**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang**

Tujuan utama dari suatu usaha umumnya adalah mencari laba sebanyak-banyaknya. Dalam mencari laba ini penjualan barang dagang dan jasa merupakan sumber utama pendapatan usaha. Baik perusahaan jasa, dagang maupun manufaktur. Untuk itu perusahaan sebagai unit usaha harus dapat mengelola sumber-sumber yang mempunyai nilai ekonomis yang terdapat dalam perusahaan. Hal ini tentunya juga melibatkan peranan pihak manajemen perusahaan untuk membuat kebijakan-kebijakan dalam mengelola sumber daya tersebut untuk mencapai tujuan perusahaan.

Salah satu sumber daya didalam perusahaan adalah persediaan. Persediaan biasanya merupakan jumlah yang relatif besar dari aktiva lancar atau bahkan dari seluruh aktiva perusahaan. Didalam perusahan dagang dimana perusahaan membeli barang untuk dijual kembali, maka pengelompokan persediaan hanya pada persediaan barang dagang. Sedangkan pada perusahaan manufaktur dimana perusahaan mengolah bahan baku menjadi barang jadi, maka persediaan dikelompokkan pada persediaan bahan baku, persediaan barang dalam proses, persediaan barang jadi.

Persediaan barang dagang merupakan aktiva yang paling aktif perputarannya dalam sebuah perusahaan dagang karena secara terus menerus terjadi transaksi pembelian dan penjualan atas barang tersebut. Oleh karenanya, persediaan memerlukan perencanaan, pengelolaan, dan pengawasan yang baik agar tidak terjadi kekurangan persediaan yang dapat mengakibatkan aktivitas perusahaan tersebut terganggu.

Adanya persediaan yang cukup untuk melayani permintaan pelanggan atau untuk keperluan produksi, merupakan faktor yang sangat penting untuk mempertahankan kelangsungan usaha perusahaan. Jika terjadi penumpukan persediaan dalam jumlah yang berlebihan yang disebabkan oleh buruknya perputaran persediaan akan menimbulkan resiko dalam penyediaan dana atau modal kerja, peningkatan biaya penyimpanan, biaya pemeliharaan, biaya kesempatan dan resiko kerusakan persediaan.

Pada umumnya hampir dapat dipastikan bahwa tidak semua barang yang dibeli atau diproduksi dalam suatu periode akuntansi dapat dijual dalam periode yang sama. Hal Inilah yang menjadi faktor utama penyebab timbulnya masalah-masalah akuntansi terhadap persediaan. Persediaan yang dimiliki harus dapat dipisahkan mana yang sudah dapat dibebankan sebagai biaya (harga pokok penjualan) yang akan dilaporkan dalam laba rugi dan mana yang masih belum terjual yang akan menjadi persediaan dalam neraca.

Dalam hal ini tentu saja akan membutuhkan pengelolaan persediaan barang dagang yang baik. Apabila persediaan dikelola dengan tepat maka akan memudahkan perusahaan mencapai target yang diharapkan, sebaliknya apabila persediaan barang dagang dikelola secara tidak tepat maka akan mengakibatkan perusahaan jauh dari target yang diharapkan. Salah satu pengelolaan persediaan barang dagang adalah dengan melakukan penilaian persediaan barang dagang dan pencatatan persediaan barang dagang.

Pengelolaan persediaan barang dagangan perlu diperhatikan baik penilaian maupun pencatatannya, karena secara langsung akan berpengaruh terhadap penyajian laporan keuangan yakni laporan laba rugi dan neraca untuk tahun berjalan maupun tahun berikutnya. Dengan demikian penilaian dan pencatatan persediaan barang dagangan merupakan hal yang sangat penting dalam hal pengelolaan persediaan mengingat persediaan merupakan aktiva yang tergolong lacar. Penilaian dan pencatatan persediaan barang dagangan dapat menjadi acuan bagi perusahaan guna menentukan pengambilan keputusan untuk melakukan pembelian barang dagangan selanjutnya, serta mengetahui keuntungan suatu perusahaan dari persediaan yang sudah terjual.

Menurut Samryn (2015:85); “Metode pencatatan dan metode penilaian merupakan hal yang penting diselenggarakan dalam pengelolaan persediaan untuk tujuan pelaporan dan untuk mengatasi masalah akuntansi persediaan”. Metode penilaian persediaan berkaitan dengan prosedur alokasi harga perolehan persediaan sebagai nilai persediaan akhir dan pembebanannya sebagai harga pokok penjualan. Untuk menentukan besarnya harga barang yang dijual dan nilai persediaan akhir yang dimiliki perusahaan pada suatu periode terdapat beberapa metode.

Menurut Hery (2012:307); Dalam akuntansi, dikenal tiga metode yang dapat digunakan dalam menghitung besarnya nilai persediaan, yaitu: metode FIFO *(first-in, first-out),* metode LIFO *(last-in, first-out),* dan metode rata-rata *(average cost method).*

Sementara metode pencatatan persediaan berkaitan dengan prosedur perekaman kuantitas dan mutasi masuk dan keluar, serta saldo persediaan. Menurut Samryn (2015:85); “Dua metode pencatatan persediaan yang lazim dipakai, yaitu metode pencatatan perpetual dan metode pencatatan periodik/fisik”.

Menurut Kieso, dkk (2013:261-262); Metode pencatatan perpetual, metode ini secara terus-menerus (secara perpetual) menunjukkan persediaan harus dimiliki untuk setiap jenis barang. Sedangkan dalam metode pencatatan periodik, rincian catatan persediaan barang yang dimiliki tidak disesuaikan secara terus-menerus dalam satu periode. Harga pokok penjualan barang ditentukan hanya pada akhir periode akuntansi (secara periodik).

Metode pencatatan persediaan perpetual memberikan pengendalian persediaan yang lebih baik dibandingkan dengan metode pencatatan persediaan periodik. Menurut Hery (2012:302); “Penggunaan metode pencatatan perpetual memberikan pengendalian yang yang efektif atas persediaan”. Sedangkan Menurut Rudianto (2012:121) “Metode perpetual akan menjamin keakuratan informasi karena pencatatan dilakukan secara terinci”.

Dengan dilaksanakannya proses penilaian dan pencatatan persedian barang dagangan pada PT Bosowa Berlian Motor menjadikan persediaan bisa lebih akuntabel terkhususnya pada persediaan barang dagangannya. Dimana dalam penilaian dan pencatatan persediaan tidak terlepas dari suatu aturan-aturan / metode-metode yang digunakan oleh perusahaan.

PT Bosowa Belian Motor yang berada di Makassar merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak di bidang pemasaran mobil merk Mitsubishi juga melakukan usaha-usaha perbengkelan *(service station)* dan pemeliharaan kendaraan. Selain *service station* PT Bosowa Berlian Motor merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan otomotif yaitu *dealer* kendaraan dan *spare part* asli Mitsubishi. Persediaan *spare part* ini berbeda dengan persediaan lainnya dimana spare part tidak memiliki masa kadaluarsa.

Dalam kegiatan operasi perusahaan, sering terjadi perbedaan jumlah fisik persediaan barang dagang yang terdapat digudang dengan jumlah yang tercatat dalam buku besar persediaan barang dagang persediaan. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengawasan dalam pencatatan persediaan barang dagang.. Masalah lain yang sering terjadi pada PT Bosowa Berlian Motor adalah masalah yang berkaitan dengan penyediaan barang dagang yang diinginkan konsumen. Perusahaan tidak dapat langsung memenuhi semua permintaan yang diinginkan konsumen karena kurangnya *stock* persediaan *spare part* yang dimiliki perusahaan. Hal ini juga menyebabkan biaya persediaan barang dagang menjadi lebih besar karena timbulnya biaya kehabisan atau kekurangan barang (*shortage cost*). Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan penilaian dan pencatatan persediaan yang tepat. Sehingga kebutuhan manajemen baik dalam hal mutu maupun ketepatan penyajian informasi dalam laporan keuangan.

**Tabel 1.1 Data Pembelian Persediaan *Spare Part* PT Bosowa Berlian Motor Periode Januari – Desember 2015**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **BULAN** | **Dealer** | | |
| **Makassar / AVBO 100128** | | |
| **Regular Order** | **Emergency** | **Ach Pembelian** |
| Januari | 947.824.113 | 500.118.232 | 1.447.942.345 |
| Februari | 900.580.134 | 24.391.806 | 924.971.940 |
| Maret | 1.122.685.566 | 330.904.295 | 1.453.589.861 |
| April | 458.234.560 | 244.789.021 | 703.023.581 |
| Mei | 802.080.939 | 137.353.802 | 939.434.741 |
| Juni | 685.605.559 | 278.792.269 | 964.397.828 |
| Juli | 1.000.763.315 | 79.249.978 | 1.080.013.293 |
| Agustus | 459.060.318 | 299.634.835 | 758.695.153 |
| September | 1.139.221.052 | 363.899.375 | 1.503.120.427 |
| Oktober | 1.156.080.144 | 435.875.570 | 1.591.955.714 |
| November | 1.102.068.512 | 131.083.797 | 1.233.152.309 |
| Desember | 1.506.689.457 | 1.020.660.893 | 2.527.350.350 |

*Sumber: Head Seact. Sales Processing dan Adm. Spare Part*

**Tabel 1.2 Data Penjualan Persediaan Spare Part PT Bosowa Berlian Motor Periode Januari – Desember 2015**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **BULAN** | **PCS** | | | **Revenue Spare Part** | | | **HPP** |
| **Part Shop** | | | **Target** | **Ach Penjualan** | **%** |
| **Target** | **Ach** | **%** |
| Jan | 7.459 | 13.528 | 181,4% | 2.037.023.154 | 2.260.387.142 | 110,97% | 1.438.168.643 |
| Feb | 6.810 | 5.758 | 84,6% | 1.859.890.707 | 1.570.673.520 | 84,45% | 728.248.610 |
| Maret | 7.459 | 11.798 | 158,2% | 2.037.023.155 | 2.146.945.780 | 105,40% | 1.434.997.026 |
| April | 7.783 | 4.275 | 54,9% | 2.125.589.379 | 1.621.661.535 | 76,29% | 442.826.959 |
| Mei | 7.783 | 2.577 | 33,1% | 2.125.589.379 | 922.964.645 | 43,42% | 393.664.526 |
| Juni | 7.459 | 4.325 | 58,0% | 2.037.023.155 | 1.489.041.748 | 73,10% | 604.377.487 |
| Juli | 7.783 | 6.328 | 81,3% | 2.125.589.379 | 1.320.610.074 | 62,13% | 763.802.724 |
| Agust | 7.459 | 6.870 | 92,1% | 2.037.023.155 | 1.470.082.074 | 72,17% | 733.763.407 |
| Sept | 7.783 | 7.198 | 92,5% | 2.125.589.379 | 1.545.889.682 | 72,73% | 861.836.438 |
| Okt | 7.783 | 8.352 | 107,3% | 2.125.589.379 | 1.525.883.815 | 71,79% | 797.942.004 |
| Nov | 7.459 | 8.238 | 110,4% | 2.037.023.155 | 1.552.490.632 | 76,21% | 684.822.073 |
| Des | 7.135 | 11.626 | 162,9% | 1.948.456.931 | 2.111.061.632 | 108,35% | 1.441.881.845 |

*Sumber: Head Seact. Sales Processing dan Adm. Spare Part*

Data pembelian dan penjualan *spare part* pada tabel 1.1 dan tabel 1.2 diatas dapat dilihat bahwa pembelian dan penjualan persediaan *spare part* tiap bulannya tidak tetap (fluktuatif). Pembelian *spare part* pada bulan Desember meningkat dimana pembelian *spare part* pada bulan Desember yaitu 2.527.350.350 dibandingkan pada bulan Januari - November rata-rata pembelian *spare part* adalah 1.145.481.563, sedangkan penjualan persediaan *spare part* meninggkat pada bulan Desember yaitu 2.111.061.632 (11.626 unit) melebihi target sebesar 162,9% dimana target penjualan pada bulan Desember adalah 1.948.456.931 (7.135 unit) walaupun pada bulan Mei penjualan *spare part* sangat jauh dari target dimana target penjualan pada bulan Mei adalah 2.125.689.375 (7.783 unit). Pembelian persediaan *spare part* pada akhir periode adalah sebesar 2.527.350.350 sedangkan penjualan persediaan *spare part* sebesar 2.111.061.632 dengan demikian pada akhir periode 2015 masih ada persediaan *spare part* sebanyak 1.085.468.505.

Berdasarkan analisa data diatas dapat dilihat bahwa persediaan pada akhir periode terbilang banyak yang dapat mengakibatkan persediaan rusak (berkarat) oleh karenanya dibutuhkan pengendalian atas penilaian dan pencatatan yang baik untuk mengantisipasi masalah penumpukan persediaan *spare part* tersebut.

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik ingin mengetahui bagaimanakah penerapan metode penilaian dan pencatatan persediaan *spare part* pada PT Bosowa Berlian Motor dengan mengangkat judul **“Tinjauan Metode Penilaian dan Pencatatan Persediaan *Spare Part* pada PT Bosowa Berlian Motor”**.

* 1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah “Bagaimanakah penerapan metode penilaian dan pencatatan persediaan *spare part* pada PT Bosowa Berlian Motor?”.

* 1. **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari permasalahan yang telah dirumuskan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan metode penilaian dan pencatatan persediaan *spare part* pada PT Bosowa Berlian Motor.

* 1. **Manfaat Hasil Penelitian**

Hasil yang diperoleh dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, diantaranya:

1. Bagi Penulis
2. Dapat memberikan tambahan pengetahuan tentang prosedur penaksiran barang jaminan pada perusahaan melalui teori di masa perkuliahan dan mencoba memberikan masukan bagi perusahaan untuk mengambil keputusan dalam pelaksanaan kegiatan operasi untuk memaksimalkan nilai perusahaan.
3. Dari hasil penelitian ini juga dapat dijadikan referensi bagi penelitian yang sama di masa yang akan datang.
4. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan dalam menentukan metode penilaian dan pencatatan persediaan dengan tepat.

1. Bagi Lembaga

Sebagai bahan bacaan atau kajian tentang penilaian dan pencatatan persediaan spare part dan bahan referensi bagi mahasiswa atau pihak manapun yang berminat dalam melakukan penelitian yang terkait dengan penelitian ini.