**BAB I**

**PENDAHULUAN**

1. **Latar Belakang**

Secara umum, perusahan dagang dapat di definisikan sebagai organisasi yang melakukan kegiatan usaha dengan membeli barang dari pihak / perusahaan lain kemudian menjualnya kembali kepada masyarakat. Setiap perusahan pasti bertujuan untuk mengasilkan laba optimal agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya, memajukan, serta mengembangkan usahanya ketingkat yang lebih tinggi.

Persediaan merupakan investasi terbesar dalam aktiva lancar, baik pada perusahaan jasa, dagang maupun manufaktur. Persediaan merupakan barang dagangan yang dibeli kemudian disimpan untuk dijual dalam operasi normal perusahaan sehingga perusahan senantiasa memberi perhatian yang besar dalam persedian. Persediaan mempunyai arti yang sangat strategis bagi perusahan baik perusahan dagang maupun perusahan industri.

Modal yang tertanam dalam persediaan sering kali merupakan harta lancar yang paling besar dalam perusahan, dan juga merupakan bagian yang paling besar dalam perusahan. Penjualan akan menurun jika barang tidak tersedia dalam bentuk, jenis, mutu, dan jumlah yang diinginkan pelangan. Prosedur pembelian yang efisien atau upaya penjualan yang tidak memadai dapat membebani suatu perusahaan dengan persediaan yang berlebihan dan tidak terjual. Jadi, penting bagi perusahaan untuk mengendalikan persediaan secara cermat untuk membatasi biaya penyimpanan yang terlalu besar.

Persediaan sangat rentang terhadap kerusakan maupun pencurian. Pengendalian intern juga bertujuan melindungi harta perusahaan dan juga agar informasi mengenai persedian lebih dapat dipercaya. Pengendalian intern persediaan dapat dilakukan dengan melakukan tindakan pengamanan untuk mencegah terjadinya kerusakan, pencurian, maupun tindakan penyimpangan lainya.

Kerusakan, pemasukan yang tidak benar, lalai untuk mencatat permintaan, barang yang dikeluarkan tidak sesuai dengan pesanan, dan semua kemungkinan lainnya dapat menyebabkan catatan persediaan berbeda dengan persediaan yang sebenarnya ada di gudang. Untuk itu, diperlukan pemeriksaan persediaan secara periodik atas catatan persediaan dengan perhitungan yang sebenarnya. Kebanyakan perusahan melakukan perhitungan fisik setahun sekali. Namun ada juga yang melakukannya sebulan sekali dan sehari sekali.

 PT Ada Distributor Sukses Manado adalah perusahan yang bergerak di bidang distributor yang menjual Makanana ringan (*snack)*, beras, dan rokok. Karena melihat barang yang dijual memiliki jumlah yang relatif cukup banyak serta rentan akan adanya kerusakan, maka diperlukan adanya pengendalian intern terhadap persediaan sehingga nantinya diharapakan dapat terhindar dari tindakan-tindakan yang tidak diinginkan serta penyajian persediaan dalam laporan keuangan dapat lebih akurat.

1. **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan maka rumusan masalah dalam laporan akhir praktek ini adalah : ”Bagaimana Sistem Pengendalian Intern Persediaan pada PT Ada Distributor Sukses Manado”.

1. **Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui sistem pengendalian intren persediaan yang dilakukan pada PT Ada Distributor Sukses?

1. **Manfaat Penelitian**

Hasil Penelitian diharapkan bermanfaat bagi:

1. Pimpinan PT Ada Distributor Sukses Manado agar lebih meningkatkan dan mengembangkan usaha-usaha perusahan guna mencapai tujuan.
2. Bagi penulis untuk mendalami pengetahuan dan wawasan.
3. Memberikan kegunaan bagi perkembagan ilmu pengetahuan sehingga dapat dijadikan acuan atau referensi bagi penelitian selanjutnya.
4. **Metode Analisa Data**

Metode deskritif menurut Sugiono (2013 : 13) Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif yaitu suatu metode pemahasan permasalahan yang sifatnya menguraikan, menggambarkan, memandingkan, dan menerangkan suatu data atau keadaan yang sedemikian rupa sehingga dapat ditarik kesempulannya untuk mencapai tujuan penelitan yang diinginkan. Untuk itu data yang telah terkumpul akan dianalisis dengan analisis kualitatif. Tujuan dari penggunaan metedo ini ada untuk memberikan gambaran mengenai Sistem Pengendalian Intern Persediaan pada PT Ada Distributor Sukses

1. **Deskripsi Umum Perusahan**
2. **Sejara Singkat Perusahan**

PT Ada Distributor Sukses Manado mempunyai inti usaha di bidang Makananan ringan (*snack)*. PT Ada Distributor Sukses Manado adalah salah satu perusahan kelompok produk konsumen di indonesi, yang didirikan pada tanggal 17 Febuari 1997.

Perusahan tergabung dalam kelompok usaha PT Ada Distributor Sukses Manado. Perusahan juga merupakan induk perusahan dengan memiliki baik secra langsung maupun tidak langsung lebih dari 50% saham anak perusahan berikut:

1. PT Sinar Pangan Barat (SPB) yang berdomisili di Medan. Jenis usahanya Makananan dan olahan, mulai beroprasi sejak tahun 1991
2. PT Sinar Pangan Timur (SPT) yang berdomisili di surabaya jenis usahanya industry Makananan dan olahan, beroprasi sejak 1992
3. Torabika Eka Semesta (TES) yang berdomisili di Tanggerang. Jenis usahanya industry pengolahan kopi bubuk dan instan, mulai beroprasi sejak tahun 1990
4. PT Kakao Mas Gemilang (KMG) dimiliki tes dengan kepilikan 96% berdomisili di Tanggerang. Beroprasi sejak tahun 1985

PT Ada Distributor Sukses Manado juga memilki Visi dan Misi yaitu:

1. Visi

Menjadi prosedur dengan kualitas produk Makananan dan minuman yang dipercaya oleh konsumen, baik dipasat demesti maupun internasional, dan mengendalikan saham yang signifikan.

1. Misi
2. Terus meningkatkan posisi kompetitip kami dalam kategori
3. Menyediakan lingkungan kerja yang menantang, menyenangkan dan menguntungkan secra finasial dimana persainagn yang adil dang bertangung jawab
4. Membawa nilai-nilai kepada *stake holder* kita denagn mengamankan pertumbukan keunagan kita di struktur yang kuat pada industry.
5. **Sruktur Organisasi dan Job Deskripsi**

Gambar 1.1 **Struksur Organisasasi Perusahan**

DIREKTUR

Cindy P Wurangian, MBA

DIREKTUR

Esmeraida Wurangian MBA

DIREKTUR

Joice Wurangian,SH, MBA

Kepalah Staff Administrasi

KASIR

KASIR

SALES MOTORIS

SALES KANFAS

SALES ADMIN

GUDANG

KOLEKTOR

HELPER

Sumber : Data Perusahaan, 2017

menurut Wiratna Struktur organisasi adalah susunan yang merinci pembagian aktivatas kerja dari sekelompok orang yang berkerjasama untuk tujuan yang telah disepakati dimana terdapat batasan-batasan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab serta masing-masing personil dalam organisasi perusahaan, agar aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan baik.

 Dalam melaksanakan kegiatan sehari-hari PT Ada Distributor Sukses Manado dipimpin oleh 3 pemimpin seorang Kepala Staff Administrasi, yang membawahi:

1. Sales Admin
2. Sales Kanfas
3. Sales motoris
4. Kasir
5. Kontraktor
6. Gudang
7. Helper

 Uraian kerja dari struktur organisasi di PT Ada Distributor Sukses Manado sebagai berikut:

1. Sales Admin

Merupakan orang yang bertugas untuk mendukung aktifitas salesman terutama dalam hal administrasi pada suatu organisasi perusahan. Tugas pokok dari seorang sales admin :

1. Memasukan data base dari konsumen setiap sales
2. Membantu seluru aktifitas sales, terutama dalam bidang administarsi seperti monotoring sejaumana produksi untuk diserakan kepada konsumen.
3. Membuat report aktifitas sales setiap hari, setiap minggu bakan setiap bualan.
4. Sales Kanfas
5. Mendistribusikan barang –barang kegrosir/toko
6. Memperkenalkan produk baru
7. Mencapai target penjualan dan distribusi yang ditetapkan perusahaan
8. Sales Motoris

Sales yang langsung membawah barang-barang enceran

1. Memperkenalkan produk baru
2. Mencapai target penjualan yang suda di tetpakan oleh perusahaan
3. Melaporkan program yang di lakuakn oleh pesaing (kompetitor)
4. Kasir
5. Menjalankan proses penjualna dan pembayaaran
6. Melakukan pencatatat atas semua transaksi
7. Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk
8. Melakukan proses transaksi pelayanan jual beli serta melakukan pembukuan
9. Melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerima barang
10. Melakukan pencatatan klasifikasi serta melakukan pelaporan atasan
11. Melakukan pengecekan atas stok bulanan
12. Kontraktor
13. Menagi piutang dari konsumen
14. Melaporkan pajak
15. Menyelesaikan administasi diluar kantor
16. Gudang
17. Memiliki jiwa pemimpin
18. Jujur dan tegas serta dapat dipercaya
19. Menguasai gudang pergudangan
20. Disiplin cekatan dan teliti
21. Dapat mengambil keputusan dengan cepat dan tepat
22. Bertanggung jawab dan dapat memotivasi
23. Memiliki komitmen dan motivasi kerja yang tinggi
24. Bertanggung jawab dan dapat berkomunikasi dengan baik.
25. HelperMembantu kepala gudang
26. Mengatur barang yang ada digudang
27. Melaporkan stock barang kepadah kepala gudang
28. **Aktivitas Usaha Perusahaan**

 Seperti yang kita tau aktivitas dari PT Ada Distributor Sukses Manado adalah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan khususnya usaha dibidang Makananan. Makananan yang diproduksi dari berbagai jenis kebutuhan pasar seperti biskuit, permen, wafer, cokelat, Makananan kesehatan dan juga kopi. PT Ada Disributor Sukses memproduksi beberapa line produk yakni:

1. Biskuit: Better, Roma, slai olai & marir susu
2. Permen: Kopiko, Kis, Plonk, & Tamarin
3. Wafer: Astor, Beng-Beng, Beng\_Beng Max & Superstar
4. Coklat: Choki-Choki & Danisa
5. Sereal: Energen
6. Kopi: Kopi Ayam Merak, kopiko Brown Coffee, Kopiko White Coffe & Tora Bika
7. Bubur: Super Bubur
8. Mi instant: Gelas
9. Minuman: Kopiko 78$℃$, Vitazon, Cukrik, & Teh Pucuk Harum

Gambar 1.2Produk Perusahan



 Sumber : Data Perusahan, 2017

 PT Ada Distributor Sukses Manado juga perusahaan yang menyalurkan barang dagangnya dari produsen kepada konsumen, membantu meratakan hasil produksi, meningkatkan nilai guna barang, membantu melancarkan proses prosedur, dan membantu memenuhi kebutuhan masyarakat. PT Ada Distributor Sukses Manado membeli barang dalam jumlah besar langsung dari pabrik atau produsen dan menjual kepada pedagang kecil.

PT Ada Distributor Sukses Manado memiliki 3 orang pemimpin yang menagani penjualan, gudang, dan keuangan dan memiliki 1 kepala administrasi dan 50 pegawai tetap.

Tabel 1.1 Jumlah Karyawan PT Ada Distributor Sukses Manado

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Karyawan** | Jumlah |
| 1 | Pimpinan | 3 |
| 2 | Kepala Admisitrasi | 1 |
| 3 | Sales Admin | 4 |
| 4 | Sales Kanfas | 10 |
| 5 | Sales motoris | 11 |
| 6 | Kasir | 2 |
| 7 | Kontraktor | 1 |
| 8 | Gudang | 2 |
| 9 | Helper | 20 |
| **Total** | **50** |

 Sumber : Data Perusahan, 2017