

**PERBANDINGAN PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PERSEDIAAN  
BARANG DAGANG PADA PERUSAHAAN DISTRIBUTOR OBAT DI  
KECAMATAN BUKIT KECIL PALEMBANG**  
(Studi Kasus pada Perusahaan PT.Gemini Bahana,PT.Lenko Surya Perkasa, PT.Parit Padang)

**SKRIPSI**



Oleh :

Nama : Catrin Ayitama

Nim : 22 2004 068

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI  
2008**



PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH  
NO. DOK. KE = 0129/PER-UMP/08  
ANGGAL 09-03-08.

**PERBANDINGAN PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PERSEDIAAN  
BARANG DAGANG PADA PERUSAHAAN DISTRIBUTOR OBAT DI  
KECAMATAN BUKIT KECIL PALEMBANG**  
(Studi Kasus pada Perusahaan PT.Geminj Bahana, PT.Lenko Surya Perkasa, PT.Parit Padang)

**SKRIPSI**

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**



**Oleh :**

**Nama : Catrin Ayitama**

**Nim : 22 2004 068**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI  
2008**

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Catrin Ayitama

NIM : 22 2004 068

Jurusan : Akuntansi

Menyatakan bahwa skripsi ini telah ditulis dengan sungguh-sungguh dan tidak ada bagian yang merupakan penjiplakan karya orang lain.

Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.

Palembang, .....

Penulis



  
Cairin Ayitama

Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah  
Palembang

**TANDA PENGESAHAN SKRIPSI**

**Judul** : **PERBANDINGAN PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG PADA PERUSAHAAN DISTRIBUTOR OBAT DI KECAMATAN BUKIT KECIL PALEMBANG (Studi Kasus pada Perusahaan PT.Gemini Bahana,PT.Lenko Surya Perkasa, PT.Parit Padang)**

**Nama** : **Catrin Ayitama**  
**Nim** : **22 2004 068**  
**Fakultas** : **Ekonomi**  
**Jurusan** : **Akuntansi**  
**Mata Kuliah Pokok** : **Sistem Peugendalian Manajemen**

**Diterima dan Disyahkan**  
**Pada tanggal.....**

**Pembimbing**



**(Rosalina Ghazali,SE, Ak, M.Si)**

**Mengetahui**  
**Dekan**  
**u.b. Ketua Jurusan Akuntansi**



**(Drs. Sunardi ,SE, M.si )**

Motto:

- ❖ Hidup adalah suatu pilihan yang harus diperjuangkan
- ❖ Kegagalan adalah kesuksesan yang tertunda

(Cetris. Aytama)

- Kupersembahkan untuk
- ❖ Ayah dan Ibuku tercinta
  - ❖ Kakek dan Adik-adikku terkasih
  - ❖ Para Pendidikku
  - ❖ Sahabat-sahabatku terkasih
  - ❖ Almameter ku



## PRAKATA

Alhamdulillahirobbil A'lamin, berkat rahmat Allah SWT, akhirnya skripsi dengan judul Perbandingan Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Dagang Pada Perusahaan Distributor Obat di Kecamatan Bukit Kecil Palembang ini dapat penulis selesaikan tepat waktu.

Perusahaan Distributor di kota Palembang cukup banyak, namun hanya beberapa dari antaranya merupakan perusahaan distributor yang menyalurkan obat-obatan kepada para penjual atau pengecer barang dagang obat. Persediaan barang dagang yang dimiliki oleh perusahaan mempunyai banyak masalah dalam penyimpanan atau penumpukan barang digudang sehingga perlu diadakannya perbaikan, kebanyakan perusahaan tidak terlalu memperhatikan barang dagang digudang mereka hanya melihat dari sisi keuntungan perusahaannya saja.

Kegiatan semacam ini berpengaruh terhadap kelanjutan hidup perusahaan, karena itu dirasakan perlu diadakannya penelitian terhadap perusahaan-perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan terutama perusahaan distributor obat. Oleh karena itu diadakannya penelitian yang berjudul Perbandingan Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Dagang pada Perusahaan Distributor Obat di Kecamatan Bukit Kecil Palembang. Dalam penulisannya, laporan penelitian ini dibagi menjadi 5 bab berturut-turut, Bab Pendahuluan, kajian Pustaka, Metode Penelitian, Hasil Pembahasan dan Analisis serta simpulan dan Saran.

Ucapan terima kasih, penulis sampaikan kepada kedua orang tuaku dan saudaraku yang telah mendidik, membiayai, mendoakan, dan memberikan dorongan semangat dalam pembuatan skripsi ini. Juga ucapan terima kasih kepada Ibu Rosalina Ghazali, SE, Ak.,M.Si., yang telah memimbing memberikan pengarahan dan saran-saran dengan tulus dan ikhlas dalam menyelesaikan skripsi ini. Selain itu disampaikan juga terima kasih kepada pihak-pihak telah

mengizinkan, membantu dalam penyelesaian studi di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang :

1. Bapak H. M. Idris, SE. M. Si selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang beserta staf dan karyawan / karyawan.
2. Bapak Drs. Rosyadi, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang, beserta staf dan karyawan/ karyawan.
3. Bapak Drs. Sunardi SE. M.Si dan Bapak dan Bapak Irfan Tharmizi SE, Ak, Mba. Selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Ibu Hj. Yuhanis Ladewi SE, M.Si, selaku Pembimbing Alademik.
5. Pak Paryana dan Seluruh Staf Dosen dan Karyawan dilingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang, yang telah banyak membantu dan memberikan bimbingan selama penulis kuliah dan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang
6. Pimpinan Beserta staf dan Karyawan/ Karyawan PT.Gemini Bahana, PT. Parit Padang. PT. Lenko Surya Perkasa Palembang.
7. Ayah, Ibu, Kakak Wawan,Ayuk Titin, Adik-adik(Ike, Yayas,Ica), Tante Lia, Tante Leni, Om Samsul, Om Feri serta sahabat-sahabatku (Cristin, Mega, Fifi, Dani, Ridha, Desti, Yuyun, Anis, Emi, Gina, Elga, Indah, Titik, Fitriah) dan Sahabatku lainnya, yang telah banyak membantu dalam memberikan bantuan dan dorongan baik moril maupun materiil.
8. Rekan-rekan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang, khususnya Jurusan Akuntansi.
9. Semua Pihak yang tidak bisa disebutkan satu-persatu

Semoga Allah SWT membalas budi baik kalian. Akhirnya denga kerendahan hati mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini, semoga amal dan ibadah yang dilakukan mendapat balasan dari-Nya Amin.

Palembang, Maret 2008

Penulis

## DAFTAR ISI

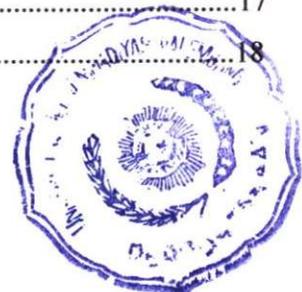
Halaman

### BAGIAN AWAL

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI .....	iv
HALAMAN PERSAMBAHAN DAN MOTTO .....	v
HALAMAN PRAKATA .....	vi
HALAMAN DAFTAR ISI .....	x
HALAMAN DAFTAR TABEL .....	xi
HALAMAN DAFTAR GAMBAR .....	xii
HALAMAN DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
ABSTRAK .....	xiv

### BAGIAN ISI

BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Perumusan Masalah .....	10
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Manfaat Penelitian .....	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA .....	12
A. Penelitian Sebelumnya .....	11
B. Landasan Teori .....	13
1. Pengertian dan Tujuan Perencanaan .....	13
a. Pengertian Perencanaan .....	13
b. Tujuan Perencanaan .....	14
2. Pengertian dan Tujuan Pengendalian. ....	15
a. Pengertian Pengendalian .....	15
b. Tujuan Pengendalian .....	17
c. Alat Pembantu Pengendalian .....	18



3. Persediaan .....	19
a. Pengertian Persediaan .....	19
b. Klasifikasi Persediaan .....	20
4. Perencanaan dan Pengendalian Persediaan .....	22
a. Pengertian Perencanaan dan Pengendalian Persediaan.....	22
b. Tujuan Perencanaan dan Pengendalian Persediaan .....	23
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>25</b>
a. Jenis Penelitian .....	25
b. Tempat Penelitian .....	26
c. Operasionalisasi Variabel .....	26
d. Populasi dan Sampel .....	27
e. Data yang Diperlukan .....	27
f. Teknik Pengumpulan Data .....	28
g. Analisis Data dan Teknis Analisis .....	29
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>30</b>
A. Hasil Penelitian .....	30
Gambaran Umum Perusahaan .....	30
1. Sejarah Singkat Perusahaan Kegiatan Perusahaan dan Struktur Organisasi.....	30
a. PT. Gemini Bahana Palembang .....	30
b. PT. Lenko Surya Perkasa .....	37
c. PT. Parit Padang .....	46
B. Pembahasan Hasil Penelitian .....	55
1. Perencanaan dan Pengendalian Barang dagang perusahaan.....	55
2. Perhitungan Biaya Penyimpanan.....	60
3. Perhitungan EOQ (Economic Order Quality).....	67
4. Perbandingan Perencanaan dan pengendalian barang dagang	80
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>83</b>
A. Simpulan .....	83
B. Saran .....	84

**BAGIAN AKHIR**

DAFTAR PUSTAKA .....85

LAMPIRAN .....86

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel I.1 <b>Data Persediaan PT. Gemini Bahana Tahun 2004, 2005, dan 2006</b> ( Dalam satuan unit) .....	4
Tabel I.2 <b>Data Persediaan PT. Lenko Surya Perkasa Tahun 2004, 2005, dan 2006</b> ( Dalam satuan unit) .....	6
Tabel I.3 <b>Data Persediaan PT. Parit Padang Tahun 2004, 2005, dan 2006</b> ( Dalam Satuan unit box dalam 1 box berisi 250 strip) .....	8
Tabel I.4 <b>Perbandingan Persentase Persediaan pada PT. Gemini Bahana, PT. Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang</b> .....	9
Tabel III.1 <b>Operasionalisasi Variabel</b> .....	26
Tabel IV.4 <b>Hasil Perhitungan Biaya Penyimpanan PT. Gemini Bahana</b> ( Dalam Rupiah ) .....	63
Tabel IV.5 <b>Hasil Perhitungan Biaya Penyimpanan PT. Lenko Surya Perkasa Cabang Palembang</b> ( Dalam Rupiah ) .....	66
Tabel IV.6 <b>Hasil Perhitungan Biaya Penyimpanan PT. Parit Padang Cabang Palembang</b> ( Dalam Rupiah ) .....	67
Tabel IV.7 <b>Hasil Perhitungan Economic Order Quality (EOQ) PT. Gemini Bahana Palembang</b> ( Dalam satuan unit ) .....	74
Tabel IV.8 <b>Hasil Perhitungan Economic Order Quality (EOQ) PT. Lenko Surya Perkasa Cabang Palembang</b> ( Dalam satuan unit) .....	78
Tabel IV.9 <b>Hasil Perhitungan Economic Order Quality (EOQ) PT. Parit Padang Cabang Palembang</b> ( Dalam satuan unit) .....	79
Tabel IV.10 <b>Perbandingan Perhitungan EOQ (Economic Order Quality) pada PT. Gemini Bahana, PT. Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang</b> .....	82

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar IV.1 Struktur Organisasi PT. Gemini Bahana Palembang .....	34
Gambar IV.2 Struktur Organisasi PT. Lenko Surya Perkasa Cabang Palembang .....	41
Gambar IV.3 Stuktur Organisasi PT. Parit Padang Cabang Palembang .....	49

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	1	Surat Keterangan Selesai Riset
Lampiran	2	Kartu Aktivitas Bimbingan
Lampiran	3	Sertifikat Lulus Ngaji Al-Quran
Lampiran	4	Pengesahan Perbaikan Skripsi
Lampiran	5	Biodata Penulis

## ABSTRAK

Catrin Ayitama / 22 2004 068 / Perbandingan Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Dagang Pada Perusahaan Distributor Obat di Kecamatan Bukit Kecil Palembang.

Rumusan masalah yang diambil adalah perbandingan pelaksanaan perencanaan dan pengendalian persediaan barang dagang perusahaan distributor obat di Kecamatan Bukit Kecil Palembang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pelaksanaan perencanaan dan pengendalian persediaan barang dagang perusahaan distributor obat di Kecamatan Bukit Kecil Palembang. Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai bahan masukan dan pertimbangan yang berguna bagi perusahaan dalam hal perencanaan dan pengendalian barang dagang.

Jenis penelitian yang diambil adalah jenis penelitian komparatif karena penelitian yang dilakukan untuk mengetahui perbandingan. Data yang digunakan adalah menggunakan data primer. Operasionalisasi variabelnya adalah perencanaan persediaan dan pengendalian persediaan. Teknik pengumpulan datanya dengan menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi. Analisa data dan teknik analisis menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif dengan cara mengumpulkan data yang bermanfaat bagi penelitian yaitu dengan cara wawancara dan dokumentasi. Sedangkan metode kuantitatif dengan cara menghitung biaya penyimpanan dan EOQ

Hasil analisis yaitu pada PT. Gemini Bahana, PT. Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang, perencanaan dan pengendalian belum berjalan dengan baik, agar dapat berjalan dengan baik maka perusahaan harus mempelajari kriteria-kriteria perencanaan yang baik. Pada pengendalian juga belum dikatakan baik karena tidak terdapat EOQ dan perhitungan biaya penyimpanan barang. Maka dari itu persediaan harus melakukan perhitungan tersebut agar pemesanan barang tidak berlebihan dan terjadi kekurangan persediaan di gudang. Sedangkan untuk pengendalian PT. Gemini Bahana, PT. Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang belum baik karena tidak adanya pengendalian atas kerugian persediaan. Perusahaan harus mempunyai factor-faktor tersebut agar dapat meningkatkan pengawasan persediaan.

Kata Kunci : Perencanaan dan Pengendalian Barang Dagang

# BAB I

## PENDAHULUAN

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan dan pertumbuhan perekonomian sekarang ini yang semakin kompleks dan penuh resiko bagi suatu badan usaha, sangatlah diperlukan pedoman kerja yang berfungsi sebagai kekuatan, apa yang menjadi sasaran tersebut. Perusahaan yang khususnya melakukan pembelian dan penjualan merupakan jalur penghubung antara produsen dengan konsumen, dan membantu produsen mengatasi masalah-masalah pada saat pembeli mencari produsen. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut maka perusahaan harus mempunyai perencanaan dan pengendalian persediaan yang baik.

Perencanaan adalah suatu fungsi dasar yang sangat penting bagi manajemen perusahaan dan dapat melanjutkan langkah-langkah selanjutnya guna tercapainya tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Perencanaan di dalam persediaan berhubungan dengan dua faktor yang fundamental yaitu jumlah dan waktu pembelian, artinya penentuan berapa banyak yang akan di beli dan kapan pembelian dapat dilakukan. Perencanaan persediaan berhubungan dengan penentuan besarnya komposisi persediaan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan. Perencanaan persediaan tersebut dilakukan untuk menghindari adanya penumpukan persediaan. Tujuan perencanaan adalah untuk memberikan umpan maju (*feed forward*), serta merencanakan kegiatan yang akan ditempuh oleh perusahaan dalam mewujudkan misi organisasi.

Anggaran persediaan merupakan suatu alat untuk merencanakan secara terperinci persediaan pada periode yang akan datang yang di dalamnya meliputi rencana tentang jenis, jumlah, harga, dan waktu. Persediaan selain membutuhkan perencanaan juga membutuhkan pengendalian. Pengendalian merupakan proses pengawasan yang dilakukan terhadap aktivitas operasi, system, dan prosedur yang di jalankan agar tidak terjadi penyimpangan yang dapat merugikan perusahaan, namun bukan berarti dengan dilakukannya system pengendalian tidak akan terjadi suatu kesalahan karena suatu pengendalian harus di awasi dan dipertanggung jawabkan.

Kegiatan pengendalian dalam suatu perusahaan di terapkan untuk memberikan keyakinan bahwa tujuan pada suatu perusahaan telah dilakukan. Pengendalian selain mencari penyimpangan juga melakukan pencegahan terjadinya kecurangan didalam perusahaan dan dilakukannya perbaikan. Pengendalian persediaan dilakukan supaya tidak terjadi kelebihan dan kekurangan persediaan, diperlukan pengendalian terhadap pengelolaan persediaan.

Pengendalian persediaan berhubungan dengan menilai besarnya persediaan, penentuan waktu, penjadwalan dan lokasi untuk memenuhi kebutuhan yang direncanakan. Pengendalian meliputi kualitas dan kuantitas barang dalam batas yang telah direncanakan dalam perhitungan fisik persediaan. Nilai persediaan sebuah perusahaan dapat ditentukan dengan mengadakan perhitungan fisik persediaan yang dilakukan untuk mengetahui seberapa besar persediaan yang dikeluarkan oleh perusahaan dan melihat se-efisiensi apa perusahaan melakukan



penjualan. Efisiensi berhubungan erat dengan perbandingan output yang dihasilkan terhadap input yang digunakan

Efisiensi terhadap persediaan dimana suatu produk atau hasil kerja tertentu dapat dicapai dengan menggunakan sumber daya dan dana yang serendah mungkin. Sehingga dapat menekan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam pembelian dan proses penjualan.

Perusahaan Distributor Obat merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan yang menjual produk jadi yaitu obat-obatan kesehatan. Produk obat-obatan ini dibeli dari perusahaan industri kemudian obat-obatan tersebut dijual atau disalurkan kepada distributor, agen, toko obat, dan apotik yang ada di Palembang.

Seperti pada perusahaan distributor obat merupakan perusahaan yang dapat berdiri sendiri atau merupakan anak cabang dari distributor induk sebelumnya. Barang yang masuk di perusahaan biasanya berdasarkan pesanan dari agen atau apotik yang terjadi pada setiap bulanya. Banyaknya order yang dipesan mengakibatkan barang dagang menumpuk yang diakibatkan karena tidak adanya pengendalian pada persediaan. Kelebihan barang terus menerus mengakibatkan terjadi penumpukan barang digudang. Kelebihan persediaan juga menyebabkan besarnya biaya penyimpanan sehingga dapat merugikan perusahaan.

