Jenis-jenis Persediaan.....	2-1
2.1.4 Klasifikasi Masalah Persediaan.....	2-2
2.1.5 Biaya-biaya Persediaan	2-4
2.2 Cara Pembelian	2-6
2.2.1 Definisi Cara Pembelian <i>Direct Purchase</i>	2-6
2.2.2 Definisi Cara Pembelian <i>Pre – Purchase</i>	2-7
2.2.2.1 Definisi Spekulasi.....	2-7
2.2.2.2 Etimologi Spekulasi.....	2-7
2.2.2.3 Manfaat dan Ekonomi dan Kegiatan Spekulasi.....	2-8

2.2.3 Definisi Kombinasi Cara Pembelian <i>Direct Purchase & Pre – Purchase</i>	2-8
---	-----

BAB 3 METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Penelitian Pendahuluan	3-4
3.2 Identifikasi Masalah	3-4
3.3 Pembatasan Masalah dan Asumsi	3-4
3.4 Perumusan Masalah	3-4
3.5 Penentuan Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	3-5
3.6 Tinjauan Pustaka	3-5
3.7 Metodologi Penelitian	3-5
3.8 Pengumpulan Data	3-5
3.9 Pengolahan Data.....	3-5
3.10 Pembuatan Analisis.....	3-6
3.11 Kesimpulan dan Saran	3-8

BAB 4 PENGUMPULAN DATA

4.1 Data Umum Perusahaan.....	4-1
4.1.1 Sejarah Perusahaan.....	4-1
4.1.2 Struktur Organisasi Perusahaan	4-2
4.2 Data Deskripsi Produk yang Diamati.....	4-3
4.3 Data Penjualan Produk yang Diamati	4-5
4.4 Data Harga Produk.....	4-10
4.5 Data Konsumen yang Menerapkan <i>Service Penalty</i>	4-11

BAB 5 PENGOLAHAN DATA DAN ANALISIS

5.1 Pengolahan Data.....	5-1
5.1.1 Cara Pembelian <i>Direct Purchase</i>	5-2
5.1.2 Cara Pembelian <i>Pre – Purchase</i>	5-6
5.1.3 Kombinasi Cara Pembelian <i>Direct Purchase & Pre – Purchase</i>	5-22
5.2 Analisis.....	5-28
5.2.1 Analisis Perbandingan Cara Pembelian <i>Direct Purchase</i> dan <i>Pre – Purchase</i>	5-28

5.2.1.1 Analisis Perbandingan Biaya Pembelian.....	5-28
5.2.1.2 Analisis Perbandingan Biaya Pemesanan	5-29
5.2.1.3 Analisis Perbandingan Biaya Simpan	5-30
5.2.1.4 Analisis Perbandingan Biaya Kekurangan Persediaan	5-31
5.2.1.5 Analisis Perbandingan Biaya Denda Keterlambatan Pengiriman Pesanan.....	5-32
5.2.1.6 Analisis Total Biaya	5-32
5.2.2 Kelebihan dan Kekurangan Cara Pembelian <i>Direct Purchase</i>	5-33
5.2.3 Kelebihan dan Kekurangan Cara Pembelian <i>Pre – Purchase</i>	5-34
5.2.4 Kelebihan dan Kekurangan Kombinasi Cara Pembelian <i>Direct Purchase & Pre – Purchase</i>	5-34
5.2.5 Usulan Cara Pembelian	5-35
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN	
6.1 Kesimpulan	6-1
6.2 Saran.....	6-2
DAFTAR PUSTAKA	xii
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No	Keterangan	Hal
4.1	<i>Job Description</i> Pegawai Bagian Penyimpanan dan Pengiriman	4-2
4.2	Data Deskripsi Produk	4-3
4.3	Foto Kemasan Produk	4-4
4.4	Data Penjualan Produk Periode Januari – Desember 2010.....	4-5
4.5	Data Penjualan Produk Periode Januari – Desember 2011.....	4-6
4.6	Data Frekuensi Penjualan Produk MTS – 211	4-8
4.7	Data Frekuensi Penjualan Produk VD – 102	4-9
4.8	Data Frekuensi Penjualan Produk BRT – 104	4-9
4.9	Data Frekuensi Penjualan Produk BRT – 205	4-10
4.10	Data Frekuensi Penjualan Produk B – 204	4-10
4.11	Harga Beli Produk.....	4-11
4.12	Harga Jual Produk.....	4-11
4.13	Nilai <i>Service Penalty</i> Konsumen	4-12
5.1	Biaya Pembelian <i>Direct Purchase</i> pada Tahun 2011	5-2
5.2	Biaya Tiap Pemesanan.....	5-3
5.3	Biaya Pemesanan <i>Direct Purchase</i> selama 1 Tahun.....	5-4
5.4	Biaya Kekurangan Persediaan <i>Direct Purchase</i>	5-5
5.5	Biaya Denda Keterlambatan <i>Direct Purchase</i>	5-6
5.6	Permintaan Bulanan pada Tahun 2010	5-7
5.7	Perhitungan CV.....	5-9
5.8	Nilai MAD Masing–Masing Metode Peramalan untuk Tiap Jenis Produk.....	5-10
5.9	Ramalan Permintaan Masing – Masing Produk Tahun 2011	5-11
5.10	Ramalan Permintaan Masing – Masing Produk Tiap 6 Bulan.....	5-11
5.11	Permintaan Aktual Tahun 2011	5-12
5.12	Persediaan Akhir <i>Pre – Purchase</i> Bulan Tahun 2011	5-13
5.13	Biaya Pembelian <i>Pre – Purchase</i> selama 1 Tahun	5-14
5.14	Biaya Pemesanan <i>Pre – Purchase</i> selama 1 Tahun.....	5-15

