

**PEMERIKSAAN MANAJEMEN FUNGSI PERSEDIAAN SUKU CADANG
DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENDAPATAN PADA
CV SUMBER MITRA SEJAHTERA TULUNGAGUNG**

**MARLENA
REZZA YUANA TITIN SAPUTRI**

Staf Pengajar Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Tulungagung

cahayoe.n42@gmail.com

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan mengevaluasi sejauh mana efektif, efisien, dan ekonomis dalam pengelolaan persediaan suku cadang pada CV Sumber Mitra Sejahtera Tulungagung. Alat analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan analisis deskriptif kuantitatif. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel terikat dan variabel bebas. Yang dimaksud variabel terikat yaitu pemeriksaan manajemen fungsi persediaan, sedangkan variabel bebas yaitu peningkatan efektivitas pendapatan.

Hasil penelitian dapat diketahui bahwa penjualan suku cadang pada CV Sumber Mitra Sejahtera belum efektif belum bisa mencapai tingkat efektivitas yang diharapkan oleh perusahaan. Tingkat efektivitas penjualan suku cadang selama periode 2014-2016 sebesar 62%,77%,81%. Tingkat efisiensi pembelian suku cadang selama periode 2014-2016 sebesar 112%,104%,117%. Hal ini menunjukkan bahwa realisasi pembelian suku cadang melebihi target yang telah ditentukan dengan kata lain belum bisa mencapai tingkat efisiensi yang diharapkan oleh perusahaan. Net Profit Margin dari hasil penjualan suku cadang sudah baik. Terbukti dari hasil perhitungan NPM penjualan suku cadang mulai dari tahun 2014-2016 sebesar 34%,56%,62%. Hal ini menunjukkan bahwa margin laba tampak konstan dan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Tetapi tingkat pengelolaan suku cadang belum bisa dikatakan ekonomis karena masih terdapat penumpukan suku cadang di gudang yang jumlah dan fungsinya sama sehingga masih terdapat pembengkakan dana/pemborosan.

Kata Kunci: Pemeriksaan Manajemen, fungsi persediaan, efektivitas pendapatan.

Abstract

The purpose of this study is to determine and evaluate the extent to which effective, efficient, and economical in the management of spare parts inventory at CV Sumber Mitra Sejahtera Tulungagung. Analytical tool used is qualitative descriptive analysis and quantitative descriptive analysis. Data collection is done by interview, Variable used in this research is dependent variable and independent variable. The dependent variable is the management of inventory management, while the independent variable is the increase of income effectiveness.

The result of the research can be seen that the sales of spare parts in CV Sumber Mitra Sejahtera has not been effective yet to reach the level of effectiveness expected by the company. The effectiveness level of spare parts sales during 2014-

2016 period is 62%, 77%, 81%. The efficiency level of spare parts purchases during the period 2014-2016 amounted to 112%, 104%, 117%. This shows that the realization of spare parts purchases exceeding the targets that have been determined in other words has not been able to achieve the level of efficiency expected by the company. Net Profit Margin from spare parts sales is good. Evident from the calculation of NPM spare parts sales from 2014-2016 by 34%, 56%, 62%. This shows that the profit margin appears constant and indicates the company's ability to generate profits. But the level of spare parts management can not be said to be economical because there is still spillage of parts in the warehouse that the amount and function sam, a so there is still swelling of funds / waste.

Keywords: Management Checks, inventory function, revenue effectiveness.

PENDAHULUAN

Persaingan global memberikan tekanan pada seluruh perusahaan untuk menjadi lebih unggul daripada perusahaan pesaingnya. Ekonomi global saat ini menjadikan persaingan semakin ketat dan berat pada setiap elemen seperti kualitas produk, inovasi, pelayanan dan lain-lain. Kemajuan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi dapat digunakan oleh manajemen dalam memacu perkembangan perusahaan, sehingga dapat meningkatkan daya saing yang tinggi pada perusahaan. Selain itu, hanya perusahaan yang mampu meningkatkan efisiensi dan efektivitas yang akan berhasil dalam persaingan global.

Dengan semakin berkembangnya suatu perusahaan menuntut pula perkembangan dibidang pemeriksaan. Pemeriksaan yang dilakukan tidak hanya pemeriksaan keuangan saja tetapi juga pemeriksaan yang menekankan penilaian sistematis dan objektif serta berorientasi pada tujuan untuk memperoleh keyakinan tentang keefektifan dan memberikan pendapat atas kewajaran laporan keuangan yang diperiksa. Pimpinan perusahaan memerlukan pemeriksaan manajemen yang menyajikan informasi

mengenai aktifitas manajemen perusahaan dan tidak terbatas pada informasi keuangan dan akuntansi saja.

Pemeriksaan manajemen merupakan evaluasi atas berbagai kegiatan manajemen perusahaan, sedangkan sasarannya adalah untuk menilai apakah pelaksanaan kegiatan manajemen telah dilaksanakan secara efektif, efisien, dan ekonomis. Apabila belum dilaksanakan seperti seharusnya, maka auditor akan memberikan rekomendasi atau saran agar pada masa yang akan datang menjadi lebih baik. Salah satu bagian dalam perusahaan yang perlu dilakukan pemeriksaan manajemen adalah masalah pengelolaan persediaan barang dagangan karena persediaan barang dagangan merupakan bagian utama dalam neraca dan sering kali merupakan perkiraan yang nilainya cukup besar serta membutuhkan modal kerja yang besar pula. Dengan besarnya jumlah uang yang ditanamkan pada persediaan barang dagangan suatu perusahaan, jelaslah bahwa persediaan barang dagangan merupakan aktiva yang sangat penting untuk dilindungi.

Salah satu cara perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan

melakukan kegiatan penjualan. Penjualan umumnya berkaitan erat dengan persediaan, karena aktiva yang dijual biasanya adalah persediaan. Persediaan merupakan salah satu jenis aktiva lancar dan merupakan unsur terbesar dari total aktiva lancar yang dimiliki perusahaan.

Berbagai macam persediaan yang dimiliki perusahaan serta penempatan persediaan pada lokasi yang berbeda-beda, memerlukan adanya suatu perencanaan, pengawasan, dan pengendalian yang baik terhadap persediaan. Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan persediaan yang baik serta diperlukan juga kebijakan perusahaan untuk mengelola persediaan tersebut. Perusahaan juga perlu melakukan penilaian terhadap pelaksanaan kebijakannya mengenai pengelolaan persediaan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Perlunya dilakukan pemeriksaan atas persediaan karena nilainya yang cukup besar dibandingkan dengan aktiva lancar lainnya, sehingga perlu diketahui pelaksanaan pengelolaan yang dilakukan oleh perusahaan. Selain itu persediaan merupakan kegiatan utama perusahaan, dalam hal ini dikaitkan dengan persediaan pada perusahaan CV Sumber Mitra Sejahtera Tulungagung yang memiliki berbagai macam persediaan. CV Sumber Mitra Sejahtera Tulungagung adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan, pemeliharaan, dan penyedia suku cadang asli sepeda motor Honda.

Masalah pemeriksaan internal terhadap pengelolaan persediaan merupakan fungsi manajerial yang sangat penting, karena pemeriksaan fisik atas persediaan ini banyak melibatkan investasi rupiah dan

mempengaruhi efektivitas, efisiensi, dan ekonomisasi kegiatan perusahaan. Oleh sebab itu, pemeriksaan manajemen atas fungsi persediaan sangat diperlukan untuk mengurangi resiko terjadinya selisih, kehilangan, mengantisipasi kemungkinan terjadinya kecurangan dan memastikan bahwa prosedur telah dilakukan dengan baik sehingga kemudian dapat dibuatlah suatu usulan perbaikan.

Masalah yang dihadapi setiap perusahaan bermacam-macam mulai dari yang sederhana sampai yang kompleks. Semakin besar suatu perusahaan maka masalah yang dihadapi akan semakin kompleks. Berdasarkan paparan di atas maka permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah pengelolaan persediaan barang dagangan oleh perusahaan telah dilakukan secara efektif dan efisien?
2. Apakah pelaksanaan pemeriksaan manajemen pada fungsi persediaan barang dagangan bisa digunakan untuk mengetahui tingkat efektivitas pendapatan perusahaan?

Tujuan pemeriksaan manajemen dalam hal ini adalah untuk mengetahui dan mengevaluasi sampai sejauh mana pengelolaan persediaan suku cadang dilakukan secara efektif, efisien, dan ekonomis pada CV Sumber Mitra Sejahtera Tulungagung.

Kajian Pustaka

Pengertian Pemeriksaan Manajemen

Definisi audit (pemeriksaan) yang sangat terkenal adalah definisi yang berasal dari ASOBAC (*A Statement Of Basic Auditing Concept*) yang mendefinisikan auditing sebagai salah satu proses

sistematis untuk menghimpun dan mengevaluasi bukti-bukti secara objektif mengenai asersi-aseri tentang berbagai tindakan dan kejadian ekonomi untuk menentukan tingkat kesesuaian antara asersi-aseri tersebut dengan kriteria yang telah ditentukan dan menyampaikan hasilnya kepada para pemakai yang berkepentingan.

Audit atau pemeriksaan dalam arti luas adalah evaluasi terhadap suatu organisasi, sistem, proses, produk. Audit dilaksanakan oleh pihak yang kompeten, objektif dan tidak memihak yang di sebut auditor. Tujuannya adalah untuk melakukan verifikasi bahwa subjek dari audit telah diselesaikan atau berjalan sesuai dengan standar, regulasi dan praktek yang telah disetujui dan di terima.

Pengertian manajemen audit adalah “evaluasi terhadap seluruh prosedur dan metode organisasi perusahaan, dalam tujuan untuk mengevaluasi tingkat efisiensi dan efektivitas perusahaan” (Arens dan Loebbecke, 2003: 12).

Dari pendapat diatas dapat diketahui bahwa pemeriksaan manajemen selalu dihubungkan dengan kegiatan menilai atau mengevaluasi kegiatan manajemen, khususnya dalam rangka meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional.

Tujuan pemeriksaan manajemen adalah:

- a. Memberi informasi operasi yang relevan yang tepat waktu untuk pengambilan keputusan.
- b. Membantu manajemen dalam mengevaluasi catatan, laporan pengendalian.
- c. Memastikan ketaatan terhadap kebijaksanaan manajerial yang ditetapkan,

rencana-rencana, prosedur, serta persyaratan peraturan pemerintah.

- d. Menilai ekonomisasi dan efisiensi penggunaan sumber daya termasuk memperkecil pemborosan.
- e. Menilai efektivitas dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan yang ditetapkan.
- f. Menyediakan tempat pelatihan untuk personil dalam seluruh fase operasi perusahaan.” (Widjaya AT, 2000: 14).

Dari tujuan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa, pada dasarnya pemeriksaan manajemen berhubungan dengan 3 E yaitu :

- a. “Efisiensi” berhubungan dengan penentuan apakah tujuan tersebut dicapai dengan penggunaan sumber daya yang optimal.
- b. “Efektivitas” berhubungan dengan penentuan apakah tujuan perusahaan yang ditetapkan telah tercapai.
- c. “Ekonomisasi” berhubungan dengan penentuan implikasi jangka panjang suatu operasi.

Maksud dari efisiensi dan efektivitas adalah sebagai berikut:

- a. Dalam melaksanakan kegiatannya telah dikonsumsi sumber-sumber atau biaya yang lebih kecil untuk menghasilkan keluaran dalam jumlah tertentu, atau
- b. Dalam melaksanakan kegiatan telah dikonsumsi sumber-sumber dalam jumlah tertentu untuk menghasilkan keluaran dalam jumlah yang lebih besar” (Supriyono, 2000: 14).

Perbedaan Pemeriksaan Manajemen dengan Pemeriksaan Keuangan

No	Keterangan	Pemeriksaan Manajemen	Pemeriksaan Keuangan
1	Karakteristik	Menemukan penyebab kelemahan, menganalisis akibat, menentukan perbaikan program / aktivitas perusahaan.	Audit data akuntansi, proses pencatatan dan laporan akuntansi.
2	Keluasan Audit	Keseluruhan aspek manajemen baik yang bersifat kuantitatif /kualitatif	Cenderung ke aspek data keuangan (finansial)
3	Tujuan Audit	Menemukan berbagai kelemahan dalam operasional perusahaan selanjutnya dilakukan perbaikan→penghematan, efisiensi, dan efektivitas pencapaian tujuan perusahaan.	Mendapatkan keyakinan bahwa laporan keuangan yang disajikan telah sesuai dengan PABU (GAAP) → lap. Dapat digunakan untuk pemakai laporan keuangan.
4	Ruang Lingkup	Keseluruhan fungsi manajemen dan unit terkait, mencapai seluruh aktivitas / program. Keluasan audit tergantung pada pengendalian manajemen perusahaan.	laporan yang disajikan manajemen. Keluasan audit bergantung pada efektivitas pengendalian internal perusahaan.
5	Dasar Yuridis	Berdasar kepedulian manajemen untuk memperbaiki program.	Keharusan menyampaikan laporan keuangan yang telah diaudit (akuntan publik).
6	Pelaksana Audit	Audit Internal maupun eksternal.	Audit Independen (Audit Eksternal).
7	Frekuensi Audit	Tidak ada ketentuan → kepedulian manajemen mencapai efektivitas dan efisiensi program.	Bersifat regular, rutin → penerbitan LK.
8	Orientasi Hasil Audit	Audit →perbaikan kinerja masa datang →anticipatory audit	Audit→Data keuangan yang bersifat historis→ penilaian kinerja masa lalu.
9	Bentuk Laporan	Komprehensif: kesimpulan audit, kesimpulan penting → rekomendasi → belum ada standar baku → laporan tergantung dari kemampuan auditor.	Meemiliki standar baku→Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP)→laporan bentuk pendek yang menyerupai laporan keuangan hasil audit.
10	Pengguna Laporan	Pihak Internal	Pihak ekstern→pemegang saham, investor, kreditor, pemerintah.

Tahap-Tahap Pemeriksaan Manajemen

Tahap	Tujuan
Audit Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> • Informasi latar belakang objek • Penelaahan peraturan, ketentuan dan kebijakan • Penemuan objek yang memiliki potensial kelemahan • Menentukan audit sementara
Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen	<ul style="list-style-type: none"> • Menilai efektifitas pengendalian manajemen • Memahami pengendalian yang berlaku • Mengetahui potensi kelemahan aktivitas • Mendukung audit sementara dan menjadikannya audit yang sesungguhnya
Audit Terinci	<ul style="list-style-type: none"> • Pengumpulan bukti yang cukup, relevan dan kompeten • Pengembangan temuan→keterkaitan temuan satu dengan temuan yang lain→disajikan dalam kertas kerja audit sebagai pendukung kesimpulan dan rekomendasi yang dibuat
Pelaporan	<ul style="list-style-type: none"> • Mengkomunikasikan hasil audit termasuk rekomendasi→pihak yang berkepentingan→laporan komprehensif→menyajikan temuan penting hasil audit untuk mendukung kesimpulan audit dan rekomendasi
Tindak Lanjut	<ul style="list-style-type: none"> • Mendorong pihak yang berwenang untuk melaksanakan tindak lanjut sesuai rekomendasi yang diberikan

Persediaan

Istilah persediaan dalam akuntansi ditujukan untuk menyatakan suatu jumlah aktiva berwujud yang memenuhi kriteria PSAK No. 14 yang menyatakan bahwa persediaan adalah aktiva:

- Tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal.
- Dalam proses produksi dan atau perjalanan.
- Dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Pengungkapan persediaan menurut PSAK No. 14 adalah sebagai berikut:

- Kebijakan akuntansi yang digunakan dalam pengukuran persediaan termasuk rumus biaya yang dipakai.

- Total jumlah tercatat persediaan dan jumlah nilai tercatat menurut klasifikasi yang sesuai bagi perusahaan.
- Jumlah tercatat persediaan yang tercatat sebesar nilai realisasi bersih.

Selanjutnya menurut Prijanto (2007:5), bahwa bagi perusahaan dagang yang didalam usahanya adalah membeli atau menjual kembali barang-barang, pada umumnya persediaan yang dimiliki diklasifikasikan menjadi:

- Persediaan Barang Dagang**
Menyatakan barang-barang yang dimiliki dengan tujuan akan dijual kembali dimasa yang akan datang. Barang-barang ini secara fisik tidak akan berubah sampai dengan barang tersebut dijual kembali.
- Persediaan Lain-lain**
Barang-barang ini biasanya akan dipakai (dikonsumsi) dalam jangka waktu

relatif pendek dan akan dibebankan sebagai biaya administrasi umum atau biaya pemasaran. Oleh karena itu, biasanya terhadap jenis persediaan ini diperlukan sebagai biaya (yang dibayar dimuka) atau persediaan supplies.

Tujuan Persediaan

Anita (2003:2), menyatakan bahwa tujuan utama persediaan adalah untuk melepaskan berbagai fase operasi.

Tujuan persediaan yang lebih detail, yaitu :

- a. Untuk berlingdung dari ketidakpastian
Dalam sistem persediaan terdapat saja bentuk ketidakpastian seperti dalam hal pemasokan, permintaan dan tenggang waktu pesanan. Stok pengaman dipertahankan dalam persediaan untuk berlingdung dari ketidakpastian tersebut.
- b. Untuk memungkinkan produksi dan pembelian ekonomis
Sering kali lebih ekonomis untuk memproduksi bahan dalam jumlah besar sebab periode waktu memproduksi barang relatif pendek dan kemudian tidak ada produksi lagi sehingga barang tersebut habis terpakai.
- c. Untuk mengatasi perubahan yang diantisipasi dalam permintaan dan penawaran.

Perubahan yang sering terjadi dalam permintaan dan persediaan adalah jika harga atau ketersediaan bahan baku diperkirakan akan berubah. Perusahaan-perusahaan sering menyimpan stok bagi suatu produk yang diminati, apabila kurun waktu pembuatan stok baru telah habis dan masyarakat masih meminati, maka kemungkinan stok tersebut dijual dengan harga tinggi sebab sudah langka.

Fungsi Persediaan

Hal-hal lain yang perlu diketahui juga di dalam persediaan yakni fungsi dari persediaan itu sendiri. Menurut Muslich (2009:391) yang mengatakan bahwa persediaan barang mempunyai fungsi yang sangat penting bagi perusahaan. Dari berbagai macam barang yang ada seperti bahan, barang dalam proses dan barang jadi, perusahaan menyimpannya karena berbagai alasan:

- a. Penyimpanan barang diperlukan agar perusahaan dapat memenuhi pesanan pembeli dalam waktu yang cepat. Jika perusahaan tidak memiliki persediaan barang dan tidak dapat memenuhi pesanan pembeli pada saat yang tepat, maka kemungkinannya pembeli akan berpindah ke perusahaan lain.
- b. Untuk berjaga-jaga pada saat barang di pasar sukar diperoleh, kecuali pada saat musim panen tiba.
- c. Untuk menekan harga pokok per unit barang dengan menekan biaya-biaya produksi per unit.

Biaya - Biaya Persediaan

Tentunya di dalam persediaan terdapat biaya-biaya yang wajib disediakan oleh pabrik atau perusahaan dan lain sebagainya. Menurut Handoko (1999:336), dalam pembuatan setiap keputusan yang akan mempengaruhi besarnya (jumlah) persediaan, biaya-biaya variabel berikut ini harus dipertimbangkan.

- a. Biaya penyimpanan (*holding cost atau carrying costs*)

Artinya adalah biaya persediaan terdiri atas biaya-biaya yang bervariasi secara langsung dengan kuantitas persediaan.

Yang termasuk biaya penyimpanan diantaranya adalah :

- 1) Biaya fasilitas (termasuk biaya penerangan, pendingin ruangan)
 - 2) Biaya asuransi persediaan
 - 3) Biaya pajak persediaan
 - 4) Biaya pencurian, pengrusakan, atau perampokan
- b. Biaya pemesanan atau pembelian (*ordering cost atau procurement cost*). Biaya-biaya ini termasuk didalam biaya yang dapat dijelaskan sebagai berikut:
- 1) Pemrosesan pesanan dan ekspedisi
 - 2) Biaya telepon
 - 3) Pengeluaran surat menyurat
 - 4) Biaya pengepakan dan penimbangan
 - 5) Biaya pengiriman ke gudang
- c. Biaya penyimpanan/manufacturing (*setup cost*).

Hal ini terjadi apabila bahan-bahan tidak dibeli, tetapi diproduksi sendiri (didalam pabrik) perusahaan, perusahaan tersebut menghadapi biaya penyiapan (*setup cost*) untuk memproduksi komponen tertentu. Adapun didalam biaya-biaya ini terdiri dari seperti berikut:

- 1) Biaya mesin – mesin menganggur
 - 2) Biaya penyiapan tenaga kerja langsung
 - 3) Biaya penjadwalan
 - 4) Biaya ekspedisi dan lain sebagainya
- d. Biaya kehabisan atau kekurangan bahan (*shortage costs*). Maksudnya adalah biaya yang timbul apabila persediaan tidak mencukupi adanya permintaan bahan. Biaya-biaya yang termasuk biaya kekurangan bahan adalah dapat dijelaskan sebagai berikut :
- 1) Kehilangan penjualan
 - 2) Kehilangan pelanggan
 - 3) Biaya pemesanan khusus

- 4) Biaya ekspedisi
- 5) Selisih harga
- 6) Terganggunya operasi
- 7) Tambahan pengeluaran kegiatan manajerial dan lain sebagainya.

Siklus Persediaan

Begitu persediaan bergerak disepanjang perusahaan, harus ada pengendalian yang memadai atas pergerakan fisiknya maupun atas biaya-biaya yang berhubungan.

Arens (1993:292), mengemukakan keenam fungsi yang membentuk siklus persediaan yang memudahkan pemahaman mengenai pengendalian dan bukti-bukti audit yang dibutuhkan untuk menguji keefektifan.

a. Mengolah Order Pembelian

Setiap permintaan pembelian (*purchase requisitions*) digunakan untuk meminta bagian pembelian membuat order atas barang-barang persediaan. Permintaan dapat diajukan oleh pegawai gudang penyimpanan jika persediaan telah mencapai jumlah yang telah ditentukan sebelumnya, order dapat juga dibuat untuk bahan baku yang dibutuhkan untuk menyelesaikan satu pesanan dari langganan tertentu.

b. Menerima Bahan Yang Baru

Setiap bahan yang diterima harus diperiksa jumlah dan kualitasnya. Bagian penerimaan barang harus membuat laporan penerimaan barang yang menjadi bagian dari dokumen penting sebelum pelunasan dilakukan. Setelah diperiksa bahan-bahan tersebut dikirim ke gudang penyimpanan.

c. Menyimpan Bahan Baku

Setelah bahan diterima, lalu disimpan didalam gudang penyimpanan sampai

dibutuhkan untuk kegiatan produksi. Bahan-bahan dikeluarkan dari gudang ke bagian produksi setelah adanya penyerahan atau dokumen sejenisnya yang menunjukkan jenis dan jumlah unit barang yang dibutuhkan.

d. Mengolah Barang

Struktur pengendalian intern akuntansi biaya merupakan hal yang penting dalam fungsi pengelolaan barang dalam suatu perusahaan yang tergolong didalam perusahaan manufaktur. Struktur pengendalian intern dibutuhkan untuk menunjukkan profitabilitas relative dari berbagai macam hasil produksi untuk perencanaan dan pengendalian manajemen dan dalam menilai persediaan untuk tujuan penyajian laporan keuangan.

e. Menyimpan Barang Jadi

Setelah barang jadi diselesaikan oleh bagian produksi, kemudian ditempatkan didalam gudang penyimpanan sambil menunggu pengirimannya. Dalam perusahaan yang mempunyai pengendalian intern yang baik, barang jadi disimpan disuatu tempat terpisah, dengan akses yang terbatas, dibawah pengendalian secara fisik.

f. Mengirim Barang Jadi

Masalah pengiriman barang jadi merupakan bagian integral dari siklus penjualan dan penagihan. Setiap pengiriman atau transfer barang jadi harus diotorisasi melalui dokumen pengiriman.

Efektivitas

Efektivitas adalah pencapaian tujuan secara tepat atau memilih tujuan-tujuan yang tepat dari serangkaian alternatif atau pilihan cara dan menentukan pilihan dari beberapa

pilihan lainnya. Efektifitas bisa juga diartikan sebagai pengukuran keberhasilan dalam pencapaian tujuan-tujuan yang telah ditentukan.

Menurut Sondang dalam Othenk (2008:4), efektivitas "adalah sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah barang atas jasa kegiatan yang dijalankannya".

Efektivitas menunjukkan keberhasilan dari segi tercapai tidaknya sasaran yang telah ditetapkan. Jika hasil kegiatan semakin mendekati sasaran, berarti makin tinggi efektivitasnya.

Sejalan dengan pendapat tersebut, Abdurahmat dalam Othenk (2008: 7), efektivitas "adalah pemanfaatan sumber daya, sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah pekerjaan tepat pada waktunya".

Dapat disimpulkan bahwa efektivitas berkaitan dengan terlaksananya semua tugas pokok, tercapainya tujuan, ketepatan waktu, dan partisipasi aktif dari anggota serta merupakan keterkaitan antara tujuan dan hasil yang dinyatakan, dan menunjukan derajat kesesuaian antara tujuan yang dinyatakan dengan hasil yang dicapai.

Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari suatu aktivitas yang dilakukannya, dan kebanyakan aktivitas tersebut adalah aktivitas penjualan produk dan atau penjualan jasa kepada konsumen. Kata pendapatan dalam dunia bisnis bukanlah hal yang asing. Bagi investor, pendapatan tidak terlalu penting jika dibandingkan dengan

keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang akan diterima setelah dikurangi dengan pengeluaran.

Dalam pertumbuhan suatu pendapatan adalah indikator yang penting dari penerimaan pasar dari sebuah produk dan jasa perusahaan tersebut. Pertumbuhan pendapatan yang secara konsisten, serta pertumbuhan keuntungan, dianggap penting bagi perusahaan yang dijual kepada publik lewat saham untuk menarik investor.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam buku Standar Akuntansi Keuangan (2002;23.2). Pendapatan “merupakan arus masuk bruto dari suatu manfaat ekonomi yang muncul dari aktivitas normal perusahaan dalam waktu satu periode jika arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”.

Menurut Tuanakotta (2000:152). Pendapatan secara umum didefinisikan sebagai hasil dari suatu perusahaan. Pendapatan merupakan darah kehidupan dari perusahaan. Begitu pentingnya sangat sulit untuk mendefinisikan sebuah pendapatan sebagai unsur akuntansi pada diri sendiri. Pada dasarnya pendapatan merupakan kenaikan laba, seperti laba pendapatan ialah sebuah proses arus penciptaan barang dan/atau jasa oleh perusahaan selama kurun waktu tertentu. Pada umumnya, pendapatan dinyatakan dalam satuan uang(moneter).

Jenis-Jenis Pendapatan

a. Pendapatan Operasi

Pendapatan operasi didapatkan dari dua sumber yakni:

1) Penjualan kotor

Penjualan kotor merupakan penjualan sebagaimana yang telah tercantum

pada faktur atau jumlah awal pembebanan sebelum dikurangi penjualan return serta potongan penjualan.

2) Penjualan bersih

Penjualan bersih merupakan penjualan yang didapat dari penjualan kotor serta dikurangi return penjualan dan ditambah potongan penjualan lainnya.

b. Pendapatan non operasi

Pendapatan non operasi didapatkan dari dua sumber yakni:

1) Pendapatan sewa

Pendapatan sewa merupakan sebuah pendapatan yang didapatkan perusahaan sebab sudah menyewakan aktivitya untuk perusahaan lain.

2) Pendapatan bunga

Pendapatan bunga merupakan suatu pendapatan yang didapat atau diterima sebab telah meminjamkan uangnya kepada pihak lainnya.

METODE

Objek dalam penelitian ini adalah pemeriksaan manajemen fungsi persediaan suku cadang dalam meningkatkan efektivitas pendapatan.

Penelitian dilakukan pada CV Sumber Mitra Sejahtera yang terletak di Tulungagung adalah perusahaan dagang yang bergerak dibidang otomotif roda dua dengan merk Honda. yang beralamatkan di Jl. Pahlawan No.159 Desa Rejoagung, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung. Lama penelitian yang dilakukan penulis selama 3 (tiga) bulan.

Desain penelitian yang akan digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif, yaitu

memberikan uraian atau menjelaskan tentang pemeriksaan manajemen fungsi persediaan suku cadang. Kemudian penulis akan menganalisa data untuk mengetahui sejauh mana tingkat efektivitas, efisiensi, dan ekonomisasi pengelolaan persediaan barang dagangan guna meningkatkan pendapatan perusahaan.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara mengamati langsung sistem kerja, wawancara dengan karyawan dan pimpinan, dokumentasi atas data-data yang terkait obyek yang diteliti, dan beberapa literatur yang relevan.

Definisi operasional merupakan penjelasan bagaimana kita mengukur variabel yang diamati untuk mempermudah peneliti melakukan observasi secara cermat terhadap suatu objek penelitian. Definisi operasional akan menunjukkan alat ukur yang tepat untuk mengambil data yang sesuai dengan variabel yang akan diukur. Sehingga dapat ditentukan parameter yang dijadikan ukuran dalam penelitian.

Variabel bebas (independen) dari penelitian ini adalah pemeriksaan manajemen fungsi persediaan suku cadang. Pemeriksaan manajemen fungsi persediaan suku cadang dalam penelitian ini adalah pemeriksaan terhadap pengelolaan aktiva perusahaan berupa suku cadang. Fungsi persediaan pada perusahaan ini dapat dicermati dari tiga aspek yaitu: pembelian, penerimaan, dan penjualan. Berdasarkan definisi operasional variabel diatas maka indikator variabel akan dijabarkan di bawah ini:

1) Pembelian : berkaitan dengan pembuatan order pembelian suku cadang kepada pemasok.

2) Penerimaan: berkaitan dengan pemeriksaan terhadap suku cadang yang diterima dari pemasok.

3) Penjualan : berkaitan dengan penjualan suku cadang sesuai kebutuhan konsumen.

Variabel terikat (dependen) dari penelitian ini adalah Efektifitas pendapatan adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) telah tercapai atas jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitas penjualan suku cadang. Sehingga efektivitas pendapatan didalam penelitian ini adalah target penerimaan dari aktivitas penjualan persediaan suku cadang pada perusahaan.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini ada 2 (dua) yaitu:

a. Data Primer

Yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti secara langsung, data tersebut diperoleh dari pimpinan dan karyawan, khususnya staff bagian persediaan. Melalui wawancara secara langsung mengenai ruang lingkup audit menejemen yang akan dilakukan.

b. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh melalui media perantara atau secara tidak langsung, seperti buku, catatan, bukti yang telah ada, atau arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan secara umum.

1. Analisis Deskriptif Kualitatif

Suatu cara menganalisa data tanpa menggunakan perhitungan matematis yang bersifat interpretasi data, dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan prosedur audit yaitu:

1) Audit Pendahuluan

- 2) Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen
 - 3) Audit Terinci
 - 4) Pelaporan
 - 5) Rekomendasi
2. Analisis Deskriptif Kuantitatif

Yaitu metode untuk menganalisis data, yang berbentuk angka, yang dianalisis dengan cara melakukan perhitungan dan mengklasifikasikannya dalam berbagai konsep menggunakan rumus sesuai dengan analisis data.

Analisis data yang digunakan adalah:

- 1) Efektivitas Penjualan Suku Cadang

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi Penjualan}}{\text{Target Penjualan}} \times 100\%$$

- 2) Efisiensi Pembelian Suku Cadang

$$\text{Efisiensi} = \frac{\text{Realisasi Pembelian}}{\text{Target Pembelian}} \times 100\%$$

- 3) Net Profit Margin (NPM)

$$\text{NPM} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Keterangan:

- Dikatakan efektif jika hasilnya lebih dari 100% dan dikatakan tidak efektif jika kurang dari 100%
- Dikatakan efisien jika hasilnya kurang dari 100% dan dikatakan tidak efisien jika diatas 100%
- NPM dapat dikatakan baik apabila > 5%

PEMBAHASAN

Untuk menganalisa apakah perusahaan CV Sumber Mitra Sejahtera telah melakukan pembelian dan penjualan suku cadang

dengan cara yang baik guna mencapai efektivitas, efisiensi, dan ekonomisasi, maka perlu dilakukan dengan analisis sistem pengendalian manajemen. Dalam analisis ini yang perlu diteliti adalah rencana dan realisasi pembelian suku cadang serta rencana dan realisasi penjualan suku cadang.

1. Informasi Sistem Pengendalian Manajemen

Didalam proses pemeriksaan manajemen akan difokuskan pada fungsi persediaan suku cadang. Pada pemeriksaan pendahuluan, penulis menemukan permasalahan pada pembelian suku cadang. Disini ditemukan adanya ketidak seimbangan antara anggaran dan realisasi pembelian suku cadang yang mengakibatkan menumpukan persediaan suku cadang digudang, hal ini dikarenakan pihak distributor suku cadang membatasi dalam setiap pemesanan suku cadang.

Selain itu faktor keterlambatan distributor dalam mengirim barang juga menjadi salah satu penyebabnya, sehingga secara otomatis mempengaruhi proses ketersediaan suku cadang untuk konsumen yang membutuhkan, dan sebagai akibatnya target penjualan suku cadang yang ditetapkan tidak tercapai.

Dalam pemeriksaan pendahuluan ditemukan beberapa hal yang mempengaruhi faktor keterlambatan pemasok dalam mengirim barang, yaitu :

- a. Adanya kondisi eksternal yang tidak dapat dikuasai oleh perusahaan yaitu pengaruh iklim dan musim yang dialami oleh pemasok.
- b. Tidak tersedianya suku cadang yang dipesan, sehingga harus menunggu dan

membutuhkan waktu yang lebih lama lagi dari estimasi yang telah ditentukan.

- c. Selain itu disebabkan oleh faktor tenaga kerja yang kurang profesional dalam melaksanakan tugasnya. Terlihat jelas masih ada beberapa faktor pembelian suku cadang yang belum dilunasi sesuai tanggal jatuh tempo oleh bagian keuangan.

Sistem pemeriksaan manajemen atas fungsi persediaan suku cadang pada Perusahaan CV Sumber Mitra Sejahtera adalah sebagai berikut :

- a. Prosedur Pembelian Suku Cadang

Pembelian suku cadang dilakukan melalui dua cara yaitu dengan pembelian secara langsung kepada distributor dan yang kedua pembelian melalui sistem pemesanan HO (*Hot Line Order*).

Apabila suku cadang tidak tersedia di gudang, bagian counter parts segera mengajukan surat permintaan pembelian kepada bagian keuangan yang kemudian oleh bagian counter parts diserahkan kepada distributor yang telah di tentukan oleh perusahaan.

Jika pada distributor tersebut suku cadang tidak tersedia maka harus memesan terlebih dahulu ke main dealer melalui sistem pemesanan *Hot Line Order*.

- b. Prosedur Penerimaan Barang

Apabila suku cadang yang dibeli telah diterima, maka bagian counter parts memeriksa jumlah barang yang datang, apakah sudah sesuai dengan pesanan atau belum, dengan cara mencocokkan dengan faktur pembelian.

Untuk menunjang sistem pengendalian manajemen diatas, diperlukan data persediaan suku cadang yang berhubungan

dengan program pemeriksaan antara lain data rencana dan realisasi pembelian suku cadang, dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 1: Rencana dan Realisasi Pembelian Suku Cadang Tahun 2014-2016

Tahun	Suku Cadang		
	Rencana (Rp)	Realisasi (Rp)	Deviasi (Rp)
2014	218.910.252	246.146.796	27.236.544
2015	230.828.448	240.961.656	10.133.208
2016	236.838.288	278.692.644	41.854.356
Total	686.576.988	765.801.096	79.224.108

Sumber : Data Sekunder, diolah 2017

Penyelesaian Masalah

Penyelesaian masalah disesuaikan dengan prosedur pemeriksaan manajemen yang terdiri dari empat tahap prosedur pemeriksaan dan langsung difokuskan pada fungsi persediaan suku cadang.

- 1. Pemeriksaan Pendahuluan

Pada tahap ini pemeriksa mengadakan pembicaraan mengenai tujuan dari pemeriksaan, adapun tujuan pemeriksaan yang dimaksud adalah untuk memperoleh informasi secara umum dan informasi latar belakang dalam waktu yang relatif singkat mengenai semua aspek yang berhubungan dengan organisasi dan aktivitas dari yang diperiksa.

- 2. Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen

Pada tahap ini mempunyai dua tujuan antara lain sebagai berikut:

- a. Perencanaan Pembelian

Sebelum perusahaan melaksanakan pembelian suku cadang sebaiknya dibuat terlebih dahulu suatu anggaran pembelian. Hal ini dimaksudkan agar jumlah yang dibeli tepat serta hasil sumber daya dapat digunakan seoptimal mungkin. Proses untuk

menentukan suatu rencana atau anggaran pembelian dalam perusahaan ini adalah sebagai berikut :

- b. Bagian *Counter Parts* melaporkan hasil penjualan suku cadang kepada kepala bengkel. Laporan dari bagian *Counter Parts* dijadikan dasar oleh Kepala Bengkel dalam membuat anggaran pembelian suku cadang dengan pertimbangan hasil penjualan bulan lalu, pajak, kondisi internal perusahaan, dan kondisi eksternal perusahaan.
- c. Apabila anggaran telah disetujui maka bagian *Counter Parts* memeriksa persediaan suku cadang di gudang, apabila persediaan suku cadang menipis maka bagian *Counter Part* segera melakukan pembelian suku cadang.
- d. Apabila suku cadang telah tersedia bagian *Counter Part* segera menginformasikan kepada konsumen yang membutuhkan.
- e. Perencanaan atau anggaran pembelian ini, diformulasikan ke dalam perhitungan efektivitas, efisiensi dan *net profit margin* guna mencapai tujuan perusahaan.
Hal-hal yang menjadi pertimbangan perusahaan sebelum menyusun rencana pembelian suku cadang antara lain sebagai berikut :
 - 1) Jumlah dari hasil penjualan yang harus dianggarkan untuk mengimbangi kenaikan harga barang.
 - 2) Perhitungan pos-pos biaya anggaran terhitung lebih realistis.
 - 3) Harga-harga suku cadang saat ini.

4) Besarnya presentase inflasi untuk kemungkinan tahun mendatang.

f. Pengawasan Pembelian

Pada perusahaan CV Sumber Mitra Sejahtera pengawasan pada saat pembelian suku cadang dilakukan oleh bagian Kepala Bengkel.

Disini bagian Kepala Bengkel berkepentingan untuk memantau proses pembelian suku cadang agar tidak terjadi kelebihan pembelian suku cadang yang tidak diperlukan, sehingga jumlah persediaan yang ada di gudang bisa terkontrol dengan baik. Pengawasan yang dilakukan untuk menilai kuantitas suku cadang yang dipesan apakah sudah efektif atau belum, sehingga dengan cara ini dapat diperoleh suatu ukuran yang dapat digunakan sebagai alat pengendalian.

g. Pemeriksaan Terinci

Tujuan dilakukan tahap ini adalah untuk memperoleh bukti-bukti yang kompeten dan relevan sebagai dasar bagi penyusunan pendapat, kesimpulan dan saran. Pada tahap ini akan diketahui bahwa fungsi persediaan suku cadang selama ini sudah dilakukan dengan cukup efektif, efisien dan ekonomis, tetapi perlu ditingkatkan lagi untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat dimasa yang akan datang.

Dalam pemeriksaan pendahuluan telah ditemukan masalah yaitu ketidakseimbangan antara anggaran dan realisasi pembelian suku cadang yang mengakibatkan menumpukan persediaan suku cadang digudang, hal ini dikarenakan pihak distributor suku cadang membatasi dalam setiap

pemesanan suku cadang. Selain itu faktor keterlambatan distributor dalam mengirim barang juga menjadi salah satu penyebabnya, sehingga secara otomatis mempengaruhi proses ketersediaan suku cadang untuk konsumen yang membutuhkan, dan sebagai akibatnya target penjualan suku cadang yang ditetapkan tidak tercapai.

Prosedur pemeriksaan suku cadang yang harus dilakukan oleh auditor adalah sebagai berikut:

- 1) Meminta dan mempelajari data secara tertulis mengenai pembelian suku cadang tahun 2014-2016 untuk kemudian dianalisis.

Tabel 2: Rencana dan Realisasi Pembelian Suku Cadang Tahun 2014-2016

Tahun	Suku Cadang		
	Target (Rp)	Realisasi (Rp)	Deviasi (Rp)
2014	218.910.252	246.146.796	27.236.544
2015	230.828.448	240.961.656	10.133.208
2016	236.838.288	278.692.644	41.854.356
Total	686.576.988	765.801.096	79.224.108

Sumber : Data Sekunder, diolah 2017

- 2) Meminta dan mempelajari data secara tertulis mengenai penjualan suku cadang dari tahun 2014-2016 untuk kemudian dianalisis.

Tabel 3: Rencana dan Realisasi Penjualan Suku Cadang Tahun 2014-2016.

Tahun	Suku Cadang		
	Rencana (Rp)	Realisasi (Rp)	Deviasi (Rp)
2014	600.000.000	371.550.000	228.450.000
2015	720.000.000	551.950.204	168.049.796
2016	900.000.000	726.394.680	173.605.320
Total	2.220.000.000	1.649.894.884	570.105.116

Sumber : Data Sekunder, diolah 2017

3. Pelaporan

Tujuan dari tahap pelaporan adalah membuat kesimpulan dari tahap-tahap pemeriksaan sebelumnya yang sudah dilakukan dan memberikan saran-saran perbaikan yang perlu dilakukan oleh perusahaan.

Analisis Sistem Pengendalian Manajemen

Sistem pengendalian manajemen atas fungsi persediaan suku cadang pada perusahaan CV Sumber Mitra Sejahtera adalah :

1. Prosedur Pembelian Suku Cadang

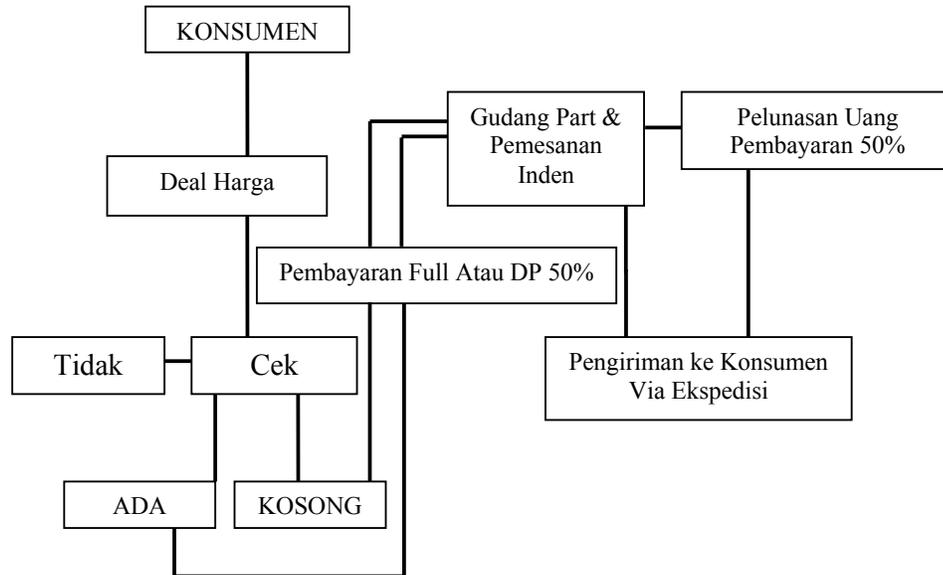
Pembelian suku cadang dilakukan melalui dua cara yaitu dengan pembelian secara langsung kepada distributor dan yang kedua pembelian melalui sistem pemesanan HO (*Hot Line Order*).

Apabila suku cadang tidak tersedia di gudang, bagian counter parts segera mengajukan surat permintaan pembelian kepada bagian keuangan atas sepengetahuan kepala bengkel, yang kemudian oleh bagian counter parts diserahkan kepada distributor yang telah di tentukan oleh perusahaan.

Jika pada distributor tersebut suku cadang tidak tersedia maka harus memesan ke main dealer melalui sistem pemesanan *Hot Line Order*.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut:

Gambar 1: Skema Alur Pemesanan Part Honda



Sumber : Data Sekunder, diolah 2017

Keterangan :

- 1) Konsumen melakukan pemesanan suku cadang ke bagian Counter Parts.
 - 2) Apabila sudah ada persetujuan harga , maka dari bagian Counter Parts mengecek ketersediaan suku cadang.
 - 3) Jika stock suku cadang tidak tersedia di gudang, bagian Counter Parts mengajukan persyaratan kepada konsumen untuk melakukan pemesanan suku cadang melalui Hot Line Order dengan pembayaran penuh atau uang muka minimal 50% dari harga suku cadang yang telah disepakati.
 - 4) Dari bagian Counter Parts melakukan sistem pemesanan suku cadang ke Gudang Parts (Main Dealer) dengan persyaratan : mengisi data konsumen secara lengkap dan benar sesuai yang tercantum di Surat Tanda Nomor Kendaraan (STNK), menyampaikan kepada konsumen bahwa estimasi kedatangan suku cadang yang dipesan kurang lebih 2(dua) minggu / 14 hari jam kerja terhitung mulai dari tanggal dilakukannya pemesanan suku cadang.
 - 5) Jika suku cadang sudah tersedia, suku cadang akan dikirim ke Ahass / Konsumen melalui ekspedisi yang telah ditentukan.
 - 6) Setelah suku cadang sampai ke AHASS, Counter Parts memeriksa suku cadang yang telah dikirim sesuai atau tidak dengan pesanan.
 - 7) Bagian Counter Parts menghubungi konsumen untuk melakukan pelunasan pembayaran suku cadang.
2. Prosedur Penerimaan Suku Cadang
 Apabila suku cadang yang dibeli telah diterima, maka bagian counter parts

memeriksa jumlah barang yang datang, apakah sudah sesuai dengan pesanan atau belum, dengan cara mencocokkan dengan faktur pembelian.

Faktur pembelian dicopy satu kali, untuk faktur asli diserahkan ke bagian keuangan, sedangkan salinannya sebagai arsip bagian counter parts.

Analisis Fungsi Persediaan Suku Cadang

Pada analisis fungsi persediaan suku cadang dapat penulis uraikan sebagai berikut:

1. Analisis Pembelian Suku Cadang

Tabel 4: Data Pembelian Suku Cadang Tahun 2014 – 2016.

Tahun	Rencana (Rp)	Realisasi (Rp)
2014	218.910.252	246.146.796
2015	230.828.448	240.961.656
2016	236.838.288	278.692.644
Total	686.576.988	765.801.096

Sumber : Data Sekunder, diolah 2017

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan presentasi efisiensi pembelian suku cadang tahun 2014-2016 adalah sebagai berikut:

Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Efisiensi} &= \frac{246.146.796}{218.910.252} \times 100\% \\ &= 112\% \end{aligned}$$

Jadi efisiensi pembelian suku cadang tahun 2014 sebesar 112%. Hal ini berarti realisasi pembelian melebihi target yang sudah diperkirakan. Terdapat kenaikan sebesar 12%, dengan kata lain dinyatakan tidak efisien.

Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Efisiensi} &= \frac{240.961.656}{230.828.448} \times 100\% \\ &= 104\% \end{aligned}$$

Jadi efisiensi pembelian suku cadang tahun 2015 sebesar 104%. Hal ini berarti realisasi pembelian melebihi target yang sudah diperkirakan. Terdapat kenaikan sebesar 4%, dengan kata lain dinyatakan tidak efisien.

Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Efisiensi} &= \frac{278.692.644}{236.838.288} \times 100\% \\ &= 117\% \end{aligned}$$

Jadi efisiensi pembelian suku cadang tahun 2016 sebesar 117%. Hal ini berarti realisasi pembelian melebihi target yang sudah diperkirakan. Terdapat kenaikan sebesar 17%, dengan kata lain dinyatakan tidak efisien.

Hasil analisis efisiensi pembelian suku cadang dapat dibuat rekapitulasi pada tabel berikut ini:

Tabel 5: Rekapitulasi Hasil Analisis Efisiensi Pembelian Suku Cadang

Tahun	Rencana	Realisasi	Efisiensi	Efisien/ Tidak
2014	218.910.252	246.146.796	112%	Tidak Efisien
2015	230.828.448	240.961.656	104%	Tidak Efisien
2016	236.838.288	278.692.644	117%	Tidak Efisien

Sumber : Data Sekunder, diolah 2017

2. Analisis Penjualan Suku Cadang

Penjualan suku cadang berhubungan dengan pembelian suku cadang itu sendiri. Akibat dari pembelian suku cadang yang melebihi anggaran yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu menyebabkan penumpukan suku cadang yang jenis dan sifatnyasama dalam jumlah yang relatif banyak. Sehingga secara otomatis pendapatan perusahaan tidak bisa mencapai tingkat efektivitas. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 6: Data Penjualan Suku Cadang Tahun 2014 – 2016

Tahun	Rencana(Rp)	Realisasi (Rp)
2014	600.000.000	371.550.000
2015	720.000.000	551.950.204
2016	900.000.000	726.394.680
Total	2.220.000.000	1.649.894.884

Sumber : Data Sekunder, diolah 2017

Berdasarkan tabel diatas dapat dijelaskan presentasi efektivitas penjualan suku cadang tahun 2014-2016 adalah sebagai berikut :

Tahun 2014

$$\text{Efektivitas} = \frac{371.550.000}{600.000.000} \times 100\% = 62\%$$

Jadi efektivitas penjualan suku cadang tahun 2014 sebesar 62%. Hal ini berarti realisasi penjualan dibawah target yang sudah diperkirakan. Terdapat penurunan sebesar 38%, dengan kata lain dinyatakan tidak efektif.

Tahun 2015

$$\text{Efektivitas} = \frac{551.950.204}{720.000.000} \times 100\% = 77\%$$

Jadi efektivitas penjualan suku cadang tahun 2015 sebesar 77%. Hal ini berarti realisasi penjualan dibawah target yang sudah diperkirakan. Terdapat penurunan sebesar 23%, dengan kata lain dinyatakan tidak efektif.

Tahun 2016

$$\text{Efektivitas} = \frac{726.394.680}{900.000.000} \times 100\% = 81\%$$

Jadi efektivitas penjualan suku cadang tahun 2016 sebesar 81%. Hal ini berarti realisasi penjualan dibawah target yang sudah diperkirakan. Terdapat penurunan sebesar 19%, dengan kata lain dinyatakan tidak efektif.

Hasil analisis efektivitas penjualan suku cadang dapat dibuat rekapitulasi pada tabel berikut ini:

Tabel 7: Rekapitulasi Hasil Analisis Efektivitas Penjualan Suku Cadang

Tahun	Rencana	Realisasi	Efektivitas	Efektif/Tidak
2014	600.000.000	371.550.000	62%	Tidak Efektif
2015	720.000.000	551.950.204	77%	Tidak Efektif
2106	900.000.000	726.394.680	81%	Tidak Efektif

Sumber : Data Sekunder, diolah 2017

3. Analisis Pengukuran Laba Bersih

Digunakan untuk menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan bersih.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada perhitungan berikut ini :

Tahun 2014

$$\text{NPM} = \frac{125.403.204}{371.550.000} \times 100\% = 34\%$$

Net Profit Margin tahun 2014 sebesar 34%. Hal ini berarti nilai margin diatas yang sudah ditentukan, dengan kata lain perusahaan sudah mampu menghasilkan laba.

Tahun 2015

$$\text{NPM} = \frac{310.988.548}{551.950.204} \times 100\% = 56\%$$

Net Profit Margin tahun 2015 sebesar 56%. Hal ini berarti nilai margin diatas yang sudah ditentukan, dengan kata lain perusahaan sudah mampu menghasilkan laba.

Tahun 2016

$$\text{NPM} = \frac{449.702.036}{726.394.680} \times 100\% = 62\%$$

Net Profit Margin tahun 2016 sebesar 62%. Hal ini berarti nilai margin diatas yang sudah ditentukan, dengan kata lain perusahaan sudah mampu menghasilkan laba.

Net Profit Margin tampak konstan, mengartikan bahwa kemampuan penjualan suku cadang sudah menghasilkan laba.

Hasil rekapitulasi Net Profit Margin dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 8: Rekapitulasi Hasil Analisis Net Profit Margin

Tahun	Penjualan	Pembelian	Laba	NPM	Baik/Tidak
2014	371.550.000	246.146.796	125.403.204	34%	Baik
2015	551.950.204	240.961.656	310.988.548	56%	Baik
2106	726.394.680	278.692.644	449.702.036	62%	Baik

Sumber : Data Sekunder, diolah 2017

4. Pelaporan

Setelah melalui beberapa tahap pemeriksaan , maka penulis menemukan adanya kelemahan dalam proses pembelian dan penjualan suku cadang, temuan-temuan tersebut adalah :

- 1) Realisasi penjualan suku cadang masih dibawah target yang telah ditetapkan perusahaan, akibatnya perusahaan belum mampu mencapai tingkat efektivitas pendapatan yang telah ditetapkan.
- 2) Realisasi pembelian suku cadang melebihi target yang telah ditentukan oleh perusahaan, akibatnyaterjadi pembengkakan biaya sehingga efisiensi dalam pengelolaan suku cadang belum tercapai.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan mengenai pemeriksaan manajemen atas fungsi persediaan suku cadang yang telah dilakukan pada Perusahaan CV Sumber Mitra Sejahtera, maka dapat diambil simpulan sebagai berikut:

1. Pengawasan yang digunakan untuk menilai kualitas dan kuantitas suku

cadang sudah baik dengan membuat target pembelian ataupun penjualan suku cadang. Sehingga dengan cara ini dapat diperoleh suatu ukuran yang dapat digunakan sebagai alat pengendalian, sehingga fungsi persediaan mempunyai arah dalam melaksanakan tugasnya.

2. Penjualan suku cadang pada CV Sumber Mitra Sejahtera belum efektif. Terbuktidari hasil perhitungan efektivitas penjualan suku cadang dari tahun 2014 sebesar 62%, tahun 2015 sebesar 77%, dan tahun 2016 sebesar 81%. Hal ini menunjukkan bahwa realisasi penjualan suku cadang dibawah target yang telah ditentukan dengan kata lain belum bisa mencapai tingkat efektivitas yang diharapkan oleh perusahaan.
3. Pembelian suku cadang pada CV Sumber Mitra Sejahtera belum efisien. Terbuktidari hasil perhitungan efisiensi pembelian suku cadang dari tahun 2014 sebesar 112%, tahun 2015 sebesar 104%, dan tahun 2016 sebesar 117%. Hal ini menunjukkan bahwa realisasi pembelian suku cadang melebihi target yang telah ditentuka dengan kata lain belum bisa

mencapai tingkat efisiensi yang diharapkan oleh perusahaan.

4. Net Profit Margin dari hasil penjualan suku cadang sudah baik. Terbukti dari hasil perhitungan NPM penjualan suku cadang mulai dari tahun 2014 sebesar 34%, tahun 2015 sebesar 56%, tahun 2016 sebesar 62%. Hal ini menunjukkan bahwa marjin laba tampak konstan dan menunjukan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba.
5. Pengelolaan suku cadang belum bisa dikatakan ekonomis karena masih terdapat penumpukan suku cadang digudang yang jumlah dan fungsinya sama sehingga masih terdapat pembengkakan dana / pemborosan.

Beberapa saran disampaikan penulis guna mendukung pemecahan masalah yang ada di dalam perusahaan. Adapun saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. CV Sumber Mitra Sejahtera lebih mengembangkan lagi penjualan suku cadang, bisa melalui berbagai cara misalnya penjualan online, supaya target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan bisa tercapai, sehingga efektivitas pendapatan perusahaan bisa meningkat.
2. Sebaiknya CV Sumber Mitra Sejahtera melakukan pengawasan kembali terhadap perencanaan pembelian suku cadang, diharapkan kedepannya tidak ada lagi pemborosan / pembelian suku cadang melebihi target yang telah ditetapkan sehingga efisiensi bisa tercapai.
3. Perusahaan harus memastikan bahwa dalam pembelian suku cadang tidak terjadi pemborosan dengan cara melakukan survey harga pasar untuk

mengetahui perbandingan harga sehingga perusahaan bisa menentukan harga terendah dengan kualitas yang seimbang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin A. James L. Loebbecke. 2008. *Auditing Pendekatan Terpadu*, Terjemahan oleh Amir Abadi Yusuf. Buku Dua. Edisi Indonesia. Jakarta: Salemba Empat.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2002. *Standar Akuntansi Keuangan.*, Jakarta: Salemba Empat.
- Muslich. 2009. *Metode Pengambilan Keputusan Kuantitatif*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Supriyono RA., 2000. *Pemeriksaan Manajemen dan Pengawasan Pemerintah Indonesia*. Yogyakarta: BPFE.
- Siagian, Sondang. 2004. *Audit Manajemen*, Bandung: Bumi Aksara.
- Tampubolon. 2004. *Manajemen Operasional*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Tuanakotta, Theodorus M. 2000. *Teori Akuntansi*. Lembaga Penerbit FEUI. Jakarta
- Widjaya, Amin, Tunggal. 2003. *Audit Manajemen*. Jakarta: Rineka Cipta.

