BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Prosedur

Pengertian prosedur menurut **Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2010:23)** bahwa:

"Prosedur adalah serangkaian langkah/kegiatan klerikal yang tersusun secara sistematis berdasarkan urutan-urutan yang terperinci dan harus diikuti untuk dapat menyelesaikan suatu permasalahan"

Menurut **Mulyadi (2013:5)** bahwa:

"Prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang."

Sedangkan menurut **Zaki Baridwan (2009:30)** :

"Prosedur merupakan suatu urutan-urutan pekerjaan kerani (*clerical*), biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih, disusun untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sedang terjadi"

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur adalah serangkaian kegiatan yang disusun secara rapi dan sistematis, melibatkan beberapa orang dalam suatu kegiatan untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang sering terjadi.

2.2 Pengertian Penjualan

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Untuk mencapi tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari pengertian penjualan itu sendiri adalah sebagai berikut:

Pengertian penjualan menurut **Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2010:165)** bahwa:

"Penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada kosumen"

Menurut **Soemarso (2009:60)** bahwa:

"Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan."

Sedangkan menurut **Leny Sulistiyowati (2010:270)**:

"Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan".

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah aktivitas memeperjualbelikan barang dagang dan jasa yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

2.2.1 Jenis-jenis Penjualan

Secara umum terdapat dua jenis penjualan yaitu penjualan tunai, penjualan kredit dan penjualan konsinyasi. Berikut ini adalah jenis-jenis dari penjualan, yaitu:

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai menurut **Soemarso (2009:165)** mendefinisikan bahwa:

"Penjualan tunai adalah penjualan barang secara tunai dicatat sebagai debit pada akun kas dan kredit pada akun penjualan. Praktik biasanya penjualan secara tunai dicatat dalam buku penerimaan kas"

Menurut **Suradi (2009:185)** mengatakan bahwa :

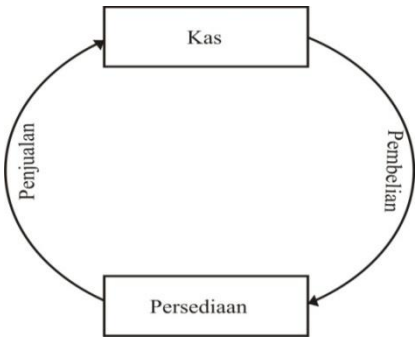
"Penjualan tunai adalah penjualan dimana perusahaan langsung menerima uang tunai atau sejenisnya."

Sedangkan **Mulyadi (2013:455)** mengatakan bahwa:

"Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli."

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah penjualan yang dimana uang diterima langsung dari pembeli dan barang diserahkan kepada pembeli.

Berikut siklus penjualan tunai menurut **Firdaus (2013:87)**:



Gambar 2.1 Siklus Penjualan Tunai

Untuk penjualan tunai suatu siklus yang berulang terjadi dari kas ke persediaan yang dibeli untuk dijual kembali dan kas kembali ke kas.

Aktivitas penjualan tunai biasanya banyak dijumpai dalam perusahaan perdagangan retail. Tahapan penjualan tunai diawali dengan proses pembuatan faktur penjualan oleh bagian penjualan. Dalam sebuah perusahaan yang sudah memiliki sistem komputerisasi bagian penjualan sudah memiliki informasi persedian barang dan harganya dari *database* persediaan yang di inputkan oleh bagian persediaan/gudang yang terhubung kebagian penjualan. Laporan yang dihasilkan dari penjualan tunai adalah laporan hasil penjualan per periode, statistik penjualan, jumlah persediaan yang dikeluarkan dan berbagai laporan yang lainnya.

2. Penjualan Kredit

Menurut Soemarso **(2009:160)** penjualan kredit adalah:

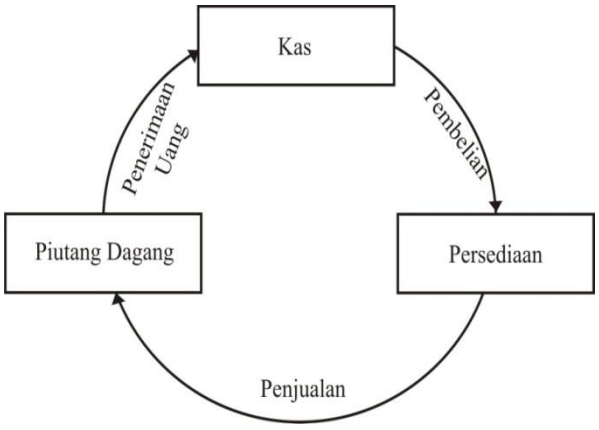
"Penjualan kredit merupakan transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva."

Sedangkan menurut **Mulyadi (2013:201)**:

"Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan *order* yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut."

Menurut pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah suatu transaksi antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan barang sesuai dengan *order* serta perusahaan mempunyai tagihan sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang dan kas aktiva.

Dibawah ini merupakan siklus penjualan kredit oleh **Firdaus (2009:88)**:



Gambar 2.2 Siklus Penjualan Kredit

Pada penjualan kredit siklus yang berulang terjadi dari kas ke persediaan lalu ke piutang dan kembali ke kas.

Menurut Bodnar yang dikutip oleh **Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2010:167)** aktivitas penjualan kredit biasanya dilakukan dengan cara pelanggan/*customer* melakukan *order* pemesanan penjualan terlebih dahulu. Untuk lebih jelasnya prosedur penjualan kredit terdiri dari aktivitas :

a. Permintaan informasi persediaan barang
b. Penerimaan pesanan penjualan (*order* penjualan)
c. Pengecekan persediaan dan harga
d. Pengambilan Barang/persediaan
e. Pembuatan faktur penjualan
f. Pembuatan faktur penjualan
g. Pengiriman barang
h. Pencatatan transaksi
i. Penagihan

3. Penjualan Konsinyasi

Menurut **Evi Maria (2011:2)** pengertian dari penjualan konsinyasi adalah: "Penjualan Konsinya adalah suatu perjanjian dimana salah satu pihak yang memiliki barang menyerahkan sejumlah barang tertentu untuk dijualkan dengan memberikan komisi tertentu."

Dari pengertian ini ada dua pihak yang melakukan perjanjian ini, yaitu:

a. Pihak pemilik (orang yang menyerahkan barang) atau yang disebut dengan pengamanat atau *consignor*.
b. Pihak yang menerima barang (yang menjualkan) barang atau yang disebut dengan komisioner atau *consignee*.

Beberapa hal yang perlu dipahami berkaitan dengan penjualan konsinyasi adalah sebagai berikut:

a. Penyerahan barang konsinyasi tidak didikuti dengan kepemindahan hak milik. Komisioner lebih berfungsi sebagai perantara yang menjualkan

barang milik pengamanat. Kepemilikan akan beralih pada saat barang terjual (pengamanat ke pembeli sesungguhnya).

b. Barang-barang konsinyasi tidak boleh diperhitungkan sebagai persediaan oleh pihak komisioner karena hak milik atas barang masih berada pada pengamanat sehingga dilaporkan sebagai persediaan oleh pihak pengamanat.