Masalah semacam ini tentu saja di dalam jangka panjang akan sangat merugikan perusahaan, untuk menghadapi fenomena kelebihan jumlah persediaan maka manajemen harus dapat menentukan suatu jumlah persediaan yang tepat

untuk dibeli serta kapan pembelian tersebut dilaksanakan agar dapat mencapai efisiensi persediaan, oleh karena itu diperlukan suatu perencanaan dan pengendalian yang baik.

Penelitian ini dilakukan pada Perusahaan Distributor Obat di kota Palembang pada Kecamatan Bukit Kecil. Perusahaan yang akan diteliti pada penelitian ini adalah PT. Gemini Bahana, PT.Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang.

PT. Gemini Bahana yang aktivitas usahanya adalah dalam bidang distribusi obat-obatan, seperti halnya perusahaan lain yang profit motive dengan tidak melupakan fungsi sosialnya, berusaha untuk mendapatkan laba dari usahanya untuk mempertahankan kontinuitas perusahaan.

Berikut ini data persediaan barang untuk dijual dan penjualan persediaan pada PT. Gemini Bahana Palembang pada tahun 2004, 2005, 2006 yang mengalami kelebihan pada tiap tahunnya :

**Tabel. I.1**  
**Data Persediaan PT.Gemini Bahana**  
**Tahun 2004, 2005, dan 2006**  
**( Dalam satuan unit)**

Nama Barang	Barang Siap di Jual			Penjualan Barang			Kelebihan Barang		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Welloxon	208	303	468	125	286	340	83	17	128
Vibabra tablet	433	883	971	516	616	806	83	267	165
Blondor	2542	3301	3494	2627	2827	2822	85	484	672
H.H. Glossserus	1066	3094	1927	1258	2605	1396	192	489	531
Wella Strate Strong	4372	8301	5758	5469	7095	4143	1097	1206	1615
Voltadex	1412	2245	3082	1457	1175	1677	45	1070	1405
Fludexin	3107	4242	3682	3251	3328	3181	144	914	502
<b>Total</b>	<b>13140</b>	<b>22369</b>	<b>19382</b>	<b>14703</b>	<b>17932</b>	<b>14365</b>	<b>1729</b>	<b>4437</b>	<b>5017</b>

Sumber : PT.Gemini Bahana



Dari hasil penelitian masalah-masalah yang dihadapi oleh *PT. Gemini*

***Bahana*** Palembang adalah :

1. Perusahaan memiliki kelebihan barang terus menerus pada setiap sample barang, kelebihan persediaan yang mengakibatkan penumpukan barang digudang.
2. Besarnya biaya penyimpanan dan dapat mengakibatkan kerusakan barang karena terlalu lama disimpan, hal itu dapat mengakibatkan kerugian pada perusahaan
3. Belum stabilnya jumlah persediaan yang dibutuhkan.
4. Tidak adanya anggaran tiap tahunnya perusahaan hanya membeli dan menjualnya kembali barang dagang tersebut dengan tingkat penjualan yang minim, hal ini juga diakibatkan karena kurangnya pengendalian pembelian dalam perusahaan.
5. Penjualan pada perusahaan kurang adanya pendekatan pada konsumen sehingga penjualan tidak maksimal dengan keuntungan yang diharapkan.

Dari beberapa masalah yang ada di perusahaan maka perlu diadakannya penelitian terhadap perencanaan dan pengendalian terhadap persediaan perusahaan *PT. Gemini Bahana* agar perusahaan dapat memecahkan masalah yang terjadi

*PT. Lenko Suya Perkasa* merupakan perusahaan yang bergerak sama dengan perusahaan distributor lainya yaitu membeli barang dari perusahaan industri obat atau menyalurkan obat tersebut kepada distributor lain dan juga para

agen dan apotek-apotek di Palembang. Perusahaan ini merupakan salah satu kantor cabang yang dimiliki oleh kantor pusatnya di Jakarta.

Perusahaan pada cabang Palembang ini memiliki kesulitan dalam persediaan, yang kita ketahui jumlah persediaan yang ada dalam gudang merupakan kekayaan perusahaan yang nilainya cukup besar, dibandingkan nilai kekayaan perusahaan secara keseluruhan. Disamping itu produk yang menjadi persediaan di perusahaan ini berbentuk barang jadi yang siap pakai, sehingga memungkinkan terjadinya penggelapan, pencurian, dan sebagainya.

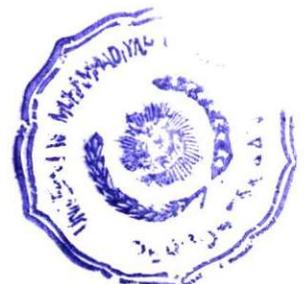
Hal yang berhubungan dengan persediaan yang menyebabkan penumpukan atau kelebihan barang dapat dilihat dari perbandingan persediaan barang untuk dijual dan penjualan persediaan barang obat yang terjadi pada tahun 2004, 2005, dan 2006 terdapat perubahan yang menyebabkan kelebihan dan kekurangan barang dagang

**Tabel.1.2**  
**Data Persediaan PT. Lenko Surya Perkasa**  
**Tahun 2004, 2005, dan 2006**

Nama Barang	Barang Siap di Jual			Penjualan Persediaan Barang			Kelebihan/Kekurangan Barang		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Caladin Lot 60ml	1500	1500	1250	1214	1315	1452	-286	-185	202
Caladin Lot 110 ml	1400	1450	1400	1157	1200	1744	243	250	-344
Jf. Sulfur Soap 100gr	1500	1400	1900	1960	1655	1775	-460	-255	125
Caladin Powder 60gr	3700	3300	4500	3275	3250	3255	425	50	245
Caladin Powder 100gr	2500	2700	2600	2734	2250	2321	-234	450	279
<b>Total</b>	<b>10600</b>	<b>10350</b>	<b>11650</b>	<b>10340</b>	<b>9670</b>	<b>10547</b>	<b>-312</b>	<b>310</b>	<b>507</b>

( Dalam satuan unit)

Sumber : PT. Lenko Surya Perkasa



Pada *PT. Lenko Surya Perkasa* setelah diamati terdapat kelebihan juga kekurangan barang dagang yang dapat merugikan perusahaan. Setelah diteliti kembali perusahaan memiliki masalah berupa:

1. Ketidak cocokan antara catatan akuntansi dengan kartu persediaan dimana pencatatan kartu persediaan kurang teliti, di akibatkan karena banyaknya order yang dipesan mengakibatkan barang yang datang menumpuk sehingga tidak adanya pengendalian pada persediaan.

Hal ini dapat menyebabkan kerugian pada perusahaan dan menghambat perusahaan mendapatkan laba yang maksimal yang diinginkan. Perlunya perencanaan dan pengendalian terhadap persediaan menjadi hal yang penting dalam kehidupan perusahaan.

Namun meskipun perusahaan memiliki masalah, perusahaan juga telah mempunyai suatu pemecahan dalam persediaan yaitu mempunyai cadangan persediaan dalam perusahaan yang dapat membantu kegiatan perencanaan dan pengendalian perusahaan hal ini dapat membantu perusahaan dalam pencegahan terjadinya kerugian.

PT. Parit Padang Palembang juga merupakan salah satu kantor cabang perusahaan distributor yang berpusat di Jakarta. Aktivitas sehari-hari perusahaan ini belum sungguh-sungguh menerapkan alat bantu bagi pengendalian persediaan, sehingga pihak manajemen sering kali mengalami kesulitan dalam mengatasi masalah-masalah yang terjadi.

Masalah yang terjadi pada perusahaan dagang sangat terpengaruh pada persediaan barang dagang sehingga tidak dapat dipungkiri bahwa kelebihan

barang pada perusahaan dapat berdampak kurang baik pada usaha mereka yang melakukan kegiatan jual beli pada bidangnya

**Tabel.I.3**  
**Data Persediaan PT.Parit Padang**  
**Tahun 2004, 2005, dan 2006**  
**( Dalam satuan unit BOX)**

Nama Barang	Barang Siap di Jual			Penjualan Persediaan Dagang			Kelebihan/Kekurangan Barang		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Sangobion Tablet	115	109	112	80	79	80	35	30	32
Combantrin Tablet	114	112	110	79	80	79	35	32	31
<b>Total</b>	<b>229</b>	<b>221</b>	<b>222</b>	<b>159</b>	<b>159</b>	<b>159</b>	<b>70</b>	<b>62</b>	<b>33</b>

*Catatan : 1 Box berisi 250 strip      Sumber : PT. Parit Padang*

*PT. Parit Padang* juga memiliki masalah yang serupa yaitu kelebihan barang terus meneus selain itu perusahaan ini juga memiliki masalah-masalah lain sebagai berikut :

1. Banyaknya order pembelian dari pelanggan yang tidak dapat terpenuhi.

Hal ini dapat diketahui pada saat terjadinya permintaan barang dari pelanggan. dimana stok barang di gudang habis dan pada saat menghubungi perusahaan farmasi yang menjadi pemasok, barang yang dipesan pelanggan juga tidak tersedia.

2. Tidak efisiensinya biaya penjualan

Hal ini dapat dilihat antara biaya penjualan dengan besarnya keuntungan (keuntungan tidak sebanding dengan biaya penjualan).

Adapun data perbandingan persentase persediaan pada perusahaan PT. Gemini Bahana, PT. Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang di kecamatan bukit kecil Palembang.



**Table I.4**  
**Perbandingan Persentase Persediaan pada**  
**PT. Gemini Bahana, PT. Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang**  
 Pada tahun 2004, 2005, 2006

Persentase (%) Perbandingan Kelebihan dan Kekurangan Persediaan Obat											
PT. GEMINI BAHANA				PT. LENKO SURYA PERKASA				PT. PARIT PADANG			
Nama Obat	2004	2005	2006	Nama Obat	2004	2005	2006	Nama Obat	2004	2005	2006
Welloxon	40%	6%	27%	Caladin Lot 60ml	-19%	-12%	16%	Sangobion Tablet	30%	27%	28%
Vibabratablet	19%	30%	17%	Caladin Lot 110 ml	17%	17%	25%	Combantrin Tablet	30%	28%	28%
Blondor	3%	15%	19%	Jf. Sulfur Soap 100gr	-31%	18%	7%				
H.H.Glosseru	18%	16%	28%	Caladin Powder 60gr	11%	2%	5%				
Wella Strate Strong	25%	15%	28%	Caladin Powder 100gr	9%	17%	11%				
Voltadex	3%	48%	46%								
Fludexin	5%	22%	14%								

Berdasarkan data diatas diketahui besarnya kelebihan pada PT. Gemini Bahana mempunyai persentase kelebihan barang mencapai 48% dan PT. Parit Padang memiliki kelebihan mencapai 30% sehingga menyebabkan penumpukan barang digudang juga membuat bearnnya biaya penyimpanan. Sedangkan pada PT. Lenko Surya Perkasa mempunyai persentase kelebihan barang mencapai 25% sehingga biaya penyimpanan tidak terlalu besar, juga didukung dengan adanya cadangan persediaan yang dilakukan oleh perusahaan dalam hal ini barang dagang obat-obatan.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul: **“Perbandingan Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Dagang pada Perusahaan Distributor Obat di Kecamatan Bukit Kecil Palembang “ (Studi Kasus pada Perusahaan PT.Gemini Bahana, PT.Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang)**

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan di bahas dalam penelitian ini adalah :

Bagaimana perbandingan perencanaan dan pengendalian persediaan barang dagang pada Perusahaan Distributor Obat di Kecamatan Bukit Kecil Palembang ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui pelaksanaan perbandingan perencanaan dan pengendalian persediaan barang dagang pada Perusahaan Disrtributor Obat di Kecamatan Bukit Kecil Palembang.

## **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk pihak-pihak sebagai berikut :

a. Bagi Penulis

Diharapkan menambah ilmu pengetahuan, pengalaman, dan wawasan mengenai perencanaan dan pengendalian persediaan perusahaan distributor obat di kecamatan bukit kecil Palembang

b. Bagi Perusahaan Distributor Obat Palembang

Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan atau saran-saran kepada perusahaan dalam melaksanakan perencanaan dan pengendalian persediaan distributor obat Palembang.

c. Bagi Almamater

Diharapkan dapat menjadikan bahan masukan dan referensi bagi penelitian selanjutnya.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

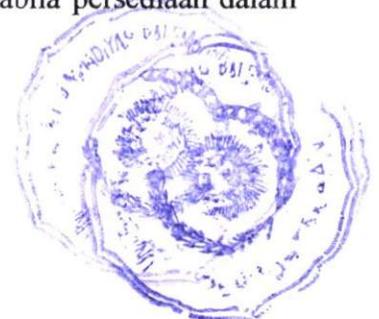
#### A. Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya berjudul Evaluasi Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Obat pada Apotek Puji Agung Palembang, telah dilakukan oleh Biutina Ortumatika (2000)

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah apakah perencanaan dan pengendalian persediaan obat telah dilaksanakan dengan baik dan sejauh mana perencanaan dan pengendalian persediaan obat dilaksanakan pada Apotek Puji Agung Palembang.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah pelaksanaan operasional yaitu perencanaan dan pengendalian persediaan obat dengan baik dan untuk mengetahui sejauh mana pelaksanaan perencanaan dan pengendalian persediaan obat pada Apotek Puji Agung Palembang.

Hasil dari penelitian ini bahwa pembelian-pembelian yang dilakukan tidak berdasarkan pada anggaran, sehingga tidak ada patokan khusus guna menetapkan kuantitas pembelian. Pembelian obat hanya dengan taksiran yaitu dengan melakukan taksiran atau peramalan atas kejadian atau keadaan masyarakat pada saat itu. Apotek Puji Agung Palembang tidak menyusun anggaran, maka pemesanan atau pembelian obat yang dibutuhkan kepada PBF yang dituju, dilakukan apabila persediaan dalam gudang telah mencapai telah mencapai kuantitas minimum



Adapun perbedaan dalam penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang adalah didalam penelitian sebelumnya, operasionalisasi variabelnya hanya menjelaskan devinisi saja tanpa ada indikator. Sedangkan dalam penelitian sekarang pada operasionalisasi variabelnya menggunakan indikator yaitu Anggaran persediaan, anggaran penjualan, kartu stok barang. Jenis data pun berupa penjelasan juga data persediaan barang obat yang ada pada perusahaan.

Persamaan antara penelitian sebelumnya dengan penelitian sekarang adalah perumusan dan tujuan yang ingin mengetahui tentang perencanaan dan pengendalian persediaan suatu usaha perdagangan obat.

## **B. Landasan Teori**

### **1). Pengertian dan Tujuan Perencanaan**

#### **a. Pengertian Perencanaan**

Perencanaan merupakan suatu faktor utama didalam menjalankan perusahaan secara efisien, karena umumnya nilai persediaan mempunyai jumlah yang cukup besar dalam modal. Dengan demikian usaha pengendalian terhadap persediaan harus sudah dimulai dengan diarahkan pada fase perencanaan kebutuhan persediaan.

Beberapa pendapat yang menyatakan tentang perencanaan yaitu menurut Carter Usry (2004:4), Perencanaan merupakan proses dari menyadari kesempatan maupun ancaman eksternal, menentukan tujuan yang diinginkan, dan menggunakan sumber daya untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan

menginvestansi karakteristik dari bisnis perusahaan, kebijakan-kebijakan utama, dan penentuan waktu atas langkah-langkah tindakan besar.

Menurut Supriyono (1999 :7), definisi lain dari perencanaan adalah proses yang menentukan tujuan organisasi yang akan dicapai perusahaan dan mengatur strategi yang akan dilaksanakan, perencanaan ini dapat disusun untuk jangka pendek atau jangka panjang, dan akan dipakai sebagai dasar untuk mengendalikan kegiatan perusahaan

Menurut Mulyadi dan Johny Setiawan (2000;462), perencanaan dilakukan untuk merencanakan kegiatan yang ditempuh oleh perusahaan dalam mewujudkan misi organisasi perencanaan mempunyai tujuan yang dapat memberikan gambaran operasional sehari-hari yang merupakan petunjuk yang bisa diamati bagi setiap pimpinan guna pengambilan keputusan yang lebih tepat bagi masa depan yang ingin dicapai.

#### **b. Tujuan Perencanaan**

Menurut Sofyan Assuari (2004:117), tujuan perencanaan adalah untuk menjaga jangan sampai perusahaan kehabisan persediaan, sehingga dapat mengakibatkan terhentinya kegiatan operasional perusahaan.

Menurut Reksohadprodjo dan Indriyo Gitosudirma (2000:231), tujuan perencanaan adalah mengusahakan agar barang jadi hasil proses produksi itu tepat sesuai dengan kebutuhan pelanggan, baik itu dalam jumlah dan waktu dengan memperhatikan kualitas dan harganya.

Menurut M. Nafarin (2000:3) adalah memberikan gambaran yang sekaligus memberikan petunjuk dan arahan kepada pimpinan untuk mengambil keputusan masalah persediaan yang lebih tepat yang diinginkan pada masa depan yang akan dicapai.

Salah satu cara untuk mengurangi masalah kelebihan atau kekurangan persediaan, perusahaan perlu menyusun anggaran (budget) mengenai persediaan yang dibutuhkan untuk periode waktu tertentu. Anggaran merupakan alat yang digunakan untuk melihat apakah terjadi perbedaan atau penyimpangan dengan realisasi, sehingga apabila perbedaan, perusahaan dapat mengambil tindakan perbaikan.

Menurut Mulyadi dan Johny Setiawan (2000:67), anggaran sebagai alat rencana kegiatan jangka pendek yang ditetapkan dalam proses penyusunan program (programming).

