

**ANALISIS EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PENJUALAN
BARANG DAGANG PADA PT. NIPPON INDOSARI
CORPINDO Tbk**

SKRIPSI

Oleh

**TENRI LISKA SRI RAHAYU
105730426313**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2019**

**ANALISIS EFEKTIVITAS DAN EFESIENSI PENJUALAN
BARANG DAGANG PADA PT. NIPPON INDOSARI
CORPINDO Tbk,**

**TENRI LISKA SRI RAHAYU
1057 30426313**

**Untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar
sarjana Ekonomi pada Jurusan Akuntansi**

**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2019**

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

Sebuah tantangan akan selalu menjadi beban,

jika itu hanya dipikirkan,

Sebuah cita-cita juga adalah beban,

jika itu hanya angan-angan.

PERSEMBAHAN

Bapak dan Ibu saya, yang telah memberikan dukungan Moril maupun Materi serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lantunan do'a dan tiada do'a paling khusyuk selain do'a yang terucap dari orang tua, ucapan terima kasih saja takkan pernah cukup untuk membalas kebaikan orang tua, karena itu terimalah persembahan bakti dan cintaku untuk kalian Bapak Ibuku.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN AKUNTANSI
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Telp.(0411) 866972 Makassar

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Penelitian : Analisis Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Barang Dagang pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.

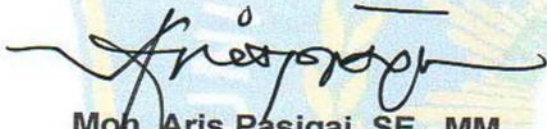
Nama Mahasiswa : TENRI LISKA SRI RAHAYU
No. Stambuk : 105730426313
Jurusan : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa dan diujikan di depan panitia penguji Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar pada hari Rabu tanggal 27 Februari 2019


Makassar, 27 Februari 2019

Menyetujui :

Pembimbing I


Moh. Aris Pasigai, SE., MM
NIDN : 0008056301

Pembimbing II


Muchriana Muchran, SE., M.Si. Ak. CA
NIDN : 0930098801


Mengetahui :

Dekan


Ismail Rasnong, SE., MM
NEM : 903078



Ketua Jurusan Akuntansi


Ismail Badollahi, SE., M.Si. Ak. CA. CSP
NBM : 107 3428



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN AKUNTANSI
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Telp.(0411) 866972 Makassar

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini atas nama **TENRI LISKA SRI RAHAYU**, NIM : **105730426313**, diterima dan disahkan oleh panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 0002/SK-Y/62201/091004/2019M, Tanggal 22 Jumadil Akhir 1440 H / 27 Februari 2019 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 22 Jumadil Akhir 1440 H
27 Februari 2019 M

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Prof. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE., MM (.....)
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM (.....)
(Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE., MM (.....)
(WD 1 Fak. Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. Agus Salim HR, SE., MM (.....)
2. Linda Arisanty Razak, SE., M.Si. Ak. CA (.....)
3. Ismail Rasulong, SE., MM (.....)
4. Muidul Adziem, SE., M.Si (.....)

Disahkan oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar

Ismail Rasulong, SE., MM
NBM : 903 078



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN AKUNTANSI
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Telp.(0411) 866972 Makassar

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Tenri Liska Sri Rahayu
Stambuk : 105730426313
Program Studi : Akuntansi
Dengan Judul : "Analisis Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Barang Dagang pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk".

Dengan ini menyatakan bahwa :

Skripsi yang saya ajukan di depan tim penguji adalah ASLI hasil karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapapun.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 27 Februari 2019

Yang membuat pernyataan




Tenri Liska Sri Rahayu


Diketahui oleh :

Dekan,

Ketua Program Studi,



Ismail Rasulong, SE., MM
NBM : 903 078


Ismail Badollahi, SE., M.Si. Ak. CA. CSF
NBM : 107 3428

KATA PENGANTAR

AssalamualaikumWr. Wb.

Segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas berkah, rahmat dan hidayah-Nya, yang senantiasa dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Analisis Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Barang Dagang pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, Sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) bagi mahasiswa program S-1 di jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya dapat melaluinya berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, dengan penuh rasa hormat penulis menghaturkan terima kasih banyak yang sebesar-besarnya bagi semua pihak yang telah memberikan bantuan moril maupun materil baik langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai. Terutama kepada yang penulis hormati :

1. Bapak Prof. Dr. H. Abd. Rahman Rahim, SE, MM. Selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong, SE, MM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE, M.SI, Ak, CA. Selaku ketua jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

4. Ibu Linda Arisanti Razak, SE., M.Si, Ak, CA. Selaku sekretaris jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
5. Bapak Moh. Aris Pasigai S.E., MM dan Ibu Muchriana Muchran, SE., M.Si, Ak, CA. Selaku pembimbing I dan pembimbing II penulis, yang telah memberikan kritik dan saran bimbingan maupun arahan yang sangat berguna dalam penyusunan skripsi ini.
6. Para Dosen Jurusan Akuntansi yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis selama penulis menjadi mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Makassar.
7. Seluruh staff dan karyawan fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah memberikan bantuan kepada penulis
8. Teristimewa kepada kedua orang tua, ayahanda Mas'ud dan ibunda Masni beserta kedua adik tercinta Muhammad Aifnul dan Nanang Triana yang telah memberikan doa dan dukungan selama proses pembuatan skripsi. Dan kakanda BS.Wajuanna, yang telah membantu dan memberikan semangat setiap harinya dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Sahabat-sahabat penulis, Ilha, Imha, dan Sarah terimakasih atas dorongan semangat dan kebersamaan yang tidak terlupakan.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah membantu, dengan besar harapan semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua dan menjadi bahan masukan dalam dunia pendidikan.

Makassar, 11 januari 2019
Penulis

Tenri Liska Sri Rahayu
105730426313

ABSTRAK

Tenri Liska Sri Rahayu (2018) “Analisis Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Barang Dagang Pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. Dibawah bimbingan Bapak Moh, Aris Pasigai dan Ibu Muchriana Muchran.

Penjualan barang dagangan merupakan bagian dari pemasaran yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan penjualan barang dagangan perusahaan dapat mencapai perolehan seperti untuk mendapatkan laba dan untuk berkembang. Untuk mencapai pembicaraan, perusahaan harus bisa mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan, harus memahami masalah-masalah yang menghambat penjualan. PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industry (pengolahan dan penjualan). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah akuntansi penjualan barang dagangan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, telah berjalan secara efisien dan efektif. Metode yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kuantitatif. Adapun hasil dari penelitian yang telah dilakukan yaitu menunjukkan bahwa akuntansi penjualan barang dagangan pada PT. Indosari Corpindo Tbk selama tiga tahun dari 2015 sampai 2017 telah berjalan secara efektif dan cukup efisien.

Kata kunci : penjualan, efektif dan efisien

ABSTRACT

Tenri Liska Sri Rahayu (2018) "Accounting Effective and Efficiency Sales of Merchandise at PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. Under the guidance of Mr. Moh, ArisPasigai and Mrs. Muchriana Muchran

Sales of merchandise are part of marketing that determines the survival of the company. With the sale of merchandise the company can achieve gains such as to earn profits and to grow. To reach the discussion, companies must be able to maintain and increase sales volume, must understand the problems that hinder sales. PT. Nippon Indosari CorpindoTbk is a company engaged in industry (processing and sales). The purpose of this study is to find out whether the accounting for the sale of merchandise at PT. Nippon Indosari CorpindoTbk, has been running efficiently and effectively. The method used is quantitative descriptive analysis method. The results of the research that has been done is to show that the accounting system for the sale of merchandise at PT. Indosari CorpindoTbk for three years from 2015 to 2017 has been running effectively and quite efficiently.