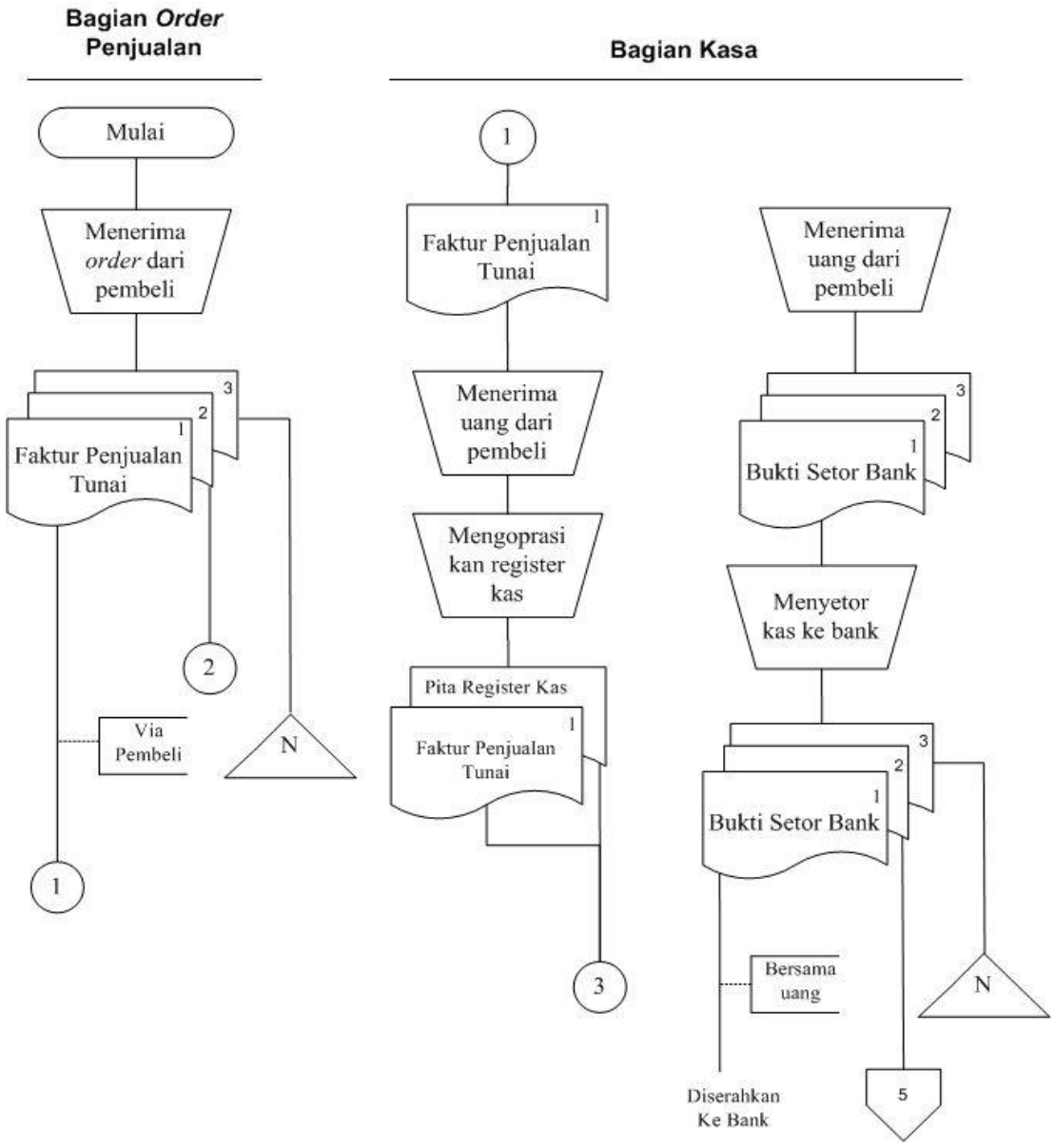
c. Perjanjian konsinyasi mengatur dan kewajiban pengamanat maupun komisioner (misal: komisi untuk komisioner, syarat-syarat pembayaran, penyerahan barang dan pengumpulan piutang tidak dapat ditagih, penanggungan biaya yang dikeluarkan komisioner dalam rangka penerimaan, penyimpanan dan penjualan barang, penyelesaian dan jangka waktu laporan yang harus disajikan untuk pengamanat). Dalam perjanjian konsinyasi pihak pengamanat bertanggung jawab terhadap semua biaya yang dikeluarkan berkaitan dengan barang-barang konsinyasi, sejak saat pengiriman sampai dengan barang yang bersangkutan dapat dijual oleh komisioner kecuali ditetapkan lain dalam perjanjian diantara kedua belah pihak yang bersangkutan.

2.2.2 Prosedur Penjualan

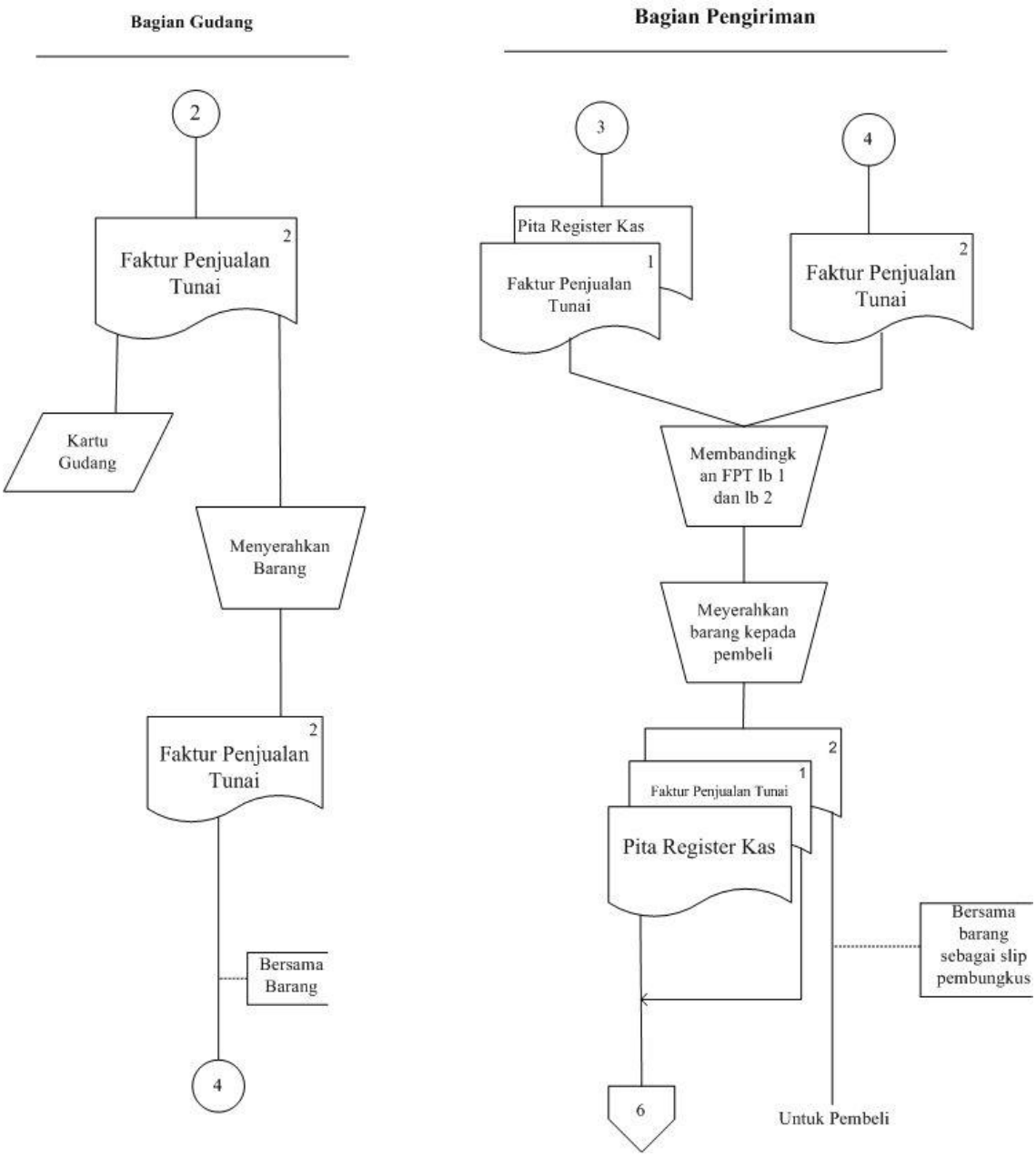
Dari pengertian prosedur dan penjualan diatas dapat disimpulkan bahwa prosedur penjualan adalah urutan kegiatan sejakditerimanya pesanan dari pembelian, pengiriman barang pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatn penjualan yang melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