DAFTAR TABEL

No	Keterangan	Hal
5.15	Biaya Modal.....	5-16
5.16	Biaya PBB Gudang	5-16
5.17	Biaya Penerangan Gudang	5-17
5.18	Total Persediaan Bulanan <i>Pre – Purchase</i>	5-19
5.19	Biaya Simpan <i>Pre – Purchase</i>	5-20
5. 20	Total Kekurangan Persediaan Bulanan <i>Pre – Purchase</i>	5-21
5. 21	Biaya Kekurangan Persediaan Bulanan <i>Pre – Purchase</i>	5-21
5.22	Jumlah Pembelian Tambahan secara <i>Direct Purchase</i>	5-22
5.23	Persediaan Akhir <i>Direct Purchase & Pre – Purchase</i>	5-23
5.24	Biaya Pembelian <i>Direct Purchase & Pre – Purchase</i> selama 1 Tahun....	5-24
5.25	Biaya Pemesanan <i>Direct Purchase & Pre – Purchase</i> selama 1 Tahun... 5-25	5-25
5.26	Biaya Simpan <i>Direct Purchase & Pre – Purchase</i>	5-26
5.27	Biaya Kekuranga Persediaan <i>Direct Purchase & Pre – Purchase</i>	5-27
5.28	Biaya Denda Keterlambatan <i>Direct Purchase & Pre – Purchase</i>	5-28
5.29	Perbandingan Total Biaya Pembelian	5-29
5.30	Perbandingan Total Biaya Pemesanan	5-29
5.31	Perbandingan Total Biaya Simpan.....	5-30
5.32	Perbandingan Total Biaya Kekurangan Persediaan	5-31
5.33	Perbandingan Total Biaya Denda Keterlambatan Pengiriman Pesanan ...	5-32
5.34	Total Biaya	5-33
5.35	Kelebihan dan Kekurangan <i>Direct Purchase</i>	5-33
5.36	Kelebihan dan Kekurangan <i>Pre – Purchase</i>	5-34
5.37	Kelebihan dan Kekurangan Kombinasi Cara Pembelian	5-34
5.38	Pendapatan Perusahaan <i>Direct Purchase</i>	5-35
5.39	Pendapatan Perusahaan <i>Pre – Purchase</i>	5-35
5.40	Pendapatan Perusahaan Kombinasi	5-36
5.41	Perbandingan Total Keuntungan Bersih Perusahaan	5-37

DAFTAR TABEL

No	Keterangan	Hal
5.42	Nilai Jual Produk yang Mengalami Kelebihan Persediaan.....	5-38
5.43	Total Pendapatan Perusahaan.....	5-38
5.44	Total Keuntungan Keseluruhan Perusahaan	5-39

DAFTAR GAMBAR

No	Keterangan	Hal
3.1	Bagan Alir Metodologi Penelitian	3-1
4.1	Struktur Organisasi PT. X.....	4-2
4.2	Plot Data Penjualan Produk MTS 211 – Cherry	4-6
4.3	Plot Data Penjualan Produk VD 102 – Abu.....	4-7
4.4	Plot Data Penjualan Produk BR 205	4-7
4.5	Plot Data Penjualan Produk BR 104.....	4-7
4.6	Plot Data Penjualan Produk B 204.....	4-8
5.1	Plot Data Permintaan	5-8

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul	Hal
A	Data Harga Produk yang Diamati	LA – 1
B	Data Pembayaran Rekening Listrik Bulanan PT. X	LB – 1
C	Data Pembukuan Perusahaan Tahun 2010	LC – 1
D	Data Pembukuan Perusahaan Tahun 2011	LD – 1
E	Metode Peramalan WinQSB	LE – 1
F	Analisis Sensitivitas	LF – 1
G	Skenario Lain <i>Pre – Produk</i>	LG – 1
H	Cara Pembelian per Produk.....	LH – 1