Keywords: sales, effective and efficient

DAFTAR ISI

SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK BAHASA INDONESIA	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR/GRAFIK	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. LatarBelakang	1
B. RumusanMasalah.....	3
C. TujuanPenelitian.....	3
D. ManfaatPenelitian.....	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
A. LandasanTeori	4
B. PenelitianTerdahulu.....	25
C. KerangkaPikir	28
D. Hipotesis	28

BAB III METODE PENELITIAN.....	30
A. Jenispenelitian.....	30
B. TempatdanWaktuPenelitian.....	30
C. DevinisiOperasionalVariabeldanPengukurannya.....	30
D. TeknikPengumpulan Data	30
E. MetodeAnalisis Data	31
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
A. GambaranUmumObjekPenelitian	33
B. HasilPenelitian.....	37
C. Pembahasan	45
BAB V PENUTUP.....	48
A. Kesimpulan.....	48
B. Saran.....	49

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Kriteria pengukuran Efisiensi penjualan	31
Tabel 3.2 Kriteria pengukuran Efektivitas penjualan	31
Tabel 4.1 Data Penjualan dan beban Usaha PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk periode 2015-2017	39
Table 4.2 Hasil pengukuran Efektivitas penjualan barang dagangan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk periode 2015-2017	42
Tabel 4.3 Hasil pengukuran Efisiensi penjualan barang dagangan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk periode 2015-2017	43
Tabel 4.7 Hasil pengukuran Efektivitas dan Efisiensi penjualan barang dagangan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk periode 2015-2017	43

DAFTAR GAMBAR / GRAFIK

Gambar2.1	System Life Cycle	4
Gambar 2.2	Komponen pengendalian Internal	17
Gambar 2.3	Kerangka Pikir	28
Gambar 4.1	Logo PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk.....	34
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.....	36
Grafik 4.1	Hasil pengukuran Efektivitas dan Efisiensi penjualan barang dagangan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk periode 2015-2017	43

DAFTAR LAMPIRAN

- 1. Ikhtisar Data Keuangan Penting PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk 2015-2017**
- 2. Laporan laba rugi PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk Tahun 2015**
- 3. Laporan laba rugi PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk Tahun 2016**
- 4. Laporan laba rugi PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk Tahun 2017**

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Seiring dengan berkembangnya suatu Negara yang telah memasuki era globalisasi terutama dalam bidang ekonomi, pembangunan, teknologi dan lain-lain. Dalam bidang ekonomi seperti halnya dalam sebuah perusahaan dagang. Sebuah perusahaan didirikan untuk menghasilkan keuntungan bagi pemiliknya. Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya adalah penjualan. Penjualan merupakan tulang punggung perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen. Penjualan menjadi suatu kegiatan yang sangat vital, apalagi disaat sekarang ini semua kendali kekuatan pasar dipegang sepenuhnya oleh konsumen. Perusahaan akan lebih terjamin kelangsungan hidupnya dan dapat terus berkembang untuk meningkatkan omset penjualan, apabila aktivitas penjualan dikelola dengan baik. Salah satunya adalah dengan pencatatan penjualan yang cepat dan tepat dalam upaya pembuatan laporan penjualan untuk kepentingan manajemen.

Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan tersebut bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelolah, memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan

menggunakan mesin-mesin, mulai dengan mesin pembukuan yang sederhana sampai dengan computer. penjualan sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena itu akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan.

PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri (pengolahan dan penjualan roti) dimana roti-roti tersebut dipasarkan secara langsung oleh para pekerja yang bekerja dilapangan maupun outlet-outlet tertentu. PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk dalam menjalankan aktivitasnya sangat memfokuskan pada bahan baku yang diolah menjadi produk siap dipasarkan kepada masyarakat. Pendapatan yang diterima PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, bersumber dari penjualan. Namun tidak semua barang dijual laku, sisa dari penjualan tersebut tidak didaur ulang lagi tetapi dianggap sebagai barang yang rusak dan tidak dijual kembali.

Dengan adanya berbagai masalah yang dihadapi oleh PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk dalam pelaksanaan penjualan barang dagang, maka pelaksanaan tersebut diperlukan beberapa perbaikan-perbaikan sehingga akan mampu menghasilkan informasi yang akurat, yang nantinya akan berguna bagi manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan. Berdasarkan beberapa kajian masalah di atas, peneliti menetapkan untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Analisis Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Barang Dagang pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang ada di atas maka peneliti membuat rumusan masalah sebagai berikut :

“Apakah penjualan barang dagang pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, telah berjalan secara efektif dan efisien ?

C. Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

“Untuk mengetahui apakah penjualan barang dagang telah berjalan secara efektif dan efisien yang diterapkan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk,.

D. Manfaat Penelitian

1. Sebagai sarana untuk menambah wawasan peneliti yang berhubungan dengan efektivitas dan efisiensi penjualan barang dagang di perusahaan.
2. Sebagai bahan referensi bagi penulis lainnya yang ingin membahas masalah ini dimasa yang akan datang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. LANDASAN TEORI

1. Pengertian Efektivitas

Kata efektif berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik. Kamus ilmiah populer mendefinisikan efektivitas sebagai ketepatan penggunaan, hasil guna atau menunjang tujuan. Menurut Ali Muhidin (2009) menjelaskan bahwa Efektivitas berhubungan dengan masalah bagaimana pencapaian tujuan atau hasil yang diperoleh, tingkat daya fungsi unsur atau komponen, serta masalah tingkat kepuasan pengguna. Sejathi (2011), juga menjelaskan bahwa efektivitas merupakan ketepatangunaan, hasil guna, dan menunjang tujuan.

Berdasarkan definisi-definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa efektivitas merupakan kepatgunaan suatu program untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2. Pendekatan yang digunakan dalam penilaian Efektivitas

Dalam menilai efektivitas program, Tayibnafis (2000:23-36) dalam Ali Muhidin (2009) menjelaskan berbagai pendekatan evaluasi. Pendekatan-pendekatan tersebut adalah :

- a. Pendekatan eksperimental, pendekatan ini berasal dari control eksperimen yang biasanya dilakukan dalam penelitian akademik. Tujuannya untuk memperoleh kesimpulan yang bersifat umum tentang dampak suatu program tertentu dengan mengontrol sebanyak – banyaknya factor dan mengisolasi pengaruh program.

- b. Pendekatan yang berorientasi pada tujuan, pendekatan ini memakai tujuan program sebagai kriteria untuk menentukan keberhasilan. Pendekatan ini amat wajar dan praktis untuk desain pengembang program, menjelaskan hubungan antara kegiatan khusus yang ditawarkan dengan hasil yang akan dicapai.
- c. Pendekatan yang berfokus pada keputusan pendekatan ini menekankan pada peranan informasi yang sistematis untuk pengelola program dalam menjalankan tugasnya. Sesuai dengan pandangan ini informasi akan amat berguna apabila dapat membantu para pengelola program membuat keputusan. Oleh sebab itu, evaluasi harus direncanakan sesuai dengan kebutuhan untuk keputusan program.
- d. Pendekatan yang berorientasi pada pemakai, pendekatan ini memfokuskan pada masalah utilisasi evaluasi dengan penekanan pada perluasan pemakaian informasi. Tujuan utamanya adalah pemakaian informasi yang potensial. Evaluator dalam hal ini menyadari sejumlah elemen yang cenderung akan mempengaruhi kegunaan evaluasi, seperti cara-cara pendekatan dengan klien, kepekaan, faktor kondisi, situasi seperti kondisi yang telah ada (*pre-existing condition*), keadaan organisasi dengan pengaruh masyarakat, serta situasi dimana evaluasi dilakukan dan dilaporkan. Dalam pendekatan ini, teknik analisis data, atau penjelasan tentang tujuan evaluasi memang penting, tetapi tidak sepenting usaha pemakai dan cara pemakaian informasi.
- e. Pendekatan yang responsif, pendekatan responsif menekankan bahwa evaluasi yang berarti adalah evaluasi yang mencari pengertian suatu isu dari berbagai sudut pandang semua orang yang terlibat, berminat, dan

berkepentingan dengan program (stakeholder program). Evaluator menghindari satu jawaban untuk suatu evaluasi program yang diperoleh dengan memakai tes, kuesioner, atau analisis statistik, sebab setiap orang yang dipengaruhi oleh program merasakannya secara unik. Evaluator mencoba menjembatani pertanyaan yang berhubungan dengan melukiskan atau menguraikan kenyataan melalui pandangan orang-orang tersebut. Tujuan evaluasi adalah untuk memahami ihwal program melalui berbagai sudut pandang yang berbeda.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka efektivitas adalah menggambarkan seluruh siklus input, proses dan output yang mengacu pada hasil guna daripada suatu organisasi, program atau kegiatan yang menyatakan sejauhmana tujuan (kualitas, kuantitas, dan waktu) telah dicapai, serta ukuran berhasil tidaknya suatu organisasi mencapai tujuannya dan mencapai targettargetnya. Hal ini berarti, bahwa pengertian efektivitas yang dipentingkan adalah semata-mata hasil atau tujuan yang dikehendaki.

Pandangan yang sama menurut pendapat Peter F. Drucker yang dikutip H.A.S. Moenir mendefinisikan efektivitas, sebagai berikut efektivitas, pada sisi lain, menjadi kemampuan untuk memilih sasaran hasil sesuai. Seorang manajer efektif adalah satu yang memilih kebenaran untuk melaksanakan”(Moenir, 2006:166). Memperhatikan pendapat para ahli di atas, bahwa konsep efektivitas merupakan suatu konsep yang bersifat multidimensional, artinya dalam mendefinisikan efektivitas berbeda-beda sesuai dengan dasar ilmu yang dimiliki walaupun tujuan akhir dari efektivitas adalah pencapaian tujuan.

Kata efektif sering dicampuradukkan dengan kata efisien walaupun artinya tidak sama, sesuatu yang dilakukan secara efisien belum tentu efektif. Menurut pendapat Gibson Ivancevich Donnelly, menyebutkan bahwa ukuran efektivitas organisasi, sebagai berikut :

1. Produksi adalah merupakan kemampuan organisasi untuk memproduksi jumlah dan mutu output sesuai dengan permintaan lingkungan.
2. Efisiensi adalah merupakan perbandingan (ratio) antara output dengan input.
3. Kepuasan adalah merupakan ukuran untuk menunjukkan tingkat dimana organisasi dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.
4. Keunggulan adalah tingkat dimana organisasi dapat dan benar-benar tanggap terhadap perubahan internal dan eksternal.
5. Pengembangan adalah merupakan mengukur kemampuan organisasi untuk meningkatkan kapasitasnya dalam menghadapi tuntutan masyarakat.

Menurut pendapat Richard M. Steers menyebutkan beberapa ukuran daripada efektivitas, yaitu :

1. Kualitas artinya kualitas yang dihasilkan oleh organisasi.
2. Produktivitas artinya kuantitas dari jasa yang dihasilkan.
3. Kesiagaan yaitu penilaian menyeluruh sehubungan dengan kemungkinan dalam hal penyelesaian suatu tugas khusus dengan baik.
4. Efisiensi merupakan perbandingan beberapa aspek prestasi terhadap biaya untuk menghasilkan prestasi tersebut.
5. Penghasilan yaitu jumlah sumber daya yang masih tersisa setelah semua biaya dan kewajiban dipenuhi.

6. Pertumbuhan adalah suatu perbandingan mengenai eksistensi sekarang dan masa lalunya.
7. Stabilitas yaitu pemeliharaan struktur, fungsi dan sumber daya sepanjang waktu.
8. Kecelakaan yaitu frekuensi dalam hal perbaikan yang berakibat pada kerugian waktu.
9. Semangat Kerja yaitu adanya perasaan terikat dalam hal pencapaian tujuan, yang melibatkan usaha tambahan, kebersamaan tujuan dan perasaan memiliki.
10. Motivasi artinya adanya kekuatan yang muncul dari setiap individu untuk mencapai tujuan.
11. Kepaduan yaitu fakta bahwa para anggota organisasi