a. Prosedur Penjualan Tunai

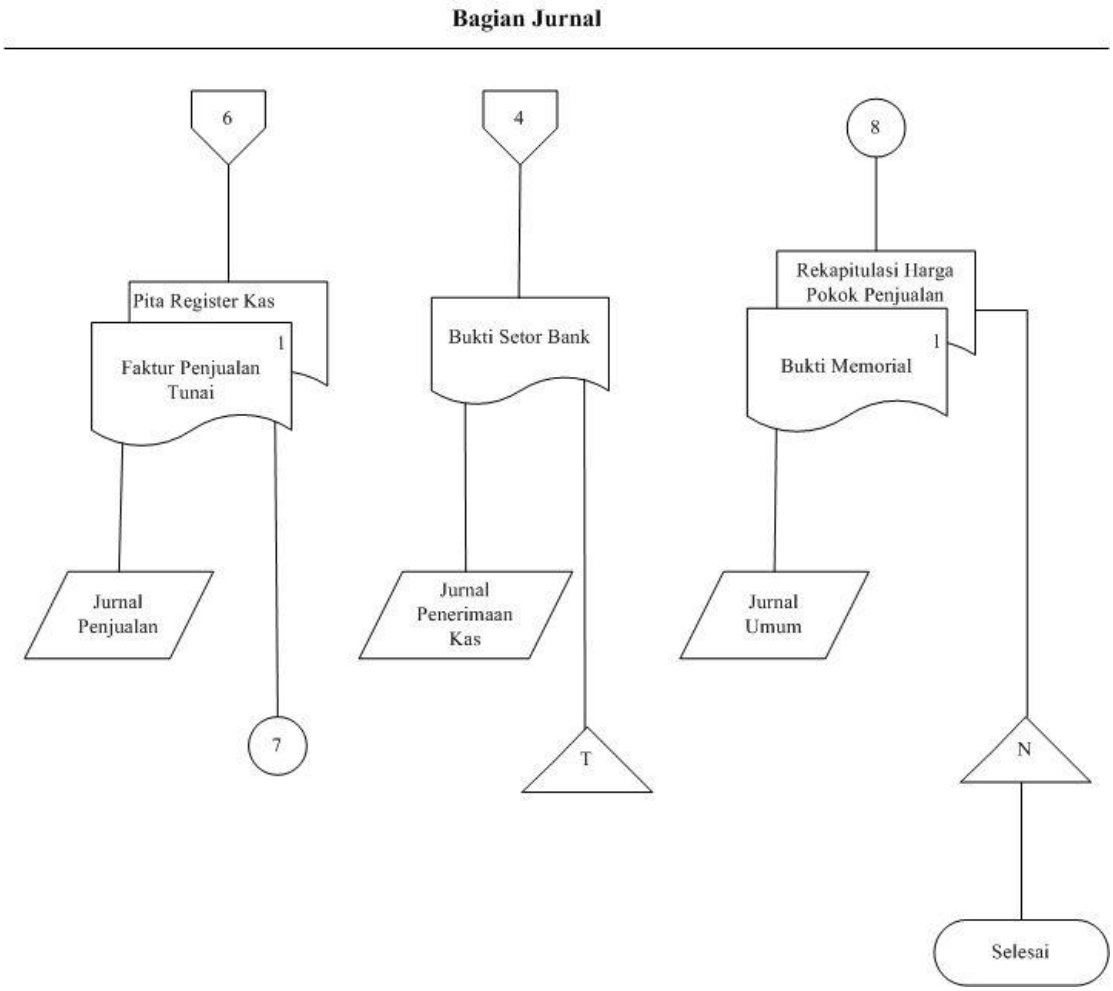
Berikut *Flow Map* untuk prosedur penjualan tunai menurut **Mulyadi (2013:476)**:



Gambar 2.3 *Flowmap* Penjualan Tunai



Gambar 2.4 *Flow Map* Penjualan Tunai (Lanjutan)



Gambar 2.5*Flowmap* Penjualan Tunai (lanjutan)

Dari Flow Map diatas dapat digambarkan:

1) Bagian *Order* Penjualan

   Bagian order penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kasa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang pada saat pengiriman dan lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan.

2) Bagian Kasa

   Bagian Kasa menerima faktur penjualan tunai untu mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari

pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai. Bagian kasa mengoprasikan register kas untuk mendapatkan pita register yang akan digunakan sebagai bukti penerimaan kas.

3) Bagian Gudang

   Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah diorder. Mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang di order oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengiriman barang.

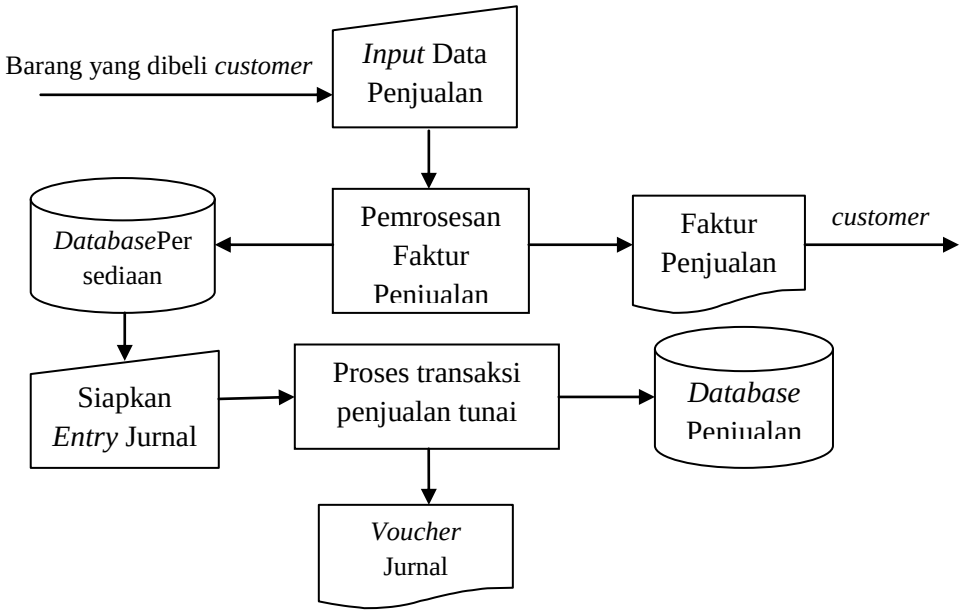
4) Bagian Pengiriman

   Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa pembeli telah melakukan pembayaran secara tunai serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang, hal tersebut untuk mencocokan dari kedua bagian tersebut. Setelah keduanya cocok, bagian pengiriman memberikan barang yang di order oleh pembeli beserta faktur penjualan tunai lembar kedua.

5) Bagian Jurnal

   Bagian jurnal menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas.

Sedangkan menurut **Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2010:173)** prosedur penjualan tunai dapat digambarkan sebagai berikut:

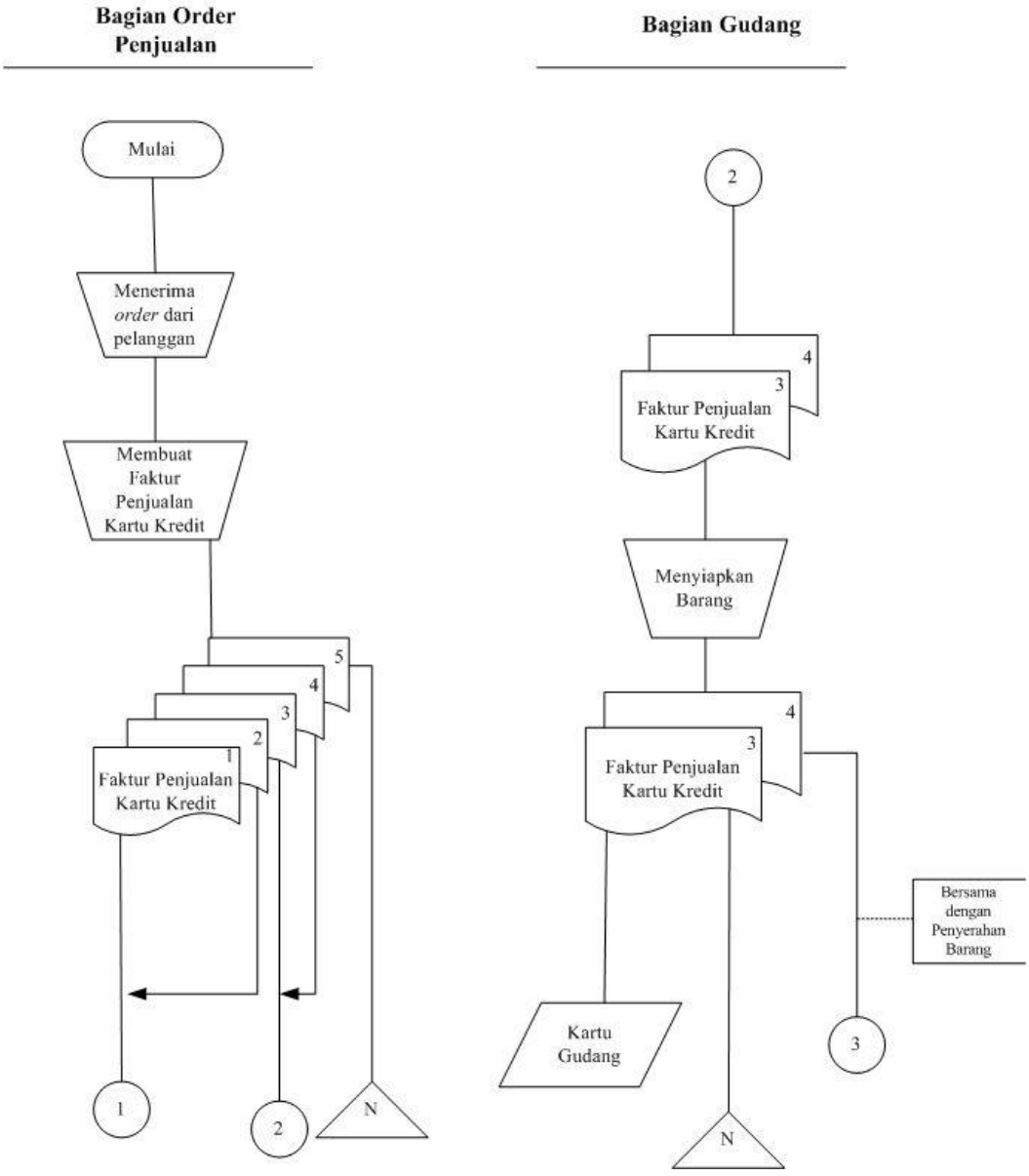


Gambar 2.6 Prosedur atas Peng*input*an data penjualan tunai

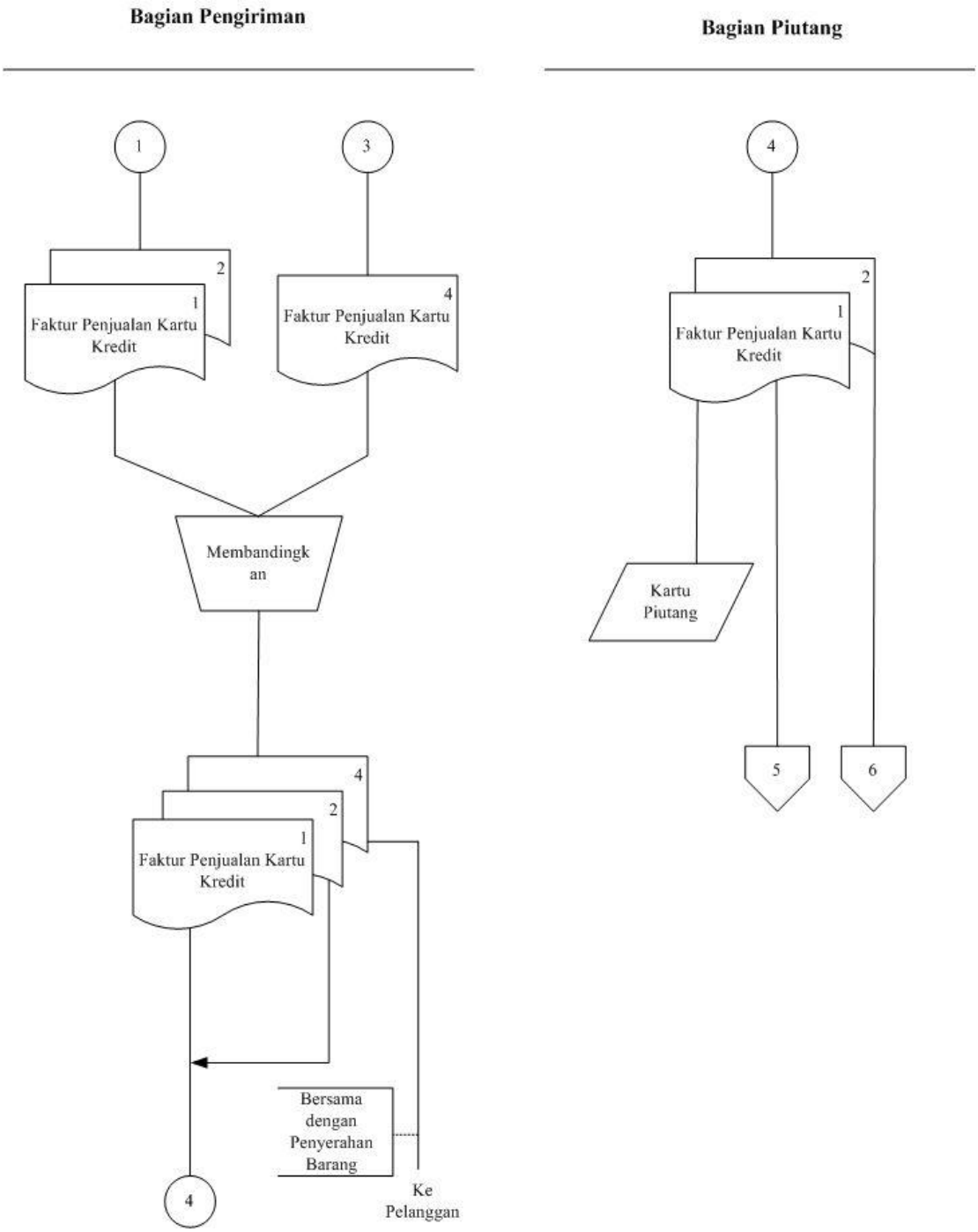
Dari gambar diatas dapat diilustrasikan bahwa prosedur penjualan tunai dimulai dari bagian penjualan yang meng*input*kan data-data barang yang dibeli beserta jumlah barang yang dibeli oleh *customer* kedalam program komputer, untuk selanjutnya komputer akan menginformasikan harga dan total harga keseluruhan yang harus dibayar oleh *customer* beserta *discount*, pajak dan informasi lainnya untuk diinputkan ke dalam faktur penjualan bagian penjualan akan mencetak faktur penjualan yang selanjutnya adalah melakukan proses peng*input*an transaksi penjualan tunai ke dalam *database* penjualan perusahaan sehingga dihasilkan *voucher* jurnal penjualan.