Berdasarkan uraian yang dikemukakan , dapat disimpulkan bahwa untuk melakukan perencanaan kebutuhan persediaan kebutuhan persediaan dapat disusun anggaran pembelian barang dagang. Anggaran dapat dijadikan sebagai alat pengendalian persediaan untuk menghindari pengakumulasian persediaan yang berlebihan.

## **2). Pengertian dan Tujuan Pengendalian**

### **a. Pengertian Pengendalian**

Menurut Carter Usry (2004:6), Pengendalian adalah usaha sistematis manajemen untuk mencapai tujuan, aktivitas-aktivitas dimonitor terus-

menerus untuk memastikan bahwa hasilnya berada pada batasan yang diinginkan. Hasil aktual untuk setiap aktivitas dibandingkan dengan rencana, dan jika ada perbedaan signifikan maka tindakan perbaikan dapat dilakukan.

Menurut Mulyadi dan Johny Setyawan (2000:382), pengendalian adalah usaha untuk mencapai tujuan melalui perilaku yang diharapkan. Dalam definisi pengendalian terdapat dua hal yang penting yaitu tujuan tertentu yang diharapkan. Pengendalian selalu berorientasi ke masa depan, karena baik tujuan yang akan diwujudkan maupun perilaku yang diharapkan merupakan objek yang berdimensi masa depan. Oleh karena itu, apa yang terjadi di masa lalu relevan dengan pengendalian, kecuali jika apa yang terjadi dimasa lalu dapat diproyeksikan ke masa depan.

Menurut Freddy Rangkuti (2000:19), Pengendalian merupakan tindakan yang sangat penting dalam menghitung berapa jumlah optimal tingkat persediaan yang diharuskan, serta kapan saatnya mulai mengadakan pesanan kembali.

Menurut Richardus Eko Indrajit dan Richardus Djokopranoto (2003:4), Pengendalian persediaan adalah kegiatan yang berhubungan dengan perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan penentuan dan kebutuhan material sedemikian rupa sehingga disuatu pihak kebutuhan operasi dapat dipenuhi pada waktunya dan di lain pihak investasi persediaan material dapat ditekan secara optimal.

Dari beberapa definisi pengendalian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian adalah pengukuran dan perbaikan terhadap pelaksanaan

dan tujuan agar rencana perusahaan dapat tercapai. Pengendalian ini dapat dicapai dengan adanya keputusan dari atasan atau pimpinan.

#### **b. Tujuan Pengendalian**

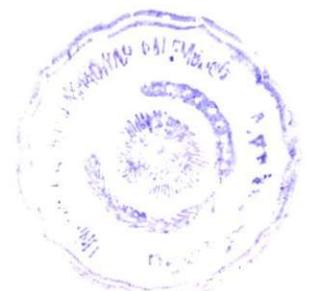
Adapun tujuan pengendalian persediaan menurut Fredy Rangkuti (2000:229-230) adalah untuk menjaga jangan sampai kehabisan persediaan, supaya pembentukan persediaan stabil, menghindari pembelian kecil-kecilan, serta pemesanan yang ekonomis.

Menurut Carter Usry (2004:8), tujuan pengendalian persediaan adalah :

1. Menyediakan suplai barang kebutuhan bagi operasi yang efisiensi dan tidak terganggu
2. Menyediakan cukup banyak stock dalam periode kekurangan suplai dan dapat mengantisipasi perubahan yang mempengaruhi barang
3. Menjamin cukup persediaan bagi pengiriman pada waktunya kepada pelanggan

Menurut Supriyono (2000:400), tujuan Pengendalian Persediaan barang dagangan :

1. Menyediakan barang dagangan yang diperlukan secara efisien.
2. Menghindari terganggu kegiatan perusahaan karena keterlambatan datangnya barang dagang.
3. Menjamin adanya persediaan barang dagang yang cukup melayani permintaan pelanggan yang berfifat mendadak.



4. Menyelenggarakan penyimpanan barang dagangan yang dapat menekan biaya penyimpanan.
5. Menjaga agar persediaan barang dagang yang rusak dan berlebihan yang tidak terpakai dapat ditekan serendah mungkin.

### c. Alat Pembantu Pengendalian

Rumus tersebut ditulis menurut Bambang Riyanto (2001:78), Economical Order Quality adalah jumlah kualitas barang yang dapat diperoleh dengan biaya yang minimal atau sering dikatakan sebagai jumlah pembelian yang optimal. Besar EOQ dapat ditentukan dengan menggunakan rumus:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times R \times S}{C}}$$

Keterangan :

R : Jumlah (dalam unit) yang dibutuhkan dalam suatu periode tertentu misalnya satu tahun

S : Biaya Pemesanan setiap kali pesan

C: Biaya penyimpanan perusahaan per unit

Didalamnya juga terdapat perhitungan besarnya biaya penyimpanan barang dagang yang dibuat dari adanya biaya penyimpanan dari biaya pembelian, penerimaan, dan biaya lainnya yang berkaitan dengan penyimpanan barang digudang dengan rumus :

Biaya Penyimpanan / unit barang = Biaya Penyimpanan tahunan : unit Barang

### 3). Persediaan

#### a. Pengertian Persediaan

Menurut Al. Haryono Jusuf (2001:99), Persediaan adalah suatu elemen yang sangat penting dalam penentuan harga pokok penjualan baik pada perusahaan kecil, maupun perusahaan besar yang mendukung operasional perusahaan.

Menurut Fredy Rangkuti (2000:1), berpendapat bahwa persediaan adalah sebagai aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu hal periode usaha tertentu, atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi, ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi.

Berdasarkan PSAK No.14 (2004), Persediaan adalah aktiva :

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

Sedangkan menurut Richardus Eko Indrajit dan Richards Djokopranoto (2003:3), persediaan untuk barang-barang yang biasanya dapat dijumpai yang terdapat pada gudang tertutup, laporan, gudang terbuka, atau tempat-tempat penyimpanan lainnya, baik bahan baku, bahan setengah jadi, barang jadi, barang untuk keperluan operasi atau barang-barang untuk keperluan suatu proyek.

Dilihat dari beberapa pengertian persediaan maka diketahui persediaan merupakan unsur penting dalam perusahaan juga merupakan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan dalam kegiatan produksi dan penjualan di perusahaan industri dan dagang. Persediaan juga dibeli lalu disimpan dalam gudang dan dijual kembali dengan maksud mendapatkan keuntungan, juga sebagai cadangan bagi perusahaan jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan secara mendadak

Adapun tujuan yang bersangkutan dengan persediaan menurut Richardus Eko Injdrajit dan Richardus Djokoprantono (2003;4), menyatakan bahwa tujuan persediaan antara lain :

- 1). Memenuhi kebutuhan normal
- 2). Memenuhi kebutuhan mendadak
- 3). Memungkinkan pembelian atas dasar jumlah persediaan.

#### **b. Kalsifikasi Persediaan**

Persediaan dapat diklasifikasikan kedalam beberapa jenis, dalam hal ini terdapat beberapa pendapat yang pada dasarnya disesuaikan dengan kondisi nyata perusahaan yang bersangkutan, jenis usaha, proses produksi, jenis produksi, serta besar kecilnya perusahaan

Menurut Richardus Eko Indrajit dan Richardus Djokoprantono (2003;8-9), pada umumnya jenis atau klasifikasinya utama barang persediaan terdiri dari :

1. Bahan Baku (*raw material*)

Bahan mentah yang belum dioalah, yang akan diolah menjadi barang jadi, sebagai hasil utama pada perusahaan yang bersangkutan.

2. Barang Setengah Jadi (*semi finished production*)

Hasil olahan bahan mentah sebelum menjadi barang jadi, yang sebagian akan diolah lebih lanjut menjadi barang jadi, dan sebagian kadang-kadang dijual seperti apa adanya untuk menjadi bahan baku perusahaan lain

3. Barang Jadi (*finished production*)

Barang yang sudah selesai diproduksi atau diolah, yang merupakan hasil utama perusahaan yang bersangkutan dan siap untuk dipasarkan atau dijual.

4. Barang umum dan Suku Cadang (*general material and spare part*)

Segala jenis barang atau suku cadang yang digunakan untuk proses menjalankan perusahaan untuk memelihara peralatan yang digunakan.

5. Barang untuk proyek (*working progress*)

Barang yang ditumpuk menunggu pemasarannya dalam suatu proyek baru.

6. Barang Dagang (*commudities*)

Barang yang dibeli sudah merupakan barang jadi dan disimpan digudang menunggu penjual kembali dengan keuntungan kembali.

Disamping perbedaan menurut fungsi, persediaan dapat pula dibedakan atau dikelompokkan menurut jenis dan posisi barang tersebut didalam urutan pengerjaan produk, terlihat pada jenis barang menurut Al..

Haryono Jusuf (2001:100), jenis-jenis persediaan :



- a. Persediaan Bahan Baku, merupakan barang-barang yang menunggu untuk digunakan dalam proses produksi.
- b. Barang dalam proses, merupakan bahan baku yang masih dalam proses pengerjaan dengan berbagai tingkat penyelesaian.
- c. Barang Jadi, merupakan produk yang telah selesai diproduksi dan siap untuk dijual.

Pengklasifikasian persediaan merupakan faktor penunjang sebelum proses produksi dan penyimpanan persediaan dilakukan, karena dengan adanya klasifikasi persediaan ini dapat diketahui kegunaan persediaan yang terdapat digudang perusahaan.

#### **4). Perencanaan dan Pengendalian Persediaan**

##### **a). Pengertian Perencanaan dan Pengendalian Persediaan**

Menurut Supriyono (1999:388), Dalam Perencanaan dan Pengendalian Persediaan yang menjadi masalah utama adalah menyelenggarakan persediaan bahan yang paling tepat, agar kegiatan produksi tidak terganggu dan dana yang ditanamkan dalam persediaan bahan tidak berlebihan. Oleh karena itu perencanaan dan pengendalian persediaan sangat penting.

Menurut Freddy Rangkuti (2000:19), Pengendalian Persediaan merupakan tindakan yang sangat penting dalam menghitung berapa jumlah optimal tingkat persediaan yang diharuskan, serta kapan saatnya mulai mengadakan pesanan kembali.

Menurut Willson dan Cambel alih bahasa Tjitjin Felix Tjendra (2000:428), perencanaan persediaan adalah perencanaan yang berhubungan dengan masalah penentuan jumlah persediaan, penentuan waktu dan penjadwalan serta alokasi untuk memenuhi kebutuhan perusahaan yang diproyeksikan.

Berdasarkan pendapat diatas, dapat diatas dapat diperoleh manfaat didalam merencanakan dan mengendaliakn persediaan yang sangat penting dalam melakukan produksi dan penjualan . Perhitungan dalam kuantitas persediaan penting dalam menentukan besarnya order yang akan dijadwalkan kembali dalam pembelian ataupun penjualan barang dagang.

#### **b). Tujuan Perencanaan dan Pengendalian Persediaan**

Tujuan Perencanaan dan Pengendalian persediaan menurut Eddy Herjarto (2003:220) adalah :

1. Untuk menyimpan barang atau bahan agar barang atau bahan tidak kehabisan karena jika bahan baku tidak tersedia maka dapat terhentinya proses produksi
2. Untuk mencegah terdapatnya kenaikan harga barang atau bahan baku sehingga produksi dapat tercapainya tujuan.

Menurut Sofyan Assuari (2004:177), tujuan perencanaan dan pengendalian persediaan bagi suatu perusahaan adalah :

1. Menjaga jangan sampai perusahaan kehabisan persediaan, sehingga dapat mengakibatkan terhentinya kegiatan operasi.

2. Menjaga agar pembentukan persediaan oleh perusahaan tidak terlalu besar atau berlebihan, sehingga biaya-biaya yang ditimbulkan dari persediaan tidak terlalu besar.
3. Menjaga agar pembelian secara kecil-kecilan dapat dihindari, karena hal ini dapat beakibat biaya pemesanan menjadi besar.



## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Menurut Sugiono (2003:17), jenis penelitian berdasarkan tingkat eksplanasinya adalah :

##### 1). Penelitian Deskriptif

Adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan variabel yang lain.

##### 2). Penelitian Komparatif

Adalah suatu penelitian yang bersifat membandingkan.

##### 3). Penelitian Asosiatif

Adalah penelitian yang bertujuan penelitian asosiatif. Dimana akan mencari hubungan antara dua variabel atau lebih.

Jenis penelitian yang dipergunakan adalah penelitian komparatif karena penelitian yang dilakukan untuk mengetahui perbandingan (PT.Gemini Bahana, PT.Lenko Surya Perkasa, PT.Parit Padang) dalam perencanaan dan pengendalian persediaan barang dagang pada Perusahaan Distributor Obat di Kecamatan Bukit Kecil Palembang.

## B. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada 3 Perusahaan Distributor Obat yang beralamat :

1. PT. Gemini Bahana Palembang, beralamat pada Jln. Gajah Mada No.10A Palembang.
2. PT. Lenko Suya Perkasa, beralamat Jalan Pembayun No. 6 Palembang
3. PT. Parit Padang, beralamat Jln. Gajah Mada No.8 Palembang

## C. Operasionalisasi Variabel

Definisi operasional variabel adalah suatu definisi yang diberikan pada suatu variabel dengan cara memberikan arti atau spesifikasi bagaimana variabel atau kegiatan tersebut diukur. Adapun definisi operasional variabel pada penelitian ini adalah :

**Tabel.III.1**  
**Operasionalisasi Variabel**

No	Variabel	Definisi	Indikator
1	Perencanaan Persediaan	Merupakan suatu proses yang kontinu untuk menetapkan kegiatan dalam pengelolaan persediaan yang ditujukan untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan dalam kaitannya dengan harta kekayaan perusahaan berupa persediaan	Anggaran Persediaan
2	Pengendalian Persediaan	Merupakan kegiatan yang berhubungan dengan pengukuran efisiensi dalam mengerjakan bahan dan tenaga kerja serta sumber keuangan terhadap suatu tujuan	- Kartu stok - EOQ

*Sumber : Penulis 2008*

#### **D. Populasi dan Sampel**

Populasi dalam Penelitian ini adalah perusahaan Distributor Obat di Kecamatan Ilir Barat 1 Palembang. Metode pengambilan sample yang digunakan adalah sample *purposive sampling*, merupakan cara pengambilan sample yang dilakukan secara tidak acak, pemilihan sample bertujuan membantu penelitian.

Jumlah sample yang digunakan dalam penelitian ini hanya 3 perusahaan Distributor obat di Kecamatan Bukit Kecil Palembang antara lain :

1. PT. Gemini Bahana
2. PT. Lenko Surya Perkasa
3. PT. Parit Padang

#### **E. Data Yang Perlukan**

Menurut Nan Lin dalam buku W. Gulo (2002:115-123) teknik pengumpulan data yaitu :

##### **a. Data Primer**

Merupakan sumber dan penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara).

##### **b. Data Skunder**

Merupakan sumber data peneliti secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain)

Adapun data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah Data Primer yang terdiri dari :

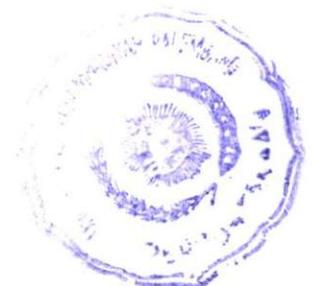
1. Gambaran Umum Perusahaan
2. Sejarah singkat perusahaan
  - a. PT. Gemini Bahana
  - b. PT. Lenko Surya Perkasa
  - c. PT. Parit Padang
3. Struktur organisasi serta tugas dan fungsinya
4. Laporan persediaan barang dagang (obat) tahun 2004,2005,2006
5. Laporan biaya penyimpanan dan pemeliharaan persediaan tahun 2004, 2005, dan 2006

#### **F. Tehnik Pengumpulan Data**

Dalam pengumpulan data, penulis mengumpulkan bahan-bahan dengan membaca buku, laporan-laporan, catatan-catatan lain yang dianggap relevan.

Menurut Nan Lin dalam buku W.Gulo (2002:123) tehnik pengumpulan data yaitu :

- 1). Wawancara, adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti dengan responden. Komunikasi berlangsung dalam bentuk Tanya jawab dalam hubungan tatap muka.
- 2). Dokumentasi, adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu yang lain.
- 3). Observasi, adalah metode pengumpulan data dimana peneliti atau kolabolatornya mencatat sebagaimana yang merekasaksikan selama penelitian.



- 4). Angket ( kuesioner ), disusun dalam kalimat Tanya sedangkan angket disusun dalam bentuk kalimat.
- 5). Survei, adalah metode pengumpulan data dengan menggunakan insrtrumen untuk meminta tanggapan dari responden tentang sample.

Tehnik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah tehnik wawancara dengan salah satu staf karyawan Perusahaan serta dokumentasi dengan cara mencatat persediaan barang dagang pada perusahaan.

#### **G. Analisis Data dan Tehnik Analisis**

Menurut Sugiono (2003:14), analisis data terdiri dari :

- 1). Kualitatif yaitu, metode analisis yang dinyatakan dalam bentuk kata kalimat, dan gambar.
- 2). Kuantitatif yaitu metode analisis yang berbentuk angka atau data kuantitatif yang diangkatkan (scoring).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis kualitatif dan kuantitatif atau menjelaskan dengan berupa kata, kalimat, dan gambar juga dilakukan perhitungan angka-angka yang dapat membantu dalam penelitian. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, yaitu perbandingan pelaksanaan perencanaan dan pengendalian persediaan dengan jalan membandingkan antara teori dengan keadaan sebenarnya dari objek yang diteliti pada Perusahaan Distributor di Kecamatan Bukit Kecil Palembang.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### Gambaran Umum Perusahaan

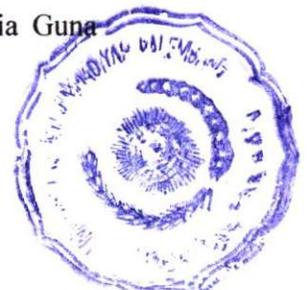
##### A. PT. Gemini Bahana

##### 1. Sejarah singkat Perusahaan

PT. Gemini Bahana adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang distribusi obat-obatan, dengan izin Perdagangan Besar Farmasi (PBF) nomor 92 / 66-3393 / PBAK / 80-2295 / PBK / 80, berlokasi di Jalan Gajah Mada No. 10 A Palembang 30135.

Perusahaan ini didirikan pada tanggal 20 Mei 1974, dengan nama PT. Gemini Baru dihadapan notaris Aminus, SH di Palembang. Pertama kali didirikan, perusahaan ini dipimpin Bapak Gunawan Teja. Kemudian pada tanggal 25 Agustus 1989, PT. Gemini Baru berubah nama menjadi PT. Gemini Bahana. Perubahan nama ini dilakukan dihadapan notaris Justin Aritonang, SH . PT . Gemini Bahana Palembang sekarang ini dipimpin oleh Ibu Mienje Frida AZ.

PT. Gemini Bahana dalam melakukan aktivitas melakukan aktivitasnya juga bekerja sama dengan pabrik farmasi lain, seperti PT. Dexa Medica (Palembang), PT. Promedic Dyna Farma (Jakarta), PT. Trifa (Bandung) , PT. Yupharin Pharmaceuticals ( Jakarta), dan PT. Aria Guna Mustika (Jakarta).



## 2. Aktivitas Perusahaan

Aktivitas yang dilakukan adalah menyalurkan obat-obatan hasil produksi pabrik farmasi ke tingkat retailer, antara lain apotik, toko obat, rumah sakit.

Dalam melakukan aktivitasnya, PT. Gemini Bahana telah mendapatkan kepercayaan dari pabrik farmasi lain untuk menyalurkan produk-produknya, antara lain :

- PT. Dexe Medica (Palembang)
- PT. Promedic Dyna Farma (Jakarta)
- PT. Trifa (Bandung)
- PT. Yupharin Pharmaceuticals (Jakarta)
- PT. Aria Guna Mustika (Jakarta)

Dari pabrik-pabrik farmasi diatas . PT. Gemini Bahan memperoleh jenis-jenis obat, yang diantaranya antara lain dapat diperincikan sebagai berikut :

- Dari PT. Dexe Medica diperoleh sebanyak 34 jenis obat.
- Dari PT. Promedic Dyna Farma diperoleh sebanyak 16 jenis obat
- Dari PT. Trifa diperoleh sebanyak 61 jenis obat.
- Dari PT. Yupharin Pharmaceuticals diperoleh sebanyak 37 jenis obat.
- Dari PT. Aria Guna Mustika diperoleh sebanyak 99 jenis obat.

### 3. Mekanisme Persediaan Obat

#### a. Perencanaan Persediaan

Perusahaan dalam melaksanakan perencanaan persediaan namun tidak berjalan dengan baik karena Perusahaan memiliki kelebihan barang terus menerus pada setiap sample barang, kelebihan persediaan yang mengakibatkan penumpukan barang digudang. Kurangnya perencanaan dapat terlihat dari tidak adanya anggaran dan besarnya biaya penyimpanan barang digudang.

*Besarnya biaya penyimpanan* juga merupakan kendala yang dimiliki oleh perusahaan hal ini dapat mengakibatkan kerusakan barang karena terlalu lama disimpan, hal itu dapat mengakibatkan kerugian pada perusahaan dan belum stabilnya jumlah persediaan yang dibutuhkan.

*Tidak adanya anggaran tiap tahunnya* perusahaan hanya membeli dan menjualnya kembali barang dagang tersebut dengan tingkat penjualan yang minim, hal ini juga diakibatkan karena kurangnya pengendalian pembelian dalam perusahaan.

Pembelian dan penjualan pada perusahaan hanya dilihat dari besarnya barang yang diperlukan dalam pembelian dan berapa besar pesanan yang akan dijual pada perusahaan atau perusahaan yang bekerja sama dalam pembelian atau penjualan.

## **b. Pengendalian Persediaan**

Penjualan pada perusahaan *kurang adanya pendekatan pada konsumen* sehingga penjualan tidak maksimal dengan keuntungan yang diharapkan.

Pembelian barang dagang obat dalam hal ini belum adanya pengendalian yang baik karena *pembelian dilakukan pada tiap bulanya* yang dilihat dari stok barang yang ada pada gudang, jika dirasakan habis baru mengadakan pengambilan barang di perusahaan industri yang menjadi perusahaan yang bekerjasama.

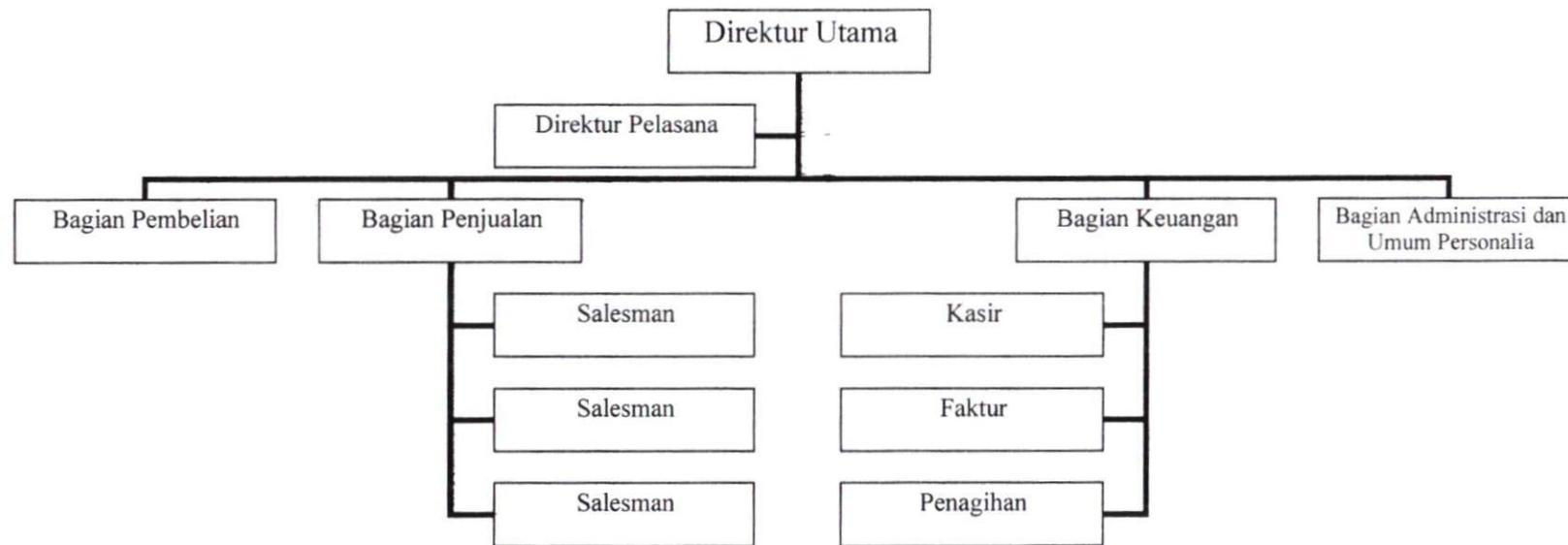
Perusahaan *tidak menghitung adanya EOQ (Economic Order Quality)* sehingga tidak mengetahui banyaknya pemesanan yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam melakukan order penjualan sehingga dapat mencegah adanya penumpukan barang.

Perusahaan juga *tidak mempunyai kartu stok* untuk menghitung barang yang berada digudang sehingga terjadi penumpukan ini mengakibatkan tidak adanya pengendalian terhadap barang yang keluar.

## **4. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas**

Struktur Organisasi yang terdapat pada PT. Gemini Bahana, menggambarkan bentuk organisasi garis. Hal ini dapat dilihat dari garis wewenang langsung dari atasan sampai bawahan, memimpin bawahannya dan bawahan bertanggung jawab kepada atasan. Adapun bagan struktur organisasi yang dijalankan oleh PT. Gemini Bahana Dapat dilihat sebagai berikut :

**Gambar.IV.1**  
**Struktur Organisasi**  
**PT. Gemini Bahana Palembang**



*Sumber : PT . Gemini Bahana Palembang*

Selanjutnya dari bagan organisasi tersebut, dapat dijelaskan mengenai tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing bagian yang ada di perusahaan. Adapun tugas masing-masing bagian yang ada di perusahaan ini sebagai berikut :

**a. Direktur Utama**

Direktur utama mempunyai wewenang yang luas untuk mengambil keputusan, dalam rangka pengendalian perusahaan. Pada perusahaan ini, Direktur utama melakukan kegiatan sebagai berikut :

- Merumuskan, menyusun dan melaksanakan kebijaksanaan dalam perusahaan untuk memajukan perusahaan.
- Mewakili perusahaan baik didalam maupun diluar perusahaan tentang segala hal dan kejadian yang menyangkut kepentingan perusahaan
- Mengadakan pengawasan dan pengontrolan terhadap tiap-tiap bagian

**b. Direktur Pelaksana**

Direktur Pelaksanaan bertugas :

- Menjalankan kebijaksanaan perusahaan yang telah ditetapkan
- Melaporkan kegiatan perusahaan secara teratur kepada direktur.

**c. Bagian Pembelian**

Bagian Pembelian Bertugas :

- Melaksanakan pembelian atas order dari bagian bagian lain yang memerlukan persetujuan direktur.

- Mengadakan pengecekan harga dipasaran secara rutin.
- Bertanggung jawab atas kualitas barang pesanan.

#### **d. Bagian Penjualan**

Bagian penjualan mempunyai tugas :

- Membuat laporan penjualan.
- Memberikan persetujuan kredit bagi para langganan.
- Menyerahkan nota penjualan ke bagian administrasi dan keuangan.
- Mengatur pengiriman barang yang dibeli langganan

Bagian penjualan membawahi para salesman yang tugasnya antara lain :

- Mencari konsumen dan melakukan penjualan.

#### **e. Bagian Administrasi dan Keuangan**

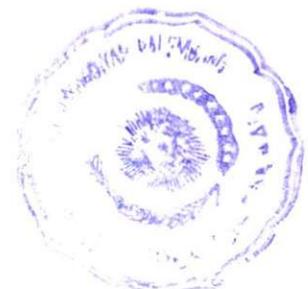
Bagian administrasi dan keuangan bertugas :

- Membuat laporan mengenai posisi keuangan perusahaan dan memberikannya kepada pimpinan perusahaan.
- Menyelenggarakan administrasi yang berhubungan dengan perusahaan

Bagian administrasi dan keuangan membawahi tiga sub bagian perusahaan, yaitu bagian kasir, fakturis, dan penagihan.

Masing-masing sub bagian mempunyai tugas sebagai berikut :

- Kasir, bagian ini bertugas :
  - Menerima dan mengeluarkan uang berdasarkan bukti yang sah
  - Melakukan pencatatan atas transaksi yang terjadi sehari-hari



- Fakturis, bagian ini bertugas membuat faktur berdasarkan tembusan delivery order / DO yang diterima serta setiap bulan membuat laporan mengenai posisi piutang untuk mencocokkan dengan piutang yang dibuat bagian pembukuan.
- Penagihan. Bagian ini bertugas menagih pelanggan yang belum melunasi pembayaran atas barang yang dibeli, berdasarkan faktur yang diterimanya.

#### **f. Bagian Administrasi dan Umum (Personalia)**

Bagian Administrasi dan Umum bertugas :

- Membuat surat menyurat.
- Melakukan pengarsipan terhadap dokumen-dokumen perusahaan.
- Melayani atau mengurus karyawan dan mencatat kehadiran karyawan perusahaan.
- Melayani penerimaan karyawan baru.

### **B. PT. Lenko Surya Perkasa**

#### **1. Sejarah Singkat Perusahaan**

PT. Lenko Surya Perkasa didirikan pada tahun 1980 yang berlokasi di jalan Pembayun No. 6 Palembang , di perusahaan cabang ini usaha dipimpin oleh ketua cabang yaitu Bapak Agus Rudi Siswantoro. Maksud didirikannya perusahaan ini adalah mengembangkan atau memperluas usaha khususnya di bidang obat-obatan.

Pendirian Perusahaan Distributor ini memerlukan surat izin Departemen Republik Indonesia yaitu Direktorat Jendral Pengawasan Obat dan Makanan Izin ini diajukan oleh perusahaan yang telah mendapat surat Pedagang Besar Farmasi kepada Menteri cq. Direktorat Jendral Melalui Kepala Kepala Kantor Pusat dengan persyaratan antara lain : tempat sesuai , lokasi yang tepat dengan mempertimbangkan kepadatan penduduk serta jarang perusahaan lainnya.

Setelah semuanya dipenuhi dapat dikeluarkan Pedangang Besar Farmasi. PT. Lenko Surya Perkasa dengan no pusat surat izin no. 463 / 74 - B / 120001

Dalam operasinya PT. Lenko Suya Perkasa Palembang merupakan perusahaan anak cabang yang berpusat di jakarta pada. PT. Lenko Surya Perkasa pada perusahaan pusat dipimpin oleh Direktur utama Bapak Sofyan Heryanto yang berdiri tahun 1974.

.Perusahaan pusat ini terletak di jalan Kebon Jeruk XVIII / 6A Jakarta Barat. Perusahaan ini memiliki perusahaan anak cabang di berbagai daerah salah satunya di Palembang. Perusahaan cabang Palembang yang berdiri sekarang di pimpin oleh ketua cabang perusahaan yang diutus oleh pusat yaitu Bapak Agus Rudi Siswantoro. Selain melakukan transaksi penjualan tunai juga melakukan transaksi penjualan secara kredit yang disalurkan kepada instansi pemerintah dan kantor swasta klinik dan Balai Pengobatan serta perorangan baik melalui penjualan yang berdasarkan yang bersifat memesan atau order pembelian atau penjualan.

## 2. Aktivitas Perusahaan

Pelaksanaan aktivitas perusahaan dalam usaha perdagangan cukup baik. PT. Lenko Surya Perkasa memiliki beberapa perusahaan yang menjadi tempat pembelian atau tempat pengambilan obat-obatan untuk dijual atau disalurkan oleh kepada pedagang lainya diantaranya seperti :

- PT. Nelco, Obat yang di diistribusikan ada 120 macam., seperti OBH Nellco, bedak Salicil Nellco, Sangobion Tablet, Combantrin Tablet.

Selain pembelian dari perusahaan industri obat perusahaan juga bekerjasama dengan perusahaan distributor lain dalam pembelian obat yang memiliki berbagai macam obat lainya sehingga perusahaan juga mempunyai obat lain yang dapat dijual kembali pada pedagang obat lainya sehingga membantu memaksimalkan pendapatan perusahaan dalam bidang perdagangan

Untuk obat-obatan lainya PT. Lenko Surya Perkasa bekerja sama dengan perusahaan lain untuk membeli barang mereka dari pabrik farmasi lain untuk dijual kepada agen, dan took obat yang ada. Salah satu perusahaan yang bekerja sama adalah PT. Gemini Bahana, juga PT. Parit Padang yang menjualkan barangnya berupa 50 macam obat dari pabrik yang berbeda.

## 3. Mekanisme Persediaan Obat

### a. Perencanaan persediaan

*Anggaran Persediaan* perusahaan sudah dibuat pada tiap tahunnya sesuai dengan barang yang akan beli dan dijual namun belum adanya

perencanaan yang baik terhadap persediaan. Hal ini dapat dilihat dari penumpukan order pembelian pada perusahaan.

Kejadian ini diakibatkan karena perusahaan memiliki banyak perusahaan yang bekerja sama sehingga menyebabkan banyaknya jenis produk yang dibeli atau diorder.

#### **b. Pengendalian Persediaan**

*Ketidak cocokan antara catatan akuntansi* dengan kartu persediaan dimana pencatatan kartu persediaan kurang teliti, karena adanya order barang yang datang dan pergi sehingga membuat bingung perhitungan barang.

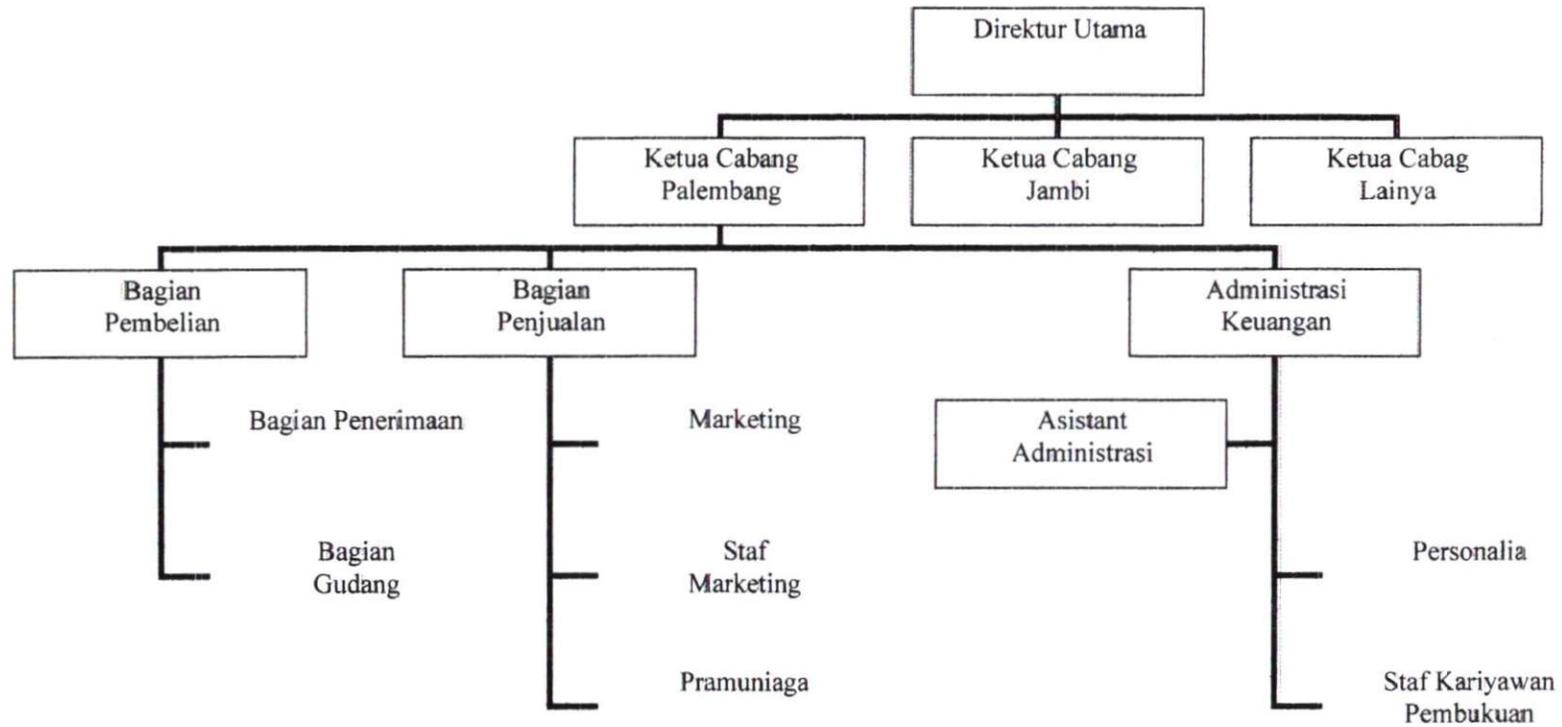
*Banyaknya order yang dipesan* mengakibatkan barang yang datang menumpuk sehingga tidak adanya pengendalian pada persediaan.

Perusahaan *mempunyai kartu stok* yang dibuat untuk melihat berapa banyak barang yang masuk dan keluar, namun perusahaan *belum melakukan perhitungan EOQ* sehingga menyebabkan banyak order yang dapat menyebabkan penumpukan barang.

#### **4. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas**

Dalam PT. Lenko Surya Perkasa mempunyai struktur organisasi yang dipimpin oleh satu direktur utama dan di Palembang dipimpin oleh ketua cabang Palembang yang mempunyai beberapa bawahan. Struktur organisasi dapat dilihat pada :

**Gambar.IV.2**  
**Struktur Organisasi**  
**PT. Lenko Surya Perkasa Cabang Palembang**



*Sumber : PT. Lenko Surya Perkasa Cabang Palembang*

Berdasarkan struktur organisasi pada PT. Lenko Surya Perkasa Cabang Palembang diatas dapat dilihat fungsi-fungsinya adalah :

### **1. Ketua Cabang**

- Memimpin seluruh kegiatan yang ada pada perusahaan.
- Mengatur, melaksanakan dan mengawasi administrasi perusahaan.
- Membayar pajak yang berhubungan dengan perusahaan.
- Melakukan kegiatan untuk pengembangan.
- Bertanggung jawab atas kelangsungan hidup perusahaan.
- Berwenang mengadakan kontrak jual beli dengan pihak ketiga, membuka rekening bank, menandatangani cek dan giro bilyet.
- Memberikan wewenang dan tanggung jawab kepada tata usaha sehubungan dengan tehnik farmasi.

### **2. Bagian Pembelian**

- Mengusahakan obat yang dipesan atau dibeli benar-benar yang dibutuhkan dan saat diterima harus dalam keadaan baik.
- Obat yang dibeli hendaknya mempunyai jangka waktu pemakaian yang masih lama dan berkualitas baik.
- Dalam pemesanan atau pembelian obat harus diatur dan selalu diperhatikan antara kualitas dan harga obat.

#### **a. Bagian Penerimaan**

- Mencatat penerimaan uang setelah dihitung terlebih dahulu, begitu dengan penjualan uang, yang harus dilengkapi dengan bukti pendukung berupa kwitansi, surat order, faktur.

- Menyetor uang penjualan ke kasir besar disertai dengan laporan penjualan.
- Bertanggung jawab atas kebenaran jumlah uang hasil penjualan yang bertanggung jawab atas kebenaran jumlah uang hasil penjualan dan bertanggung jawab langsung kepada pimpinan.
- Menyusun permintaan dan meneruskannya ke bagian gudang, menyetok obat atau barang ke dalam kartu stock harian gudang.

#### **b. Bagian Gudang**

- Mengatur dan menyelenggarakan administrasi gudang sehingga obat mudah diambil dan dapat mengetahui obat yang mendekati kadaluarsa.
- Menerima barang atau obat ke bagian penyiapan obat berdasarkan order permintaan barang.
- Melaporkan persediaan yang akan habis dalam satu atau dua hari.

### **3. Penjualan**

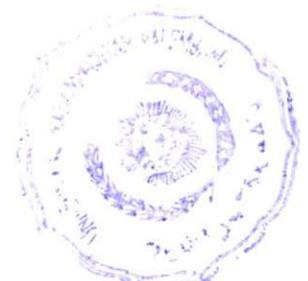
- Mengkoordinir dan mengawasi dinas kerja bawahan sesuai dengan petunjuk
- Mengatur dan mengawasi penyimpanan kelengkapan obat sesuai dengan syarat-syarat teknis farmasi terutama di ruang penyimpanan obat.
- Mengusulkan kemungkinan untuk menambahkan pegawai baru penempatan kerja di marketing.
- Membina dan memberi petunjuk soal teknis farmasi kepada bawahan, terutama dalam pelayanan obat.

**a. Marketing**

- Mengkoordinir dan mengawasi dinas kerja bawahan termasuk mengatur daftar giliran dinas dan pembagian tugas.
- Mengusahakan supaya perusahaan dapat memberikan hasil yang optimal sesuai dengan rencana kerja, dengan cara meningkatkan omzet penjualan, mengadakan pembelian yang sehat dan mengusahakan menekan biaya serendah mungkin.
- Membina dan memberi petunjuk soal teknis farmasi pada bawahan, terutama dalam pemberian informasi kepada pelanggan
- Mempertimbangkan usul diterima dari bawahan dan meneruskan atau mengajukan saran untuk perbaikan pelayanan dan kemajuan perusahaan kepada pimpinan.
- Bertanggung jawab pada pimpinan atas pelaksanaan tugas dan tugas dan fungsi sebagai marketing.
- Berwenang untuk mengelola kegiatan layanan farmasi dan karyawan yang dibawahinya sesuai dengan petunjuk dan instruksi dari pimpinan dan undang-undang yang berlaku.
- Dalam tugasnya bagian marketing mempunyai bagian bagian-bagian yang membantu dalam menjalankan tugas yaitu staf marketing dan pramuniaga.

**4. Ketua Administrasi**

- Menerima dan mencatat hasil penjualan tunai. Menerima dan mencatat hasil penjualan kredit



- Melakukan penagihan atas piutang yang sudah jatuh tempo.
- Melakukan pembayaran, baik melalui kas atau bank dengan persetujuan pimpinan untuk jumlah yang melampaui wewenangnya.
- Mengambil dan menyetor uang ke bank dan bertanggung jawab atas keamanan uang yang ada.
- Membayar gaji karyawan berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan pimpinan
- Melakukan pembelian alat-alat administrasi dan barang kebutuhan perusahaan dalam batas wewenangnya

**a). Asistant Administrasi**

- Menyelenggarakan administrasi dan mengurus pelaksanaan surat menyurat perusahaan.
- Menyediakan dan memperbanyak (mencetak) formulir, dan dokumen yang diperlukan.

**b). Personalia**

- Mengkoordinir dan mengawasi dinas kerja bawahan supaya berjalan lancar dan tertib.
- Bertanggung jawab terhadap pimpinan .
- Mengurus pajak dan surat asuransi.
- Berwenang melakukan pengawasan terhadap kinerja karyawan .

**c). Staf Karyawan**

- Melakukan kegiatan yang diperintahkan oleh atasan.

- Menjalankan prosedur yang telah ditetapkan.
- Melakukan pembukuan yang penerimaan dan pengeluaran uang atas hasil penjualan ke dalam buku penerimaan dan pengeluaran.
- Mengadakan konfirmasi piutang dengan langganan.

## **C. PT. Parit Padang**

### **1. Sejarah Perusahaan**

PT. Parit Padang juga merupakan perusahaan anak cabang yang berpusat di Jakarta yang berdiri tahun 1950 yang dipimpin oleh Bapak Sutikno Sugondo. Setelah berdirinya perusahaan dan menjalankan usahanya akhirnya pimpinan memutuskan untuk membuka anak cabang yang berada di beberapa kota yang mempunyai prospek akan maju lebih baik jika dikembangkan kembali dalam bidang distributor obat-obatan.

PT. Parit Padang yang mempunyai cabang di Palembang yang beralamat di Jalan Gajah Mada No.8 Palembang. Dipimpin oleh ketua cabang yaitu Ronny.A.Podung yang bertanggung jawab dalam semua pelaksanaan usaha penjualan atau pun pembelian pada perusahaan. Perusahaan yang berdiri pada tahun 1978 di Palembang, dengan surat izin no. 31012 / PBF / Cab-5 / IX / 02. Perusahaan ini sama seperti perusahaan distributor lainya yang memiliki perusahaan industri sendiri yang ingin dipasarkan oleh perusahaan tersebut

Selain ke tingkat retailer diatas, PT. Parit Padang juga menyalurkan obat-obatan kepada sesama pedagang besar farmasi, yang berminat untuk turut menyalurkan produk obat-obatan yang dimilikinya.

## 2. Aktivitas Perusahaan

Dalam melakukan aktivitasnya PT. Parit Padang melakukan kerja sama dengan pabrik farmasi pembuat obat-obatan dan juga obat yang akan diberikan izin oleh pabrik untuk melakukan penjualan atau mendistribusikannya yang dijual kembali ke perusahaan atau tempat perdagangan lainya seperti perusahaan:

- PT. Mahakam Beta Farma (Padang), berupa 120 jenis obat.
- PT. ICI (Jakarta), berupa 60 obat
- SOHO (Jakarta), berupa 35 jenis
- PT. Ethica (Jakarta), berupa 34 jenis obat lainya.

## 3. Mekanisme Persediaan Obat

### a. Perencanaan Persediaan

PT. Parit Padang juga memiliki masalah yaitu *kelebihan barang terus meneus* selain itu perusahaan ini juga memiliki masalah-masalah yang berkaitan dengan persediaan.

*Banyaknya order pembelian dari pelanggan yang tidak dapat terpenuhi.* Hal ini dapat diketahui pada saat terjadinya permintaan barang dari pelanggan. dimana stok barang di gudang habis dan pada saat menghubungi perusahaan farmasi yang menjadi pemasok, barang yang dipesan pelanggan juga tidak tersedia.

Hal ini terjadi meskipun *telah dilakukan adanya Anggaran Persediaan* pada perusahaan, karena itu disimpulkan kurang adanya perencanaan yang baik terhadap perusahaan. Kejadian ini terjadi karena

perusahaan hanya memasok barang dari perusahaan tertentu saja dan kurangnya kerjasama dengan perusahaan lain. Sehingga mengalami kekurangan barang.

#### **b. Pengendalian Persediaan**

*Tidak efisiensinya biaya penjualan.* Hal ini dapat dilihat antara biaya penjualan dengan besarnya keuntungan (keuntungan tidak sebanding dengan biaya penjualan).

*Tidak adanya perhitungan EOQ* untuk pemesanan sehingga perusahaan mengalami kesulitan dalam penerimaan order dari pembeli dikarenakan barang yang tidak mencukupi kebutuhan.

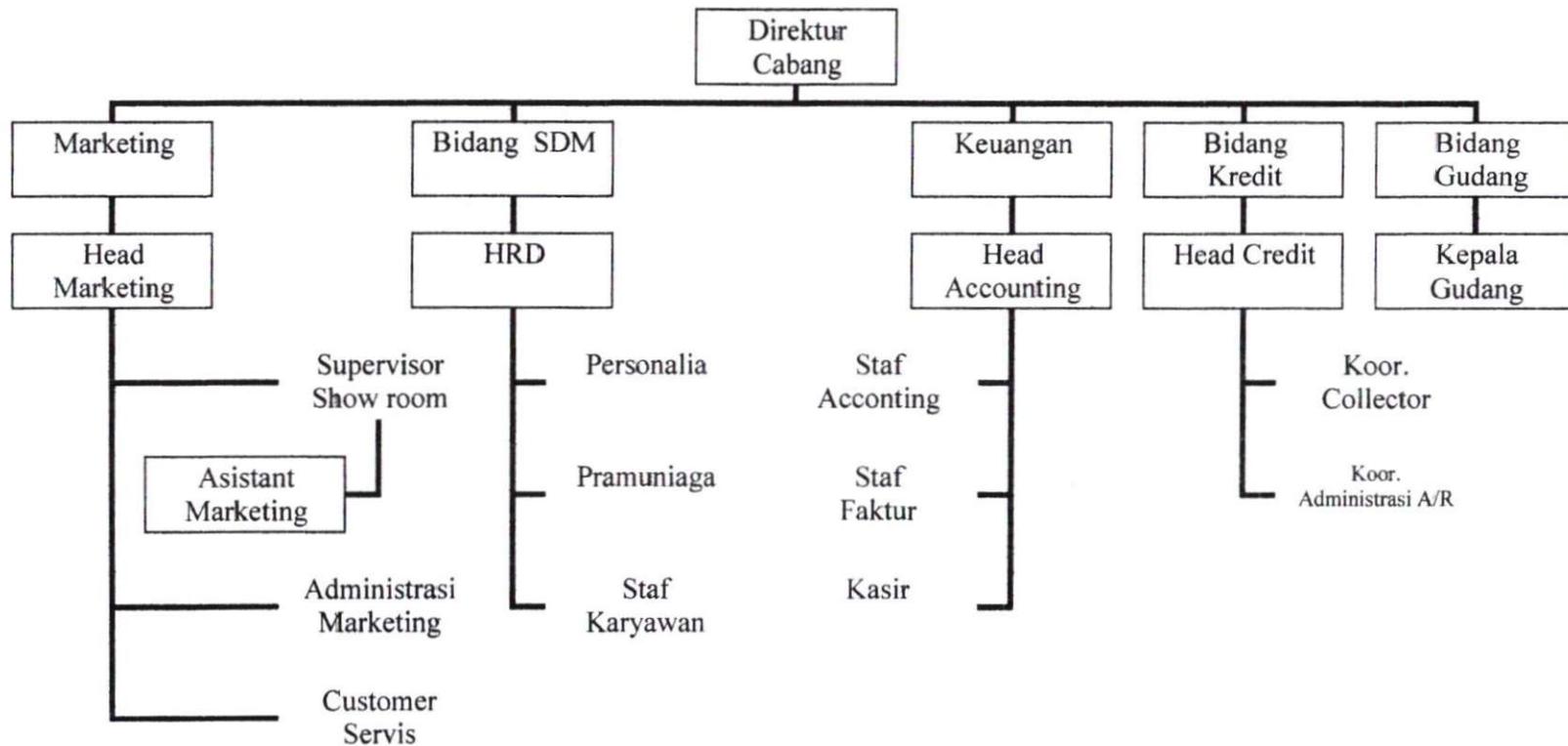
Meskipun adanya perhitungan pada *kartu stok* pada perusahaan karena keterbatasan barang sehingga barang yang dipesan tidak terpenuhi, hal ini diakibatkan karena kurangnya pengendalian pada bagian gudang pesediaan.

#### **4. Struktur organisasi serta tugas dan fungsinya**

Struktur Organisasi yang terdapat pada perusahaan Distributor Obat Palembang, menggambarkan bentuk organisasi garis. Hal ini dapat dilihat dari garis wewenang yang langsung dari atasan sampai bawahan, dimana atasan memimpin bawahannya dan bawahan bertanggung jawab kepada atasan yang menduduki jabatan satu tingkat atasannya.

Struktur organisasi PT. Parit Padang Cabang Palembang, dapat dilihat pada :

**Gambar.IV.3**  
**Stuktur Organisasi**  
**PT. Parit Padang Cabang Palembang**



*Sumber : PT. Parit Padang Cabang Palembang*

Berdasarkan struktur perusahaan diatas dapat dijelaskan beberapa tugas dari bagian-bagiannya seperti berikut :

### **1. Direktur Cabang**

Bertanggung jawab langsung dan tidak langsung kepada Direktur Utama, mengembangkan usahanya baik ditinjau dari tingkat penjualan, biaya, collection, tunggakan, dan rata-rata / lainnya atau kinerja lainnya sehingga dapat menciptakan laba yang baik.

#### **a. Head Marketing**

- Melakukan pemantauan harian terhadap produktivitas tenaga penjualan ( SF dan Pramuniaga) baik secara individu maupun secara kelompok yang ditinjau dari perolehan map order, jumlah order yang di acc, realisasi penjualan, pemantauan produk.
- Mengidentivikasi sebab-sebab tidak tercapainya harga penjualan dan melakukan usaha untuk meningkatkan kinerja penjualan (pengendalian yang lebih ketat terhadap pelaksanaan kanvasing, penyebaran catalog.
- Merumuskan strategi marketing mix yang sesuai dengan kondisi dan situasi dari daerah yang dipimpin berdasarkan kebijakan perusahaan.

#### **▪ Supervisor Show room**

Membuat rencana penjualan harian, mingguan, bulanan, yang dikoordinasi oleh head Marketing dalam rangka meningkatkan penjualan. Mengkoordinasi usaha penjualan baik cash maupun kredit. Mengevaluasi penjualan dan mengidentivikasi kelemahan pada sales.

- **Supervisor Sales Force**

Membantu merumuskan strategi penjualan yang sesuai dengan pasar menjaga dan merawat fasilitas yang dipercayakan oleh perusahaan. Berusaha meningkatkan produktivitas group sales. Membuat dan mengajukan budget SF ke head Accounting untuk menyetujui dan meningkatkan Collection Indoor. Bagian Supervisor mempunyai assistant supervisor sales.

- **Administrasi Marketing**

- Menerima map order dari masing-masing SPV SR / SF yang sudah ditetapkan lama daftar.
- Memeriksa harga yang ada penyajian.
- Menyerahkan map order survey pada administrasi survey.
- Menerima dan meminta laporan pengiriman barang dari gudang setiap hari.

## **b. Bidang Sumber Daya Manusia**

### **1. HRD**

- **Personalia**

- Melakukan pemantauan harian terhadap produktivitas tenaga penjualan (SF dan Pramuniaga) baik secara individu maupun secara kelompok yang ditinjau dari perolehan map order, jumlah order yang di acc, realisasi penjualan, pemantauan produk.

- Mengidentifikasi sebab-sebab tidak tercapainya harga penjualan dan melakukan usaha untuk meningkatkan kinerja penjualan (pengendalian yang lebih ketat terhadap pelaksanaan kanvasing, penyebaran catalog.
- Merumuskan strategi marketing mix yang sesuai dengan kondisi dan situasi dari daerah yang dipimpin berdasarkan kebijakan perusahaan.

▪ **Customer Servis**

- Menerima complain barang dari konsumen
  - Menindaklanjuti complain barang ke supplier
- Memberi penertian / info kepada konsumen dan karyawan.

**c. Bidang Keuangan**

- Secara periodic / didalam melakukan pemantauan pelaksanaan cas opname, stok opname, Ag. Opname, fixed asset opname.

▪ **Head Accounting**

Menyelesaikan laporan keuangan blanan. Mengontraol, memeriksa dan menjaga kualitas laporan keuangan, sesuai dengan standar akuntansi.

▪ **Staf Accounting**

Memeriksa data yang masuk sebelum input dokumen.

Penjurnalan secara komputerisasi adalah transaksi accounting perusahaan sesuai kebijaksanaan.

Membantu head accounting menyiapkan laporan keuangan bulanan dan laporan lainnya.

▪ **Staf Faktur**

Pemeriksaan data konsumen dikomputer dan kartu AR apakah layak diberi kredit

Memeriksa kelengkapan data dan biaya administrasi serta merapiakan dokumen perusahaan

Membuat faktur dan kwitansi.

▪ **Kasir**

Menerima setoran angsuran dari gudang dan melakukan pencocokan dengan lampiran kwitansi yang ada serta Daftar Pengiriman barang Konsumen (DPK).

**d. Bidang Kredit dan Administrasi**

- Memantau hasil collection setiap hari dan memberikan pengarahannya apabila hasil pencapaian collection dibawah standar serta melakukan usaha-usaha untuk peningkatannya.
- Mengawasi pelaksanaan kerja administrasi / AR seperti penetapan waktu posting, cara penyimpanan kartu AR, waktu penurunan kwitansi
- Bersama dengan kegiatan perusahaan menyusun langkah-langkah penurunan tunggakan secara bertahap sampai 0 %.

**▪ Head Credit**

- Mengontrol dan meminta Pertanggung jawaban survey terhadap semua hasil hariannya
- Menjamin tidak adanya penyalahgunaan yang dilakukan survey dibawahnya untuk melakukan tugas lapangan
- Memimpin credit comitte meeting yang hasil untuk memutuskan apakah map order yang ada disetujui atau ditolak
- Penagihan maupun melacak terhadap kosumen yang gagal membayar kepada survey sampai tuntas.

**▪ Koor. Collector**

Megawasi dan memantau collector dan segera turun tangan apabila ada kendala laporan

Collector bertanggung jawabkan hasil collection dan melaporkan hasil di DPK ( Daftar Penyerah Kwitansi).

**▪ Koor. Administrasi A/R**

- Memeriksa kwitansi outdoor yang akan ditunjukan collector melalui DPK
- Menerima collection report indoor dan outdoor untuk dibagikan kea dm, A/R
- Memeriksa hasil kerja Adm, A/R baik penemuan kwitansi maupun posting kartu AR.

**e. Bagian Gudang**

- Memeriksa Kerapian penyampaian barang-barang digudang atau gudang transit.
- Mengawasi pelaksanaan stock opname dan melakukan pengendalian stock gudang.

**• Kepala Gudang**

- Memonitor bagian penerimaan penyimpanan, persiapan, pengiriman, serta administrasi gudang.
- Pembinaan terhadap bawahan dilihat disiplin serta cara kerja yang efektif.

**B. Pembahasan Hasil Penelitian****1. Perencanaan dan Pengendalian Barang Dagang Perusahaan****a. PT. Gemini Bahana**

Suatu perusahaan haruslah bertindak hati-hati dan teliti dalam penentuan keluar masuknya persediaan, karena suatu resiko dapat terjadi apabila terdapat kekeliruan dalam penentuan jumlah persediaan tersebut.

Untuk mengatasi masalah ini, perlu adanya suatu pengendalian terhadap persediaan. Perencanaan dan pengendalian persediaan dalam suatu perusahaan akan berhubungan dengan bagian-bagian yang ada di perusahaan tersebut, seperti bagian penjualan dan bagian pembelian. Hal ini antara lain dilakukan untuk menetapkan standard kinerja perusahaan, terutama dalam penyusunan rencana yang akan dilakukan.

Perlu diketahui, bahwa PT. Gemini Bahana Palembang belum sungguh-sungguh menggunakan perencanaan dan pengendalian sebagai alat bantu terhadap persediaan . Oleh karena itu, penulis akan membuat beberapa perhitungan terhadap perencanaan dan pengendalian persediaan tersebut.

Disamping itu pula, diharapkan agar pada tahun-tahun berikutnya pimpinan perusahaan perlu membentuk perencanaan dan pengendalian dalam hal ini dalam anggaran yang belum diterapkan pada perusahaan, yang penulis harapkan untuk dapat digunakan sesuai dengan PT. Gemini Bahana Palembang.

Anggaran disusun oleh perusahaan pada tiap bulan (selanjutnya menjadi anggaran tahunan), yang merupakan alat perencanaan pada perusahaan. Setelah anggaran dibuat dan disusun anggaran dapat di laporkan kepada pimpinan perusahaan untuk direvisi. Jika pimpinan perusahaan merevisinya, maka rencana anggaran tersebut harus disusun kembali , namun apabila disetujui oleh pimpinan perusahaan, maka anggaran tersebut dapat langsung diterapkan oleh pimpinan perusahaan sebagai anggaran yang sudah final dan siap untuk digunakan atau dilaksanakan untuk periode akuntansi berikutnya.

Anggaran yang disusun tersebut dapat dibuat secara master anggaran ataupun anggaran parsial, tergantung kepada kebutuhan perusahaan sendiri. Setelah laporan keuangan disusun untuk periode akuntansi yang berjalan selesai dibuat, maka komisi anggaran membuat perbandingan antara anggaran dan realisasi. Kebijakan yang mungkin dapat digunakan perusahaan, apabila

ada perbedaan antara anggaran dengan realisasi mencapai kurang lebih 25 % dari anggaran, masih dapat ditolerir.

Perusahaan juga seharusnya melakukan perhitungan biaya penyimpanan barang dagang dan EOQ, supaya dapat membantu perusahaan dalam melakukan perencanaan dan pengendalian barang dagang.

#### **b. PT. Lenko Surya Perkasa**

Pada setiap perusahaan dagang atau perusahaan industri perusahaan merupakan sesuatu yang penting. Untuk perusahaan dagang tanpa persediaan tidak akan dapat melakukan penjualan. Sedangkan pada perusahaan industri tanpa adanya perusahaan tidak dapat melakukan produksi

Pada PT. Lenko Surya Perkasa Cabang Palembang, system pencatatan yang digunakan adalah system perfektual. Sistem ini dibuat catatan akuntansi yang menunjukkan jumlah persediaan yang ada dalam waktu yang secara terus menerus. Setiap jenis barang dibuatkan kartu barang tersendiri. Sedangkan pencatatan nilai persediaan yang digunakan adalah metode FIFO (First In First Out) yaitu metode pencatatan dimana persediaan yang pertama masuk akan dikeluarkan pertama pula.

Dalam pengelolaan persediaan dapat diperlukan perencanaan yang matang dan pengendalian yang memadai terhadap pengelolaan persediaan tersebut supaya persediaan tetap ada digudang dengan jumlah yang optimal dan sesuai dengan kebutuhan. Oleh karena itu persediaan harus direncanakan

dan dikendalikan dengan sebaik-baiknya agar perusahaan tidak mengalami kerugian akibat pengelolaan persediaan yang kurang baik.

Dalam pengelolaan persediaan, persediaan yang hampir habis harus didahulukan pembeliannya. Dengan demikian perusahaan tidak akan mengalami kekurangan barang dagang (obat). Pelaksanaan persediaan harus dilakukan dengan lebih teratur untuk menjamin keberadaannya di gudang.

Pelaksanaan persediaan dari perusahaan industri obat. Keberadaan persediaan harus direncanakan untuk menghindari penumpukan persediaan di gudang, sehingga perusahaan hanya akan membeli dan menyimpan barang yang sesuai dengan kebutuhan dan dalam jumlah yang optimal.

Dalam pengelolaan persediaan, PT. Lenko Surya Perkasa telah membuat anggaran pada tiap tahunnya. Namun dalam menentukan jenis dan jumlah persediaan yang akan dibeli setiap bulan, perusahaan hanya menggunakan cara yaitu dengan melihat rekapitulasi penjualan yang terjadi pada bulan sebelumnya. Pembelian juga kadang dilakukan apabila persediaan di gudang sudah habis atau jumlah persediaan yang ada di gudang sudah menipis (hampir habis).

Secara umum perusahaan telah melakukan hal yang benar dengan menyiapkan perencanaan berupa anggaran persediaan dan pengendalian yang berupa cadangan persediaan pada barang dagang yang diharapkan dapat membantu dalam tumbuh kembangnya persahaan dimasa mendatang.

Perusahaan juga seharusnya melakukan perhitungan EOQ dan biaya penyimpanan barang dagang yang merupaka hal yang melengkapi adanya



perencanaan dan pengendalian persediaan yang diharapkan dapat membantu keuangan perusahaan dalam melakukan perencanaan dan pengendalian.

### **c. PT. Parit Padang**

Pada perusahaan dagang terutama perusahaan distributor obat yang menyalurkan barang dagangnya yang berasal dari perusahaan industri obat yang hanya perusahaan distributor tertentu yang tertentu dapat menyalurkan barang yang akan dijual.

Perusahaan merupakan elemen utama dalam operasi perusahaan. Persediaan akan selalu mengalami perubahan secara kontinyu sesuai dengan praktek operasional perusahaan. Perusahaan ini melakukan pembelian dari perusahaan yang melakukan pembuatan obat.

Persediaan yang dimiliki pada perusahaan menggunakan sistem FIFO (*First In First Out*) juga karena banyak perusahaan menganggap hal itu dapat membantu dalam hal sebagai cadangan persediaan dalam perusahaan. Namun hal ini tidak berjalan dengan keinginan perusahaan. Banyak barang dari pembelian perusahaan yang ada tidak mencukupi barang pesanan dari pihak yang pelanggan. Hasil dari penjualan tersebut merupakan penghasilan utama bagi perusahaan dan juga keuntungan bagi perusahaan.

Barang dagang yang dimiliki oleh perusahaan hanya beberapa jenis saja, karena perusahaan hanya mempunyai jenis barang yang sedikit. Jenis barang yang dimiliki oleh perusahaan banyak di beli dari distributor obat lainnya sehingga harga barang yang dibeli memiliki kenaikan sehingga

membuat biaya pembelian dan penjualan lebih besar dibandingkan dengan keuntungan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan

Penerapan perencanaan dan pengendalian persediaan dilakukan dengan melihat dari besarnya biaya penyimpanan untuk setiap unit barang yang akan disimpan pada jangka waktu yang cukup lama. Masalah ini juga dapat dilihat dari perhitungan EOQ (*Economic Order Quality*)

Perhitungan biaya penyimpanan ini dapat dilihat dari besarnya angka penyimpanan setiap penjualan unit barang pada perusahaan :

**a. PT. Gemini Bahana**

1. Biaya penyimpanan persediaan per unit tahun 2004 adalah :

$$\text{Tahun 2004} = \text{Rp. } 175000$$

- Biaya Penyimpanan produk Welloxon per unit adalah  $\text{Rp. } 175000 : 125 = \text{Rp. } 1400$
- Biaya Penyimpanan produk Vibabra tablet per unit adalah  $\text{Rp. } 175000 : 516 = \text{Rp. } 339.15$   
Dibulatkan Rp. 339
- Biaya Penyimpanan produk Blondor per unit adalah  $\text{Rp. } 175000 : 2627 = \text{Rp. } 66.62$   
Dibulatkan Rp.67
- Biaya Penyimpanan produk H.H. Glosserus per unit adalah  $\text{Rp. } 175000 : 1258 = \text{Rp. } 139.11$   
Dibulatkan Rp.139
- Biaya Penyimpanan produk Wella Strate Strong per unit adalah

Rp. 175000 : 5469= Rp.30.33

Dibulatkan Rp.30.3

- Biaya Penyimpanan produk Voltadex per unit adalah Rp. 175000 : 1457=  
Rp. 120.11

Dibulatkan Rp.120

- Biaya Penyimpanan produk Fludexin per unit adalah Rp. 175000 : 3251=  
Rp. 53.83

Dibulatkan Rp.54

2. Biaya penyimpanan persediaan per unit tahun 2005 adalah :

Tahun 2005 = Rp. 150000

- Biaya Penyimpanan produk Welloxon per unit adalah Rp. 150000: 286=  
Rp. 524.48

Dibulatkan Rp. 524.5

- Biaya Penyimpanan produk Vibabra tablet per unit adalah Rp. 150000 :  
616= Rp. 243.51

Dibulatkan Rp. 243.5

- Biaya Penyimpanan produk Blondor per unit adalah Rp. 150000 :  
2827=Rp53.06

Dibulatkan Rp.53

- Biaya Penyimpanan produk H.H. Glossserus per unit adalah Rp. 150000 :  
2605= Rp.57.58

Dibulatkan Rp.57.6

- Biaya Penyimpanan produk Wella Strate Strong per unit adalah  
 $\text{Rp.}150000 : 7095 = \text{Rp.}21.14$   
 Dibulatkan Rp.21
  - Biaya Penyimpanan produk Voltadex per unit adalah  $\text{Rp.} 150000 : 1175 =$   
 $\text{Rp.} 127.66$   
 Dibulatkan Rp.128
  - Biaya Penyimpanan produk Fludexin per unit adalah  $\text{Rp.} 150000 : 3328 =$   
 $\text{Rp.} 45.07$   
 Dibulatkan Rp.45
3. Biaya penyimpanan persediaan per unit tahun 2006 adalah :
- Tahun 2006 = Rp. 125000
- Biaya Penyimpanan produk Welloxon per unit adalah  $\text{Rp.} 125000 : 340 =$   
 $\text{Rp.} 367.65$   
 Dibulatkan Rp. 368
  - Biaya Penyimpanan produk Vibabra tablet per unit adalah  $\text{R Rp.} 125000 :$   
 $806 = \text{Rp.} 155.09$   
 Dibulatkan Rp. 155
  - Biaya Penyimpanan produk Blondor per unit adalah  $\text{Rp.} 125000 : 2822 =$   
 $\text{Rp.} 44.29$   
 Dibulatkan Rp.44.3
  - Biaya Penyimpanan produk H.H. Glossserus per unit adalah  $\text{Rp.} 125000 :$   
 $1396 = \text{Rp.}89.54$   
 Dibulatkan Rp.90

- Biaya Penyimpanan produk Wella Strate Strong per unit adalah  
Rp. 125000: 4143= Rp.30.17  
Dibulatkan Rp.30
- Biaya Penyimpanan produk Voltadex per unit adalah Rp. 125000: 1677=  
Rp. 74.54  
Dibulatkan Rp.75
- Biaya Penyimpanan produk Fludexin per unit adalah Rp. 125000: 3181=  
Rp. 39.30  
Dibulatkan Rp.39.3

**Tabel.IV.4**  
**Hasil Perhitungan Biaya Penyimpanan**  
**PT, Gemini Bahana**  
**(Dalam Rupiah)**

Nama Barang	Biaya Penyimpanan Barang Dagang		
	2004	2005	2006
Welloxon	1400	524,5	368
Vibra tablet	339	243,5	155
Blondor	67	53	44,3
H.H.Glosserus	139	57,6	90
Wella Strate Strong	30,3	21	30
Voltadex	120	128	75
Fludexin	54	45	39,3

*Sumber : Data yang diolah*

### 3. PT. Lenko Surya Perkasa.

1. Biaya penyimpanan persediaan per unit tahun 2004 adalah :

Tahun 2004 = Rp. 105000

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Lot 60ml per unit adalah

Rp. 105000 : 1214 = Rp. 86.49

Dibulatkan Rp. 86.5

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Lot 110 ml per unit adalah

Rp. 105000 : 1157 = Rp. 90.75

Dibulatkan Rp. 91

- Biaya Penyimpanan produk Jf. Sulfur Soap 100gr per unit adalah

Rp. 105000 : 1960 = Rp. 90.75

Dibulatkan Rp. 91

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Powder 60gr per unit adalah

Rp.1050 00 : 3275= Rp. 53.57

Dibulatkan Rp.53.6

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Powder 100gr per unit adalah

Rp. 105000 : 2734 = Rp. 38.41

Dibulatkan Rp.38.5

2. Biaya penyimpanan persediaan per unit tahun 2005 adalah :

Tahun 2005 = Rp. 120000

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Lot 60ml per unit adalah Rp. 120000 :

1315 = Rp. 91.25

Dibulatkan Rp. 91.25

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Lot 110 ml per unit adalah

Rp. 120.000: 1200 = Rp. 100

Dibulatkan Rp. 100

- Biaya Penyimpanan produk Jf. Sulfur Soap 100gr per unit adalah

Rp.120000: 1655= Rp. 72.51

Dibulatkan Rp. 72.5

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Powder 60gr per unit adalah

Rp.1200 00: 3250= Rp. 36.92

Dibulatkan Rp.37

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Powder 100gr per unit adalah

Rp. 120000: 2250 = Rp. 53.33

Dibulatkan Rp.53

3. Biaya penyimpanan persediaan per unit tahun 2006 adalah :

Tahun 2006 = Rp. 110.000

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Lot 60ml per unit adalah Rp. 110.000

: 1452= Rp. 75.76

Dibulatkan Rp. 75.8

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Lot 110 ml per unit adalahRp. 110000

: 1744 = Rp. 63.07

Dibulatkan Rp. 63

- Biaya Penyimpanan produk Jf. Sulfur Soap 100gr per unit adalah

Rp. 110.000 : 1775 = Rp. 61.97

Dibulatkan Rp. 62

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Powder 60gr per unit adalah

Rp. 110.000 : 3255

= Rp. 33.79

Dibulatkan Rp.34

- Biaya Penyimpanan produk Caladin Powder 100gr per unit adalah

$$\text{Rp. } 110.000 : 2321 = \text{Rp. } 47.39$$

Dibulatkan Rp.47.4

**Tabel .IV.5**  
**Hasil Perhitungan Biaya Penyimpanan**  
**PT. Lenko Suryan Perkasa Cabang Palembang**  
**(Dalam Rupiah)**

Nama Barang	Biaya penyimpanan Barang Dagang		
	2004	2005	2006
Caladin Lot 60ml	86,5	91,25	75,8
Caladin Lot 110ml	91	100	63
Jf. Sulfur Soap 100gr	91	72,51	62
Caladin Powder 60gr	53,6	37	34
Caladin Powder 100gr	38,5	53	47,4

*Sumber : Data yang diolah*

**c. PT. Parit Padang**

1. Biaya penyimpanan persediaan per unit tahun 2004 adalah :

$$\text{Tahun 2004} = \text{Rp. } 100.000$$

- Biaya Penyimpanan produk Sangobion Tablet per unit adalah Rp. 100.000  
: 80 = Rp. 1250

- Biaya Penyimpanan produk Combantrin Tablet per unit adalah

$$\text{Rp. } 100.000 : 79 = \text{Rp. } 1265.82$$

Dibulatkan Rp. 1266

2. Biaya penyimpanan persediaan per unit tahun 2005 adalah :

$$\text{Tahun 2005} = \text{Rp. } 90.000$$

- Biaya Penyimpanan produk Sangobion Tablet per unit adalah Rp. 90.000 :  
79 = Rp. 1139.24

Dibulatkan Rp. 1139.3

- Biaya Penyimpanan produk Combantrin Tablet per unit adalah Rp. 90.000:

80 = Rp. 1125

Dibulatkan Rp. 1125

3. Biaya penyimpanan persediaan per unit tahun 2006 adalah :

Tahun 2006 = Rp. 98.000

- Biaya Penyimpanan produk Sangobion Tablet per unit adalah Rp. 98.000 :

80 = Rp. 1225

- Biaya Penyimpanan produk Combantrin Tablet per unit adalah Rp. 98.000:

79 = Rp. 1240.51

Dibulatkan Rp. 1240.5

**Tabel.IV.6**  
**Hasil Perhitungan Biaya Penyimpanan**  
**PT. Parit Padang Cabang Palembang**  
**(Dalam Rupiah)**

Nama Barang	Biaya penyimpanan Barang Dagang		
	2004	2005	2006
Sangobion Tablet	1250	1139,3	1225
Cmbantrin Tablet	1266	1125	1240

*Sumber : Data yang diolah*

Berdasarkan data yang diolah dari persediaan barang dagang digudang di dapat bahwa biaya penyimpanan untuk tiap unitnya menapai angka yang cukup tinggi jika dijumlahkan dari keseluruhan unit. Biaya penyimpanan dapat dijadikan salah satu unsur perhitungan *Economic Order Quality (EOQ.)*

### 3. Economic Order Quality (EOQ)

Menghitung EOQ atau nilai ekonomis dai kuantitas pemesanan persediaan adalah satu unsure pengendalian persediaan yang baik, karena

tujuan pengendalian persediaan selain untuk menjaga tingkat persediaan adalah untuk menekan atau meminimalkan total biaya yang timbul dari pemesanan persediaan, maka menghitung EOQ harus dilakukan sebelum melakukan pemesanan persediaan.

Adapun perhitungan untuk mengetahui nilai ekonomis kuantitas pemesanan (EOQ) dengan menggunakan rumus :

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times R \times S}{C}}$$

Keterangan :

R : Jumlah (dalam unit) yang dibutuhkan dalam suatu periode tertentu  
misalnya satu tahun

S : Biaya Pemesanan setiap kali pesan

C : Biaya penyimpanan perusahaan per unit

#### a. PT. Gemini Bahana

##### 1. Produk Welloxon

Tahun 2004 :

R = 208

S = 41850

C = 1400

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 208 \times 41850}{1400}} = \sqrt{\frac{10462500}{1400}} = \sqrt{7473,21} = 86,45 = 86$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 86 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 3 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 36 unit barang

Tahun 2005 :

R = 303

S = 41900

C = 524,5

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 303 \times 41900}{5245}} = \sqrt{\frac{25391400}{5245}} = \sqrt{48410,68} = 220,02 = 220$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 220 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 83 unit barang

Tahun 2006

$$R = 468 \quad S = 42150 \quad C = 368$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 468 \times 42150}{368}} = \sqrt{\frac{39432400}{368}} = \sqrt{107207,61} = 327,43 = 327$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 327 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 141 unit barang

## 2. Produk Vibabra tablet

Tahun 2004

$$R = 433 \quad S = 59800 \quad C = 339$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 433 \times 59800}{339}} = \sqrt{\frac{51786800}{339}} = \sqrt{152763,42} = 390,85 = 391$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 391 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 42 unit barang

Tahun 2005 :

$$R = 883 \quad S = 60150 \quad C = 243,5$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 883 \times 60150}{243,5}} = \sqrt{\frac{106225900}{243,5}} = \sqrt{436241,89} = 660,49 = 660$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 660 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 223 unit barang

Tahun 2006 :

$$R = 971 \quad S = 59900 \quad C = 155$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 971 \times 59900}{155}} = \sqrt{\frac{116325800}{155}} = \sqrt{750489,03} = 866,31 = 866$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 866 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 105 unit barang

### 3. Produk Blondor

Tahun 2004

$$R = 2542 \quad S = 60525 \quad C = 67$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 2542 \times 60525}{67}} = \sqrt{\frac{307709100}{67}} = \sqrt{4592673.13} = 2143.05 = 2143$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2143 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 399 unit barang

Tahun 2005

$$R = 3301 \quad S = 60800 \quad C = 53$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 3301 \times 60800}{53}} = \sqrt{\frac{401401600}{53}} = \sqrt{7573615.09} = 2752.02 = 2752$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2752 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 558 unit barang

Tahun 2006

$$R = 3494 \quad S = 60350 \quad C = 44,3$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 3494 \times 60350}{44,3}} = \sqrt{\frac{421725800}{44,3}} = \sqrt{9519769.75} = 3085.41 = 3085$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 3085 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 409 unit barang

### 4. Produk H.H. Glosserus

Tahun 2004:

$$R = 1066 \quad S = 41500 \quad C = 139$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1066 \times 41500}{139}} = \sqrt{\frac{88478000}{139}} = \sqrt{636532.37} = 797,83 = 798$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 798 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 268 unit barang

Tahun 2005:

$$R = 3094 \quad S = 42575 \quad C = 57,6$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 3094 \times 42575}{57,6}} = \sqrt{\frac{263454100}{57,6}} = \sqrt{4573855,90} = 2138,66 = 2139$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2139 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 955 unit barang

Tahun 2006 :

$$R = 1927 \quad S = 42800 \quad C = 90$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1927 \times 42800}{90}} = \sqrt{\frac{164951200}{90}} = \sqrt{1832791,11} = 1353,81 = 1354$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1354 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 573 unit barang

##### 5. Produk Wella Strate Strong

Tahun 2004

$$R = 4372 \quad S = 61850 \quad C = 30,3$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 4372 \times 61850}{30,3}} = \sqrt{\frac{540816400}{30,3}} = \sqrt{17848726,07} = 4224,78 = 4225$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 4225 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 147 unit barang

Tahun 2005

$$R = 8301 \quad S = 62300 \quad C = 21$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 8301 \times 62300}{21}} = \sqrt{\frac{103430400}{21}} = \sqrt{49252600} = 7018,02 = 7018$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 7018 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 1283 unit barang

Tahun 2006

$$R = 5758 \quad S = 62500 \quad C = 30$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 5758 \times 62500}{30}} = \sqrt{\frac{147500000}{30}} = \sqrt{23991666,67} = 4898,13 = 4898$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 4898 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 860 unit barang

#### 6. Produk Voltadex

Tahun 2004

$$R = 1412 \quad S = 61600 \quad C = 120$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1412 \times 61600}{120}} = \sqrt{\frac{173958400}{120}} = \sqrt{1449653,33} = 1204,02 = 1204$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1204 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 208 unit barang

Tahun 2005

$$R = 2245 \quad S = 62775 \quad C = 128$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 2245 \times 62775}{128}} = \sqrt{\frac{281859750}{128}} = \sqrt{2202029,30} = 1483,92 = 1484$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1484 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 761 unit barang

Tahun 2006

$$R = 3082 \quad S = 61850 \quad C = 75$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 3082 \times 61850}{75}} = \sqrt{\frac{381243400}{75}} = \sqrt{5083245.33} = 2254,61 = 2255$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2255 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 827 unit barang

#### 7. Produk Fludexin

Tahun 2004 :

$$R = 3107 \quad S = 41950 \quad C = 54$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 3107 \times 41950}{54}} = \sqrt{\frac{260677300}{54}} = \sqrt{4827357.41} = 2197,12 = 2197$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2197 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 910 unit barang

Tahun 2005 :

$$R = 4242 \quad S = 42925 \quad C = 45$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 4242 \times 42925}{45}} = \sqrt{\frac{364175700}{45}} = \sqrt{8092793.33} = 2844,78 = 2845$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2845 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 1397 unit barang

Tahun 2006 :

$$R = 3687 \quad S = 43350 \quad C = 39,3$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 3687 \times 43350}{39.3}} = \sqrt{\frac{319662900}{39.3}} = \sqrt{8133916.03} = 2852$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2852 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 835 unit barang.

**Tabel.IV.7**  
**Hasil Perhitungan Economic Order Quality (EOQ)**  
**PT. Gemini Bahana Palembang**  
**(Dalam satuan unit)**

Nama Barang	Economic Order Quality (EOQ)		
	2004	2005	2006
Welloxon	86	220	327
Vibabra tablet	391	660	866
Blondor	2143	2752	3085
H.H. Glosserus	798	2139	1354
Wella Starte Strong	4225	7018	4898
Voltadex	1204	1484	2255
Fludexin	2197	2845	2852

Sumber : Data yang diolah

**b. PT. Lenko Surya Perkasa**

1. Produk Caladin Lot 60ml

Tahun 2004

$$R = 1500$$

$$S = 41950$$

$$C = 86,5$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1500 \times 41950}{86,5}} = \sqrt{\frac{125850000}{86,5}} = \sqrt{1454913,29} = 1206,20 = 1206$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1206 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 294 unit barang

Tahun 2005 :

$$R = 1500$$

$$S = 42800$$

$$C = 91,25$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1500 \times 42800}{91,25}} = \sqrt{\frac{128400000}{91,25}} = \sqrt{1407123,29} = 1186,22 = 1186$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1186 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 314 unit barang

Tahun 2006 :

$$R = 1250$$

$$S = 43500$$

$$C = 75,8$$



$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1250 \times 43500}{75.8}} = \sqrt{\frac{108750000}{75.8}} = \sqrt{1434696,57} = 1197,79 = 1198$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1198 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 52 unit barang

## 2. Produk Caladin Lot 110ml

Tahun 2004

$$R = 1400 \quad S = 42975 \quad C = 91$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1400 \times 42975}{91}} = \sqrt{\frac{120330000}{91}} = \sqrt{1322307,69} = 1149,92 = 1150$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1150 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 250 unit barang

Tahun 2005

$$R = 1450 \quad S = 43700 \quad C = 100$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1450 \times 43700}{100}} = \sqrt{\frac{126730000}{100}} = \sqrt{1267300} = 1125,74 = 1126$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1126 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 324 unit barang

Tahun 2006

$$R = 1400 \quad S = 43900 \quad C = 63$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1400 \times 43900}{63}} = \sqrt{\frac{122920000}{63}} = \sqrt{1951111,11} = 1396,82 = 1397$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1397 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 1 kali pesanan, karena jika perusahaan memesan produk lagi hanya menambah biaya hanya untuk 3 unit.

## 3. Produk Jf.Sulfur Soap 100gr

Tahun 2004

$$R = 1500 \quad S = 42500 \quad C = 91$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1500 \times 42500}{91}} = \sqrt{\frac{127500000}{91}} = \sqrt{1401098,90} = 1183,68 = 1184$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1184 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 316 unit barang

Tahun 2005 :

$$R = 1400 \quad S = 41250 \quad C = 72,51$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1400 \times 41250}{72,51}} = \sqrt{\frac{115500000}{72,51}} = \sqrt{1592883,74} = 1262,09 = 1262$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1262 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 138 unit barang

Tahun 2006

$$R = 1900 \quad S = 42750 \quad C = 62$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 1900 \times 42750}{62}} = \sqrt{\frac{162450000}{62}} = \sqrt{2620161,29} = 1618,69 = 1619$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 1619 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 281 unit barang

#### 4. Produk Powder 60gr

Tahun 2004

$$R = 3700 \quad S = 44800 \quad C = 53,6$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 3700 \times 44800}{53,6}} = \sqrt{\frac{331520000}{53,6}} = \sqrt{6185074,63} = 2486,98 = 2487$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2487 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 1213 unit barang

Tahun 2005

$$R = 3300 \quad S = 43750 \quad C = 37$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 3300 \times 43750}{37}} = \sqrt{\frac{288750000}{37}} = \sqrt{7804054,05} = 2793,57 = 2794$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2794 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 506 unit barang

Tahun 2006

$$R = 4500 \quad S = 41900 \quad C = 34$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 4500 \times 41900}{34}} = \sqrt{\frac{377100000}{34}} = \sqrt{11091176,47} = 3330,34 = 3330$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 3330 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 1170 unit barang

##### 5. Produk Caladin Powder 60gr

Tahun 2004

$$R = 2500 \quad S = 61300 \quad C = 38,5$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 2500 \times 61300}{38,5}} = \sqrt{\frac{306500000}{38,5}} = \sqrt{7961038,96} = 2821,53 = 2821$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2821 unit setiap kali pesan.

Tahun 2005

$$R = 2700 \quad S = 61750 \quad C = 53$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 2700 \times 61750}{53}} = \sqrt{\frac{333450000}{53}} = \sqrt{6291509,43} = 2508,29 = 2508$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2508 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 192 unit barang

Tahun 2006

$$R = 2600 \quad S = 62300 \quad C = 47,4$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 2600 \times 62300}{47,4}} = \sqrt{\frac{323960000}{47,4}} = \sqrt{6834599,16} = 2614,31 = 2614$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 2614 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 1 kali pesanan, karena barang yang dibutuhkan untuk memenuhi hanya 14 unit sehingga dianggap menambah biaya pesanan.

**Tabel.IV.8**  
**Hasil Perhitungan Economic Order Quality (EOQ)**  
**PT. Lenko Surya Perkasa Cabang Palembang**  
**(Dalam satuan unit)**

Nama Barang	Economic Order Quality (EOQ)		
	2004	2005	2006
Caladin Lot 60ml	1206	1186	1198
Caladin Lot 110ml	1150	1126	1397
Jf. Sulfur Soap 100gr	1184	1262	1619
Caladin Powder 60gr	2487	2794	3330
Caladin Powder 100gr	2821	2508	2614

Sumber: Data yang diolah

### c. PT. Parit Padang

#### 1. Produk Sangobion Tablet

Tahun 2004

$$R = 115 \qquad S = 40250 \qquad C = 1250$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 115 \times 40250}{1250}} = \sqrt{\frac{9237500}{1250}} = \sqrt{7406} = 86,06 = 86$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 86 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 29 unit barang

Tahun 2005

$$R = 109 \qquad S = 41000 \qquad C = 1139,3$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 109 \times 41000}{1139,3}} = \sqrt{\frac{8938000}{1139,3}} = \sqrt{785,17} = 88,57 = 89$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 89 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 20 unit barang

Tahun 2006

$$R = 112 \qquad S = 41500 \qquad C = 1225$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 112 \times 41500}{1225}} = \sqrt{\frac{9296000}{1225}} = \sqrt{7588,57} = 87,11 = 87$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 87 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 25 unit barang

## 2. Produk Combantrin Tablet

Tahun 2004

$$R = 144 \qquad S = 40950 \qquad C = 1266$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 144 \times 40950}{1266}} = \sqrt{\frac{11793600}{1266}} = \sqrt{9315,64} = 96,52 = 96$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 96 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 48 unit barang

Tahun 2005

$$R = 112 \qquad S = 40000 \qquad C = 1125$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 112 \times 40000}{1125}} = \sqrt{\frac{8960000}{1125}} = \sqrt{7964,44} = 89,24 = 89$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 89 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 23 unit barang

Tahun 2006

$$R = 110 \qquad S = 33250 \qquad C = 1240,5$$

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times 110 \times 33250}{1240,5}} = \sqrt{\frac{3130000}{1240,5}} = \sqrt{5896,82} = 76,79 = 77$$

Jadi jumlah yang dipesan yang paling ekonomis adalah 77 unit setiap kali pesan. Agar dapat memenuhi kebutuhan diperlukan 2 kali pesanan, dimana disalah satu pesanan berjumlah 33 unit barang.

**Tabel.IV.9**  
**Hasil Perhitungan Economic Order Quality (EOQ)**  
**PT. Parit Padang Cabang Palembang**  
**(Dalam satuan unit)**

Nama Barang	Economic Order Quality (EOQ)		
	2004	2005	2006
Sangobion Tablet	86	89	87
Combantrin Tablet	96	89	77

Sumber : Data yang diolah

Berdasarkan table yang ada di atas maka dapat diambil kesimpulan bahwa jumlah pemesanan ekonomis sangat dibutuhkan agar perusahaan dapat melakukan pemesanan atau pembelian barang dagang dengan jumlah yang lebih kecil sehingga tidak terjadi pemborosan pemesanan barang dagang.

Hasil dari perhitungan biaya penyimpanan dan EOQ (*Economic Order Quality*) dari tahun 2004 sampai 2006, maka perusahaan melakukan pengendalian agar persediaan di dalam gudang dapat dikontrol sesuai dengan kebutuhan wirausahaan dan tidak terjadi kelebihan atau pun kekurangan persediaan barang dalam gudang.

#### **4. Perbandingan Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Barang Dagang**

Setelah diadakannya penelitian di ketahui bahwa perencanaan yang terjadi pada perusahaan distributor seperti pada PT. Gemini Bahana dari data yang ada diketahui bahwa banyaknya penyimpangan yang terjadi seperti halnya biaya penjualan yang cukup tinggi di bandingkan dengan pembelian padahal barang yang berada di gudang masih terhitung berlebih, besarnya biaya penyimpanan pada setiap unit barang menyebabkan besarnya biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sehingga mempengaruhi besarnya biaya penjualan yang mengakibatkan sedikitnya barang yang dijual tidak sebanding dengan barang yang telah di beli. Pengaruh biaya penyimpanan barang di gudang biaya penjualan mengakibatkan besarnya harga penjualan yang

akan dipasarkan sehingga dapat berpengaruh pada besarnya angka penjualan yang akan didapatkan.

Pemasalahan ini juga terjadi pada PT. Lenko Surya Perkasa dan PT. Parit Padang, hal ini di karenakan pada perusahaan yang diteliti tidak terdapat bahwa perusahaan melakukan perhitungan penyimpanan barang dagang dan juga tidak melakukan perhitungan *Economic Order Quality* (EOQ), dikarenakan perusahaan hanya melihat dari pesanan yang masuk sehingga perusahaan melakukan order disetiap bulannya. Meskipun telah memberlakukan anggaran PT. Lenko Surya Pekasa tidak memperhatikan kerugian yang akan ditanggung oleh perusahaan jika penumpukan barang digudang.

Kekurangan barang dagang juga menjadi masalah yang dapat merugikan perusahaan juga dapat mengecewakan dari pada pelanggan yang ada, hal ini dapat merusak citra perusahaan dimata pasar. Hal ini dapat terjadi karena tidak adanya komunikasi antara pihak gudang dengan bagian order, mungkin juga diakibatkan karena adanya kecurangan dari dalam perusahaan yang tida diketahui pihak manajemen.

Adapun perbandingan perencanaan dan pengendalian dapat dilihat dari tabel persentase persediaan dan perhitungan EOQ (*Economic Order Quality*) pada halaman lampiran.

**Table IV.10**  
**Perbandingan Perhitungan EOQ (Economic Order Quality)**  
**Pada PT. Gemini Bahana, PT. Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang**  
**Pada tahun 2004, 2005,**

Persentase (%) Perbandingan Kelebihan dan Kekurangan Persediaan Obat											
PT. GEMINI BAHANA				PT. LENKO SURYA PERKASA				PT. PARIT PADANG			
Nama Obat	2004	2005	2006	Nama Obat	2004	2005	2006	Nama Obat	2004	2005	2006
Welloxon	86	220	327	Caladin Lot 60ml	1206	1186	1198	Sangobion Tablet	86	89	87
Vibrabrat tablet	391	660	866	Caladin Lot 110 ml	1150	1126	1398	Combamtrin Tablet	96	89	77
Blondor	2143	2752	3085	Jf. Sulfur Soap 100gr	1184	1262	1619				
H.H.Glossseru	798	2139	1354	Caladin Powder 60gr	2487	2794	3330				
Wella Strate Strong	4225	7018	4898	Caladin Powder 100gr	2821	2508	2614				
Voltadex	1204	1484	2255								
Fludexin	2197	2845	2852								

*Sumber : Data yang diolah*

*Catatan : 1 Box berisi 250 strip (pada PT. Parit Padang)*

Dilihat dari banyaknya unit barang dagang yang diorder pada setiap perusahaan dilihat pada PT. Gemini Bahana dan PT. Parit Padang mempunyai banyak unit barang dagangan. PT. Lenko Surya Perkasa mempunyai banyak unit barang dagang yang diorder namun tidak sebanyak order pada perusahaan yang diteliti lainnya. Order yang dilakukan oleh perusahaan PT. Lenko Surya Perkasa dilakukan pada tiap bulannya, namun biaya order yang dikeluarkan pada perusahaan telah dihitung seminimal mungkin.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di bab-bab sebelumnya, maka pada akhir dalam penulisan skripsi ini dipaparkan mengenai kesimpulan dan saran yang berguna bagi masalah yang dihadapi oleh perusahaan

#### A. Simpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada perusahaan distributor obat yang ada pada kecamatan bukit kecil Palembang serta didukung dengan teori-teori yang dipelajari dan pembahasan yang diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa perbandingan perusahaan ini seperti pada PT. Gemini Bahana belum mempunyai perencanaan dan pengendalian yang baik yang dilihat dari tidak adanya anggaran dan pembelian terus menerus pada tiap bualannya menyebabkan adanya penumpukan barang dagang. Pada PT. Lenko Surya Perkasa dan Parit Padang dilihat belum baik dalam pengendalian dapat dilihat dari besarnya order pada perusahaan yang menyebabkan kekurangan dan kelebihan barang yang dapat merugikan perusahaan. Dalam perencanaan dan pengendalian persediaan dilakukan perhitungan biaya penyimpanan pada tahun 2004, 2005, 2006 diambil rata-rata Rp.289,16 per unit barang. Dalam perhitungan *Economic Order Quality (EOQ)* setiap tahunnya untuk seluruh produk perusahaan yang tercantum

pada penelitian ini seperti pada tahun 2004 sebanyak 20074, tahun 2005 sebanyak 24910, tahun 2006 sebanyak 25959.

Perencanaan dan pengendalian pada PT. Gemini Bahana, PT. Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang juga belum bias dikatakan baik dimana pada perencanaan persediaan barang dagang karena tidak adanya pengendalian dalam pembelian dan juga besarnya biaya penyimpanan yang berakibat pada biaya penjualan yang besar pula sehingga mengakibatkan kerugian pada perusahaan dalam hal pendapatan keuntungan.

## 2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas dan uraian yang telah dikemukakan maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan dan pengendalian sangatlah penting dalam kegiatan didalam atau pun diluar perusahaan. Saran ini mungkin dapat berguna untuk perencanaan dan pengendalian barang dagang pada PT.Gemini Bahana, PT.Lenko Surya Perkasa, PT. Parit Padang dalam usahanya. Adapun saran yang diberikan untuk pengendalian dan pengendalian pada perusahaan distributor adalah melakukan perhitungan Economic Order Quality (EOQ).

Sedangkan untuk perencanaan , pihak pengelola persediaan hendaknya saling berkomunikasi dengan pihak bagian penjualan dan bagian gudang agar kegiatan perencanaan dan pengendalian dapat berjalan dengan baik sehingga dapat menekan biaya penyimpanan dan juga dapat melakukan pemesanan sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al. Haryono Jusuf. 2001. **Dasar-dasar Akuntansi**, Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmi Ekonomi YPKN, Yogyakarta.
- Bambang Riyanto. 2001. **Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan**, BPFE, Yogyakarta.
- Carter Usry. 2004. **Akuntansi Biaya**, Salemba Empat, Jakarta.
- Freddy Ranguti. 2000 , **Manajemen Persediaan**, Edisi Kedua, Cetakan keempat, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2004. **Standar Akuntansi Keuangan**, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi dan Johny Setiawan. 2000 . **Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen**, Edisi kedua, Cetakan kesatu, Salemba Empat, Jakarta.
- Nan Lin, Alih Bahasa W. Gulo. 2002. **Metodologi Penelitian**, PT. Gramedia Widia Sarana Indonesia, Jakarta.
- Richardus Eko Indrajit dan Richardus Djokoprantono. 2003, **Manajemen Persediaan**. PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta.
- Sofjan Assuari. 2004. **Manajemen Produksi dan Operasional Perusahaan**, Edisi ketujuh, Universitas Indonesia, Jakarta.
- Sugiyono. 2003. **Metode Penelitian Bisnis**, CV. Alfabeta Bandung, Bandung.
- Supriyono. 1999. **Akuntansi Biaya**, Edisi kedua, BPFE, Yogyakarta.
- Willson dan Cambell. Alih Bahasa , Tjitjin Felix Tjendra. 2000. **Controllershship**. Erlangga. Jakarta.
- Skripsi : Biutina Ortumatika (2000) **Evaluasi Perencanaan dan Pengendalian Persediaan Obat Pada Apotek Puji Agung** . FE. .



**PT. LENKO  
SURYA PERKASA**

Kantor : Jln. Pembayun No. 6 Palembang 30135  
Telp/fax : 0711-351905

Palembang, 9 Februari 2008

No : 06/BM-LSR/VIII/08

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Palembang  
Di.

Palembang

Hal : Surat Selesai Riset

Dengan Hormat,

Melalui Surat ini kami beritahukan bahwa mahasiswi :

Nama : Catrin Ayitama  
Nim : 22 2004 068  
Jurusan : Ekonomi Akuntansi

Memang benar yang bersangkutan telah dan selesai melakukan pengambilan data pada perusahaan kami untuk keperluan penyelesaian skripsi yang bersangkutan.

Demikianlah surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan dengan semestinya.

Hormat Kami

PT. Lenko Surya Perkasa



**P. T. LENKO  
SURYA PERKASA**

Agus Rudi Siswantoro  
Branch Manager

# T. FARIT PADANG

Jln. Gajah Mada No.8 / 2422 Palembang 30135  
Telp / fax : (0711) 360862

No : 26/KC-PP/VII/08

**Hal : Selesai Selesai Riset**

Kepada Yth.

**Dekan Fakultas Ekonomi**

**Universitas Muhammadiyah Palembang**

Di –

Tempat

**Dengan Hormat,**

Dengan ini memberitahukan bahwa mahasiswi yang bersangkutan di bawah ini :

Nama : Catrin Ayitama

Nim : 22 2004 068

Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

Memang benar yang bersangkutan telah selesai melakukan riset di perusahaan kami guna penyusunan skripsi. Selaku pihak perusahaan kami telah membantu mahasiswi tersebut untuk mendapatkan data dan penjelasan tentang perusahaan. Demikianlah surat ini kami buat dengan sebenarnya serta dapat digunakan sebaik-baiknya. Terima Kasih.

Palembang, 11 Februari 2008

**PT. PARIT PADANG**

Kepala Cabang

**PT. PARIT PADANG  
PALEMBANG**

Ronny.A.Podung

# *PT. Gemini Bahana*

Jl. Gajah Mada No. 10 A / 2424 PALEMBANG 30135  
Telp. (0711) 377528 Fax. (0711) 377568

Palembang, 12 Februari 2008

No : 12/SK/II/08

Hal : **Surat Selesai Riset**

Kepada Yth,  
Bapak Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Muhammadiyah Palembang  
Di ,  
Tempat

Dengan Hormat

Melalui Surat izin ini kami beritahukan bahwa mahasiswi :

Nama : Catrin Ayitama  
Nim : 22 2004 068  
Jurusan : Ekonomi Akuntansi

Telah selesai melakukan penelitian / Riset di PT. Gemini Bahana dari tanggal 6  
Desember 2007 sampai 12 Februari 2008.

Demikianlah Syrat Keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan  
yang bersangkutan sebagaimana mestinya

Mengetahui

**PT. Gemini Bahana Palembang**

Administrasi

**PT. GEMINI BAHANA**  
**PALEMBANG**



(Samsul Bahri)



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# KARTU AKTIVITAS BIMBINGAN SKRIPSI

NAMA MAHASISWA : CATRIN AYITAMA	PEMBIMBING
N I M/NIRM : 22 2004 068	KETUA : Rosalina Ghazali, SE, Ak.
PROGRAM STUDI : MANAJEMEN/AKUNTANSI	ANGGOTA :
JUDUL SKRIPSI : PERBANDINGAN PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG PADA PERUSAHAAN DISTRIBUTOR OMAT DI KECAMATAN BUKIT KECIL PALEMBANG	

NO.	TGL/BL/TH KONSULTASI	MATERI YANG DIBAHAS	PARAF PEMBIMBING		KETERANGAN
			KETUA	ANGGOTA	
1	31 Jan 2008	Bab I	<i>[Signature]</i>		Perbaikan x 1 x 1 x 1 x 1
2	2 Feb 2008	Bab II	<i>[Signature]</i>		Perbaikan
3	3 Feb 2008	Bab III	<i>[Signature]</i>		1 x 1 x 1 x 1
4	5 Feb 2008	Bab III	<i>[Signature]</i>		Perbaikan x 1 x 1 x 1
5	7 Feb 2008	Bab IV & Bab V	<i>[Signature]</i>		Bab IV & V
6	8 " 2008	Bab IV & Bab V	<i>[Signature]</i>		} Perbaikan
7	9 " 2008	Bab IV & Bab V	<i>[Signature]</i>		
8	12 " 2008	Bab V	<i>[Signature]</i>		Perbaikan
9	13 " 2008	Bab V	<i>[Signature]</i>		Perbaikan
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					

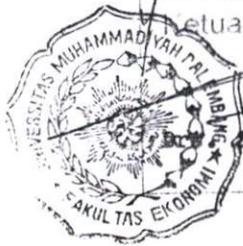
**CATATAN**

Mahasiswa diberikan waktu menyelesaikan Skripsi 6 bulan terhitung sejak tanggal ditetapkan

Di keluaran di : Palembang  
 Pada tanggal : 26 / 01 / 2008

A.n. Dekan  
 Ketua Jurusan

*[Signature]*  
 Sunardi, SE., M.Si





**Fakultas Ekonomi**  
**Universitas Muhammadiyah Palembang**

## **SERTIFIKAT**

Nomor : 403/J-10/FE-UMP/VI/2006

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Diberikan Kepada :

Nama : PATRIK AYITAMA

NIM : 22 2004 068

Jurusan : Akuntansi

**Yang dinyatakan LULUS mengikuti ujian kemampuan membaca Al\_Qur'an  
di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Palembang**

Palembang,

24 Jumadil Akhir 1427 H  
20 Juli 2006 M.

An Dekan :

Asst. Pembantu Dekan IV,



*[Handwritten Signature]*

M. Basyaruddin, S.E., Ak., M.Si



**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG  
FAKULTAS EKONOMI**

JURUSAN

IZIN PENYELENGGARAAN AKREDITASI

JURUSAN MANAJEMEN (S1)	No. 3450/D/T/2005	No.015/BAN-PT/Ak-VII/S1/VII/2003 (B)
JURUSAN AKUNTANSI (S1)	No. 3449/D/T/2005	No.020/BAN-PT/Ak-X/S1//2005 (B)
JURUSAN PEMASARAN (S1)	No. 1611/DT/2005	No.003/BAN-PT/Ak-IV/Dp-III/V/2004 (B)

Alamat : Jalan Jendral Ahmad Yani 13 Ulu ☎ (0711) 511488 Facsimile 518018 Palembang 30263



**LEMBAR PERSETUJUAN  
PERBAIKAN SKRIPSI**

Hari / Tanggal : Kamis, 28 Februari 2008  
 NIM : 22 2003 068  
 Jurusan : Akuntansi  
 Mata Kuliah : Sistem Pengendalian Manajemen  
 Judul : **PERBANDINGAN PERENCANAAN DAN PENGENDALIAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG PADA PERUSAHAAN DISTRIBUTOR OBAT DI KECAMATAN BUKIT KECIL PALEMBANG (Studi Kasus Pada Perusahaan PT. Gemini Bahana, PT. Lenko Surya Prakasa, PT. Parit Padang)**

**TELAH DIPERBAIKI DAN DISETUJUI OLEH TIM PENGUJI DAN PEMBIMBING SKRIPSI DAN DIPERKENANKAN UNTUK MENGIKUTI WISUDA**

No.	NAMA	JABATAN	TGL PERSETUJUAN	TANDA TANGAN
01.	Rosalina Ghazali, SE, Ak. M.Si.	Pembimbing	5 Mar 2008	
02.	M. Taufiq Syamsuddin, SE. Ak. M.Si.	Ketua Penguji	7/5.08	
03.	Rosalina Ghazali, SE, Ak. M.Si.	Anggota Penguji I	5 Mar 2008	
04.	Betri Sirajudin, SE.Ak.	Anggota Penguji II	5 - 08	

Palembang, Maret 2008  
 A.n. Dekan  
 Ketua Jurusan Akuntansi,



Drs. Sunardi, SE, M.Si.

## BIODATA PENULIS

Nama : CATRIN AYITAMA  
Tempat / Tgl. Lahir : Pagar Alam, 09 April 1987  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Jln. Letnan Murod Lrg. Lada No. 785 Km. 5 Tlg.  
Ratu Palembang  
Pekerjaan : Mahasiswa  
Nama Orang Tua :  
1. Ayah : Suprayitno  
2. Ibu : Neta Herawati  
Pekerjaan Orang Tua :  
1. Ayah : Polisi  
2. Ibu : PNS  
Alamat Orang Tua :  
Ayah dan Ibu : Jln. Letnan Murod Lrg. Lada No. 785 Km. 5 Tlg.  
Ratu Palembang

Palembang, Februari 2008

Penulis

( CATRIN AYITAMA )