b. Prosedur Penjualan Kredit

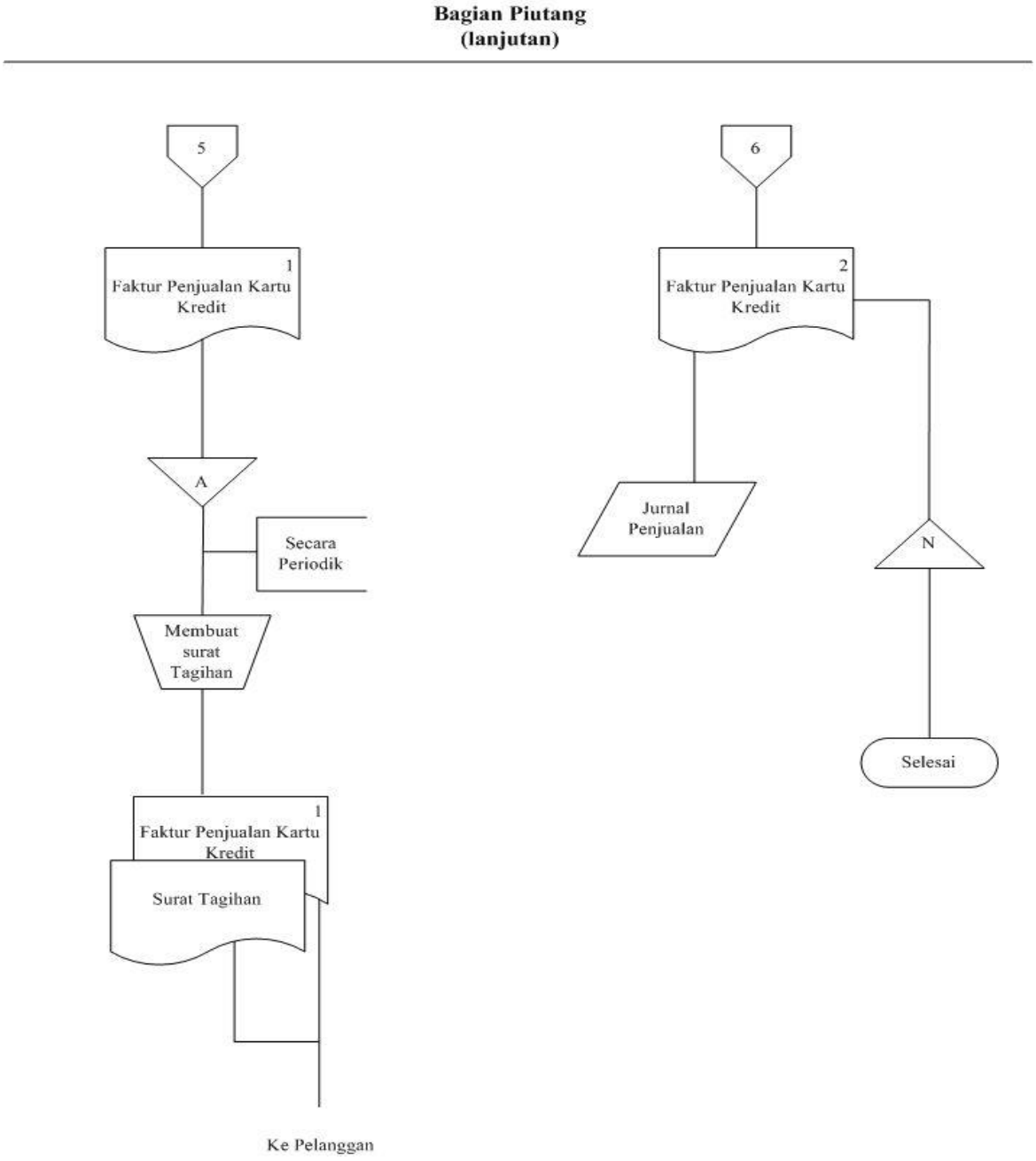
Menurut **Mulyadi (2013:211)** prosedur penjualan kredit dapat digambarkan dalam bentuk *flow map* sebagai berikut:



Gambar 2.7F*lowmap* Prosedur Penjualan Kredit



Gambar 2.8*Flowmap* Prosedur Penjualan Kredit (lanjutan)



Gambar 2.9 *Flowmap* Prosedur Penjualan Kredit (Lanjutan)

Pada gambar 2.8 dan gambar 2.9 dapat dijelaskan bahwa prosedur penjualan kredit terdiri dari:

1) Prosedur Order Penjualan

   Dalam prosedr ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat fakrut penjualan kartu kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2) Prosedur Pengiriman

   Dalam prosedur ini fungsi gudang menyiapkan barang yang diperlukan oleh pembeli dan fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penyerahan barang, fungsi pengiriman meminta tanda tangan penerimaan barang dari pemegang kartu kredit di atas faktur penjualan kartu kredit.

3) Prosedur Pencatatan Piutang

   Dalam prosedur inin fungsi akuntansi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit kedalam kartu piutang.

4) Prosedur Penagihan

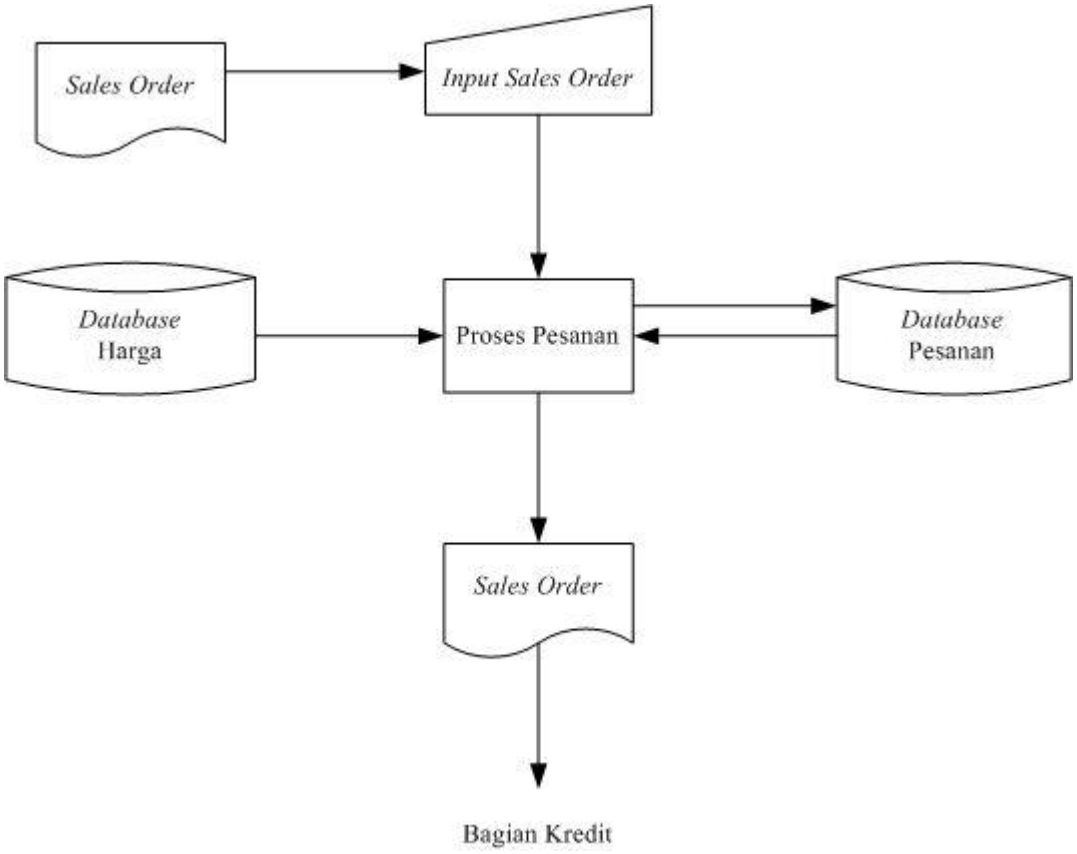
   Dalam prosedur ini fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkanya kepada pemegang kartu kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kartu kredit.

5) Prosedur Pencatatan Penjualan

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam jurnal penjualan.

Sedangkan menurut **Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2010:167)**prosedur penjualan kredit terdiri dari:

a) Sales Order



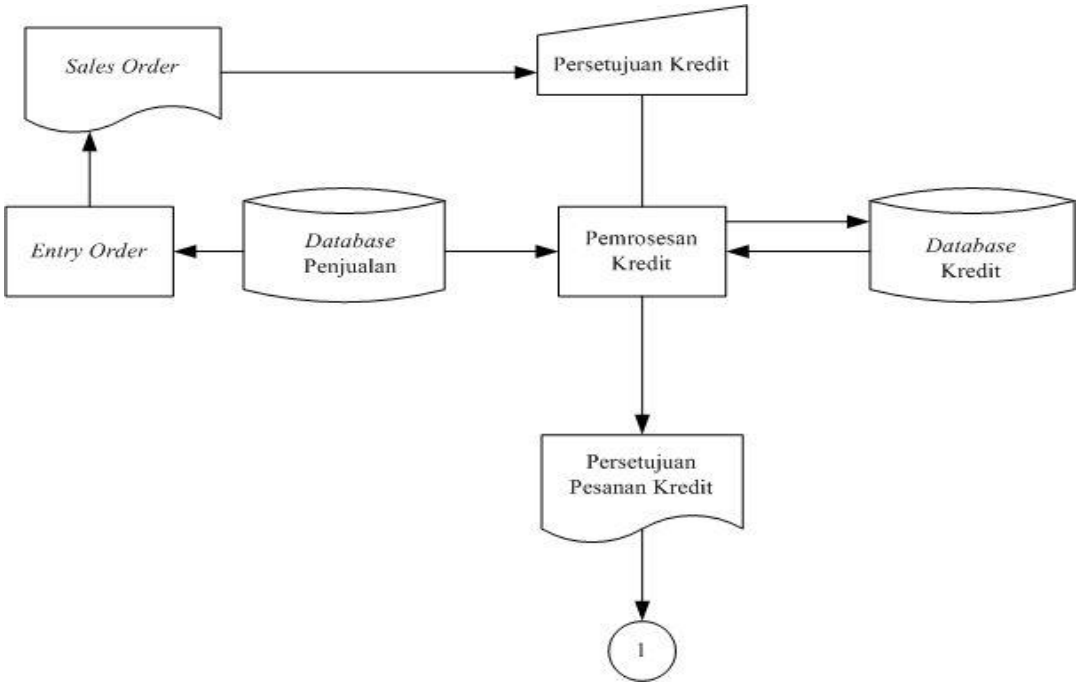
Gambar 2.10*Flowmap*Prosedur *Order* Penjualan

Aktivitas penjualan dari suatu perusahaan biasanya dimulai dari suatu prosedur permintaan informasi persediaan barang atau jasa yang dimiliki perusahaan dari konsumen. Apabila ada konsumen yang melakukan hal ini maka perusahaan akan mengirimkan daftar persediaan barang dan jasa yang dimilikinya beserta rincian harga, syarat pembayaran dan kebijakan-kebijakan lainnya kepada

konsumen. Berdasarkan informasi inilah konsumen selanjutnya akan melakukan pemesanan barang kepada perusahaan.

Setelah proses pengecekan terhadap sales *order* selesai tahap selanjutnya adalah dilakukan pengecekan terhadap persediaan barang dan harga yang diminta oleh konsumen. Apabila jumlah persediaan dan harga yang diminta pelanggan sudah cocok perusahaan dapat melanjutkan ke aktivitas selanjutnya yaitu proses pembuatan faktur penjualan, tetapi apabila *order* tidak dapat disepakati perusahaan biasanya akan mengembalikan surat *order* yang dikirimkan oleh pelanggan tersebut.

b) Persetujuan atas Kredit

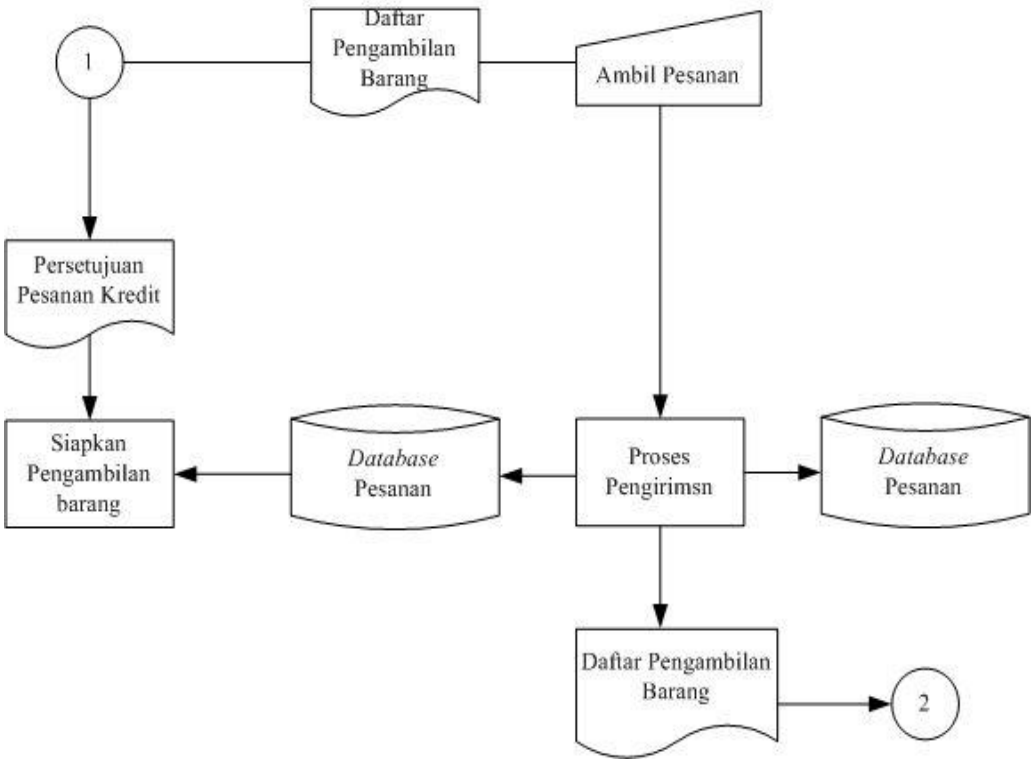


Gambar 2.11 *Flowmap* Prosedur Persetujuan Kredit

Setelah konsumen mengirimkan *order* penjualan kepada bagian penjualan perusahaan atas sejumlah barang yang dipesannya pada perusahaan berdasarkan sejumlah informasi yang sudah diperoleh sebelumnya melalui

surat *order* penjualan. Berdasarkan aktivitas ini bagian penjualan akan melakukan pengecekan terhadap identitas konsumen/pelanggan. Biasanya untuk pelanggan yang terbiasa melakukan aktivitas jual beli dengan perusahaan, perusahaan sudah mencatat pelanggan tersebut dalam *database* pelanggan perusahaan sehingga perusahaan dapat melakukan pengecekan terhadap pelanggan tersebut. Pengecekan tersebut dilakukan dengan maksud agar perusahaan dapat mengetahui apakah pelanggan yang melakukan *order* penjualan tersebut layak diberikan piutang atau tidak, karena untuk pelanggan yang masih mempunyai sisa tunggakan perusahaan dapat melakukan kebijakan untuk tidak memberikan penjualan secara kredit terlebih dahulu.

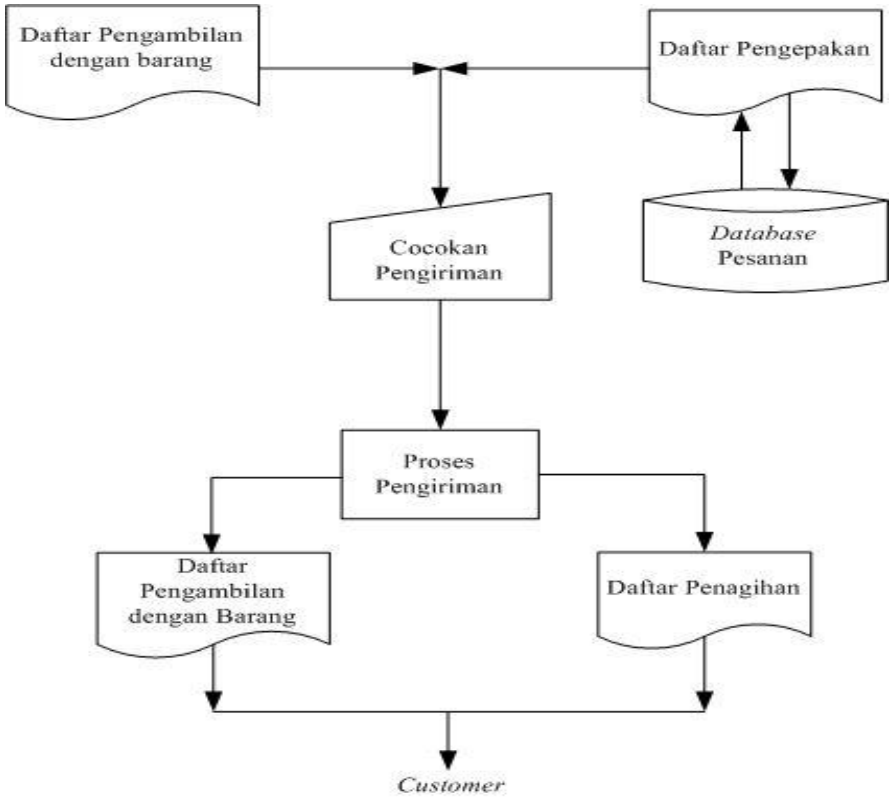
c) Prosedur Pengambilan Persediaan barang dari Bagian Gudang



Gambar 2.12 *Flowmap* Prosedur Pengambilan Persediaan Barang

Apabila bagian penjualan sudah menyetujui pesanan penjualan yang diminta oleh *customer*, bagian penjualan selanjutnya akan meminta sejumlah barang yang akan dikirimkan kepada konsumen dengan menyerahkan dokumen persetujuan ke bagian gudang barang jadi, bagian gudang barang jadi berdasarkan dokumen persetujuan kredit tersebut selanjutnya akan mempersiapkan pengambilan barang dengan membuat dokumen daftar pengambilan barang, selanjutnya bagian gudang akan mencocokkan dokumen persetujuan kredit dengan dokumen *salesorder* dan data persediaan perusahaan, apabila kedua data tersebut telah sesuai maka bagian gudang barang jadi akan mengeluarkan persediaan sejumlah yang tertera dalam dokumen-dokumen tersebut (*salesorder*, persetujuan kredit dan daftar pengambilan barang) ke bagian pengiriman barang beserta tembusan daftar pengambilan barangnya.

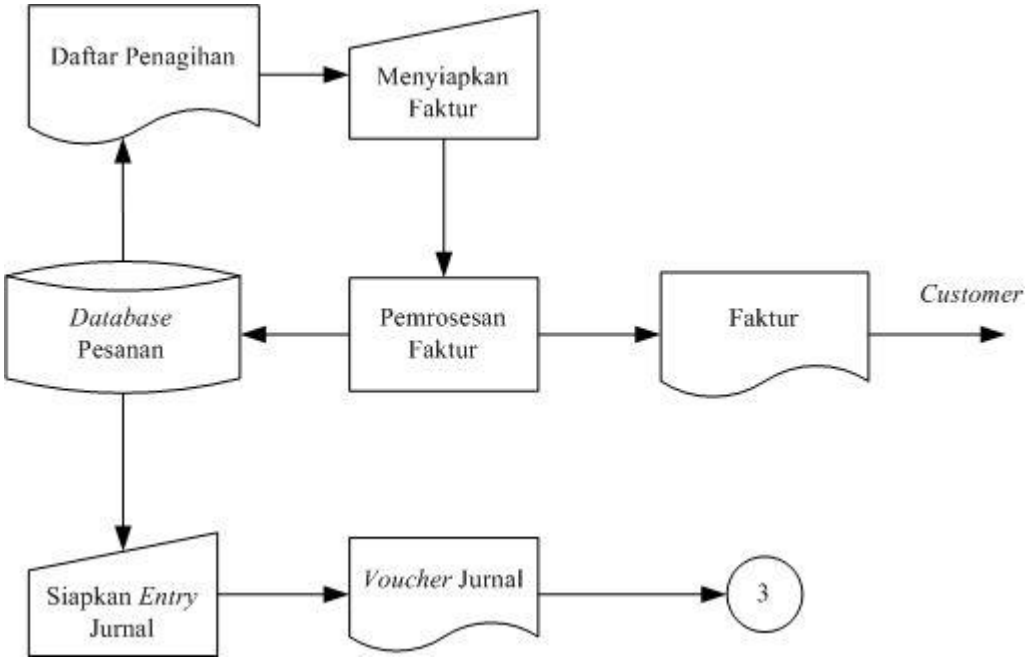
d) Prosedur Pengiriman Barang



Gambar 2.13 *Flowmap* Prosedur Pengiriman Barang

Setelah menerima barang dan daftar pengiriman barang dari bagian gudang barang jadi, bagian pengiriman melakukan aktivitas pengepakan barang dan membuat daftar pengepakan barang selanjutnya bagian pengiriman mengirimkan barang yang dipesan kepada *customer*.

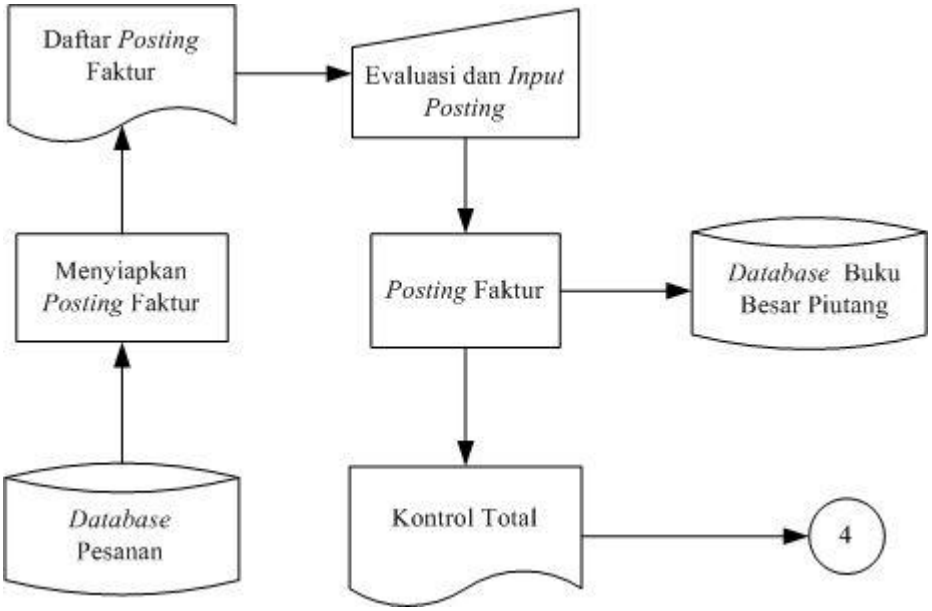
e) Prosedur Penagihan Piutang



Gambar 2.14 *Flowmap* Prosedur Penagihan Piutang

Setelah barang sampai ke tangan konsumen dan disepakatinya sejumlah tagihan yang disetujui, bagian penagihan berdasarkan jumlah tagihan yang jatuh tempo akan melakukan penagihan kepada konsumen dengan terlebih dahulu mengecek daftar penagihan yang telah disepakati oleh konsumen dalam *database* pesanan apabila sudah sesuai langkah selanjutnya bagian penagihan piutang akan mempersiapkan faktur penjualan yang akan langsung ditagihkan kepada konsumen. Selain aktivitas penagihan bagian penagihan juga menyiapkan transaksi penjualan kredit secara periodik dengan membuat *voucher* jurnal yang akan diserahkan kepada bagian buku besar.

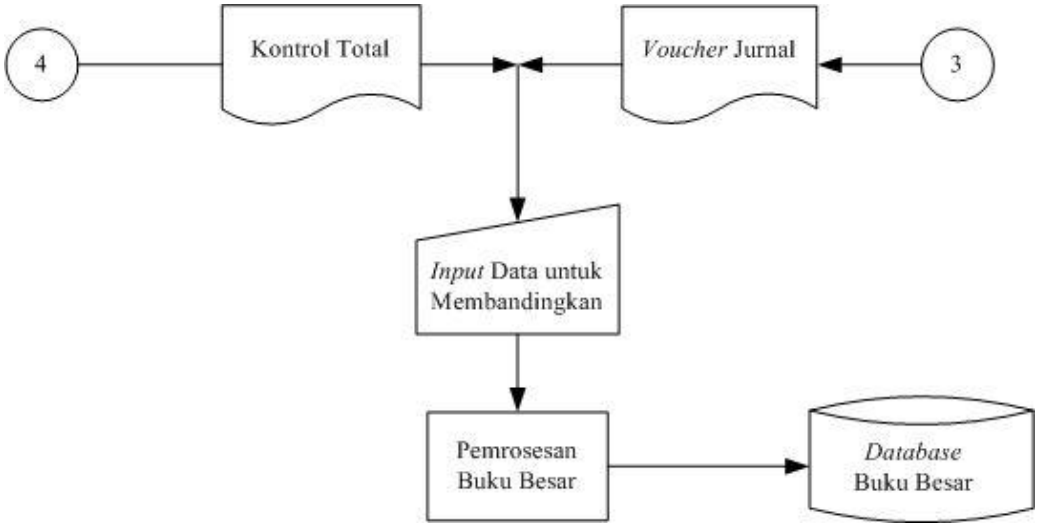
f) Prosedur Pencatatan Piutang Dagang



Gambar 2.15 *Flowmap* Prosedur Pencatatan Piutang

Prosedur pencatatan piutang dagang diawali dari pengecekan *salesorder* yang telah disetujui dari *database* pesanan yang dilakukan oleh bagian piutang dagang, dari data *salesorder* yang disetujui bagian piutang selanjutnya menyiapkan daftar posting piutang, kemudian bagian piutang men*input*kan data faktur penjualan yang akan diposting ke dalam pemrosesan komputer selanjutnya. Posting faktur penjualan ini akan disimpan dalam *database* piutang pelanggan, hasil pemrosesan ini adalah dokumen kontrol total yang merupakan dokumen yang berisi saldo piuatang masing-masing *customer* yang selanjutnya akan diserahkan kebagian buku besar untuk dicatatkan dengan transaksi yang lainnya.

g) Prosedur Pencatatan Buku Besar



Gambar 2.16*Flowmap* Prosedur Pencatatan Buku Besar

2.2.3 Dokumen-Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan

1. Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai menurut **Mulyadi (2013:463)** terdiri dari:

a. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Jika dilihat kembali daftar informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai tersebut diatas, maka formulir faktur penjualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama pembeli dan alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode wiraniaga, otoritas terjadinya berbagai tahap transaksi. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh

pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam penjualan. Tembusan faktur ini dikirimkan oleh fungsi penjualan kepada fungsi pengiriman sebagai perintah penyerahan barang kepada pembeli yang telah melaksanakan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Tembusan faktur ini juga berfungsi sebagai slip pembungkus (*packing slip*) yang ditempelkan oleh fungsi pengiriman di atas pembungkus, sebagai alat pendeteksi bungkusan barang.

b. Pita Register Kas (*Cash Register Tape*)

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoprasikan mesin register kas (*cash register*). Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam penjualan.

2. Dokumen yang digunakan dalam Penjualan Kredit

Dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit menurut **Mulyadi (2013:214) terdiri dari:**

a. Surat Order Pengiriman

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.

b. Faktur Penjualan dan Tembusan

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

1) Faktur penjualan merupaka lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.
2) Tembusan piutang merupakan tembusan faktur yang dikirim oleh fungsi penagihan dan akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang kedalam buku besar.

c. Rekapitulasi Harga Pokok Penjulan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan. Secara periodik harga pokok yang dijual selama jangka waktu tertentu dihitung dalam rangka rekapitulasi harga pokok penjualan dan kemudian dibuatkan dokumen sumber berupa bukti memorial untuk harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

d. Bukti Memorial

Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk ang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.2.4 Pengendalian Persediaan Pada Penjualan

Pengertian pengendalian persediaan menurut **Sofjan Assauri (2009:176**):

"Pengendalian persediaan adalah kegiatan untuk menentukan tingkat dan komposisi dari persediaan *part* (bahan baku dan barang jadi), sehingga perusahaan dapat melindungi kelancaran dan efisien."

Mengendalikan persediaan (*inventory control*) berarti menjaga biaya keseluruhan yang terkait persediaan dengan memiliki persediaan sedikit mungkin tanpa menimbulkan masalah. *Inventory control* kadang-kadang disebut juga *stock control*. Pengendalian persediaan merupakan bagian yang penting dalam bisnis. Mengendalikan persediaan dengan baik adalah menjaga keseimbangan setiap waktu dengan memiliki persediaan yang optimal untuk memaksimalkan keuntungan. Jumlah persediaan yang besar akan menimbulkan biaya yaitu biaya penyimpanan persediaan sehingga keuntungan perusahaan pun berkurang. Selain itu, barang juga dapat rusak jika tidak disimpan dengan baik.

Namun perusahaan juga akan memiliki masalah jika jumlah persediaan yang disimpannya sangat sedikit. Masalahnya adalah kekurangan barang untuk dijual kepada konsumen. Hal ini tentunya tidak diinginkan oleh perusahaan dalam bisnis mereka. Bahkan perusahaan besar pun dapat kehabisan produk tertentu dari waktu ke waktu ketika penjualan lebih besar dari apa yang mereka perkirakan. Hal ini dapat menyebabkan kerugian karena tidak ada persediaan yang tersedia untuk dijual ke konsumen. Dengan sistem pengendalian persediaan yang baik, perusahaan dapat meminimalkan kekurangan persediaan barang. Sebagian besar perusahaan berharap mereka tidak memiliki kekurangan persediaan dengan jumlah yang besar dan juga tidak harus terlalu banyak menimbun persediaan.

Hal yang penting dalam pengendalian persediaan adalah titik pemesanan kembali (*re-order*). Perusahaan harus menghitung waktu pemesanan terbaik untuk meminimalkan masalah-masalah yang telah diuraikan sebelumnya. Melakukan pemesanan terlalu cepat dapat menyebabkan kas perusahaan berkurang dan tidak dapat digunakan untuk hal lain, padahal persediaan masih ada bahkan kelebihan persediaan. Di sisi lain, pemesanan yang lama mengakibatkan kekurangan bahkan kehabisan persediaan untuk dijual ke konsumen. Dalam hal pemesanan kembali, perusahaan perlu mengetahui berapa lama waktu yang diperlukan dalam pengiriman barang dan juga jumlah pemesanan untuk barang tertentu (*batch*).

Pengendalian persediaan adalah proses yang berkelanjutan. Perusahaan dapat membuat perkiraan yang baik mengenai jumlah produk tertentu yang akan mereka jual, namun terkadang perusahaan mengalami kesalahan perkiraan dari waktu ke waktu. Hal tersebut tidak dapat dihindari. Seiring dengan kejadian tersebut, perusahaan akan semakin berpengalaman dalam mengendalikan persediaan barang.

2.3 Pengertian Emas

Menurut **Risa Agustin (2012:190)** mengungkapkan bahwa:

"Emas adalah barang tambang yang termasuk logam mulia (berwarna kuning) dan dibuat berbagai perhiasan, sesuatu yang berharga, sesuatu yang tinggi mutunya, bernilai uang"

Berdasarkan pengertian diatas, emas adalah barang yang bernilai uang dan memiliki tinggi mutunya. Emas dibagi dua jenis, yaitu emas untuk perhiasan dan emas untuk investasi, jika emas untuk perhiasan biasanya harganya menjadi lebih mahal karena adanya tambahan biaya pembuatan perhiasan tersebut, sedangkan

emas untuk inventasi biasanya berupa emas batangan yang bentuknya balok dicetak dalam ukuran beberapa gram hingga kilogram.

Dalam jual-beli emas dengan tujuan berinvestasi harus memperhatikan nilai tambah dan kunci dari emas tersebut, seperrti nilai karat, jika emas untuk perhiasan biasanya sudah dicampur dengan campuran logam lain seingga kadar emas dalam perhiasan tersebut berkurang karena telah dicampur dengan logam lain, berbeda dengan emas batangan yang tanpa campuran logam lain sehingga kadar emasnya tetap tidak berkurang.

Emas merupakan salah satu jenis komodity yang paling banyak diminati untuk investasi. Disamping itu emas juga digunakan sebagai standar keuangan atau ekonomi, cadangan devisa atau alat pembayaran yang paling utama dibeberapa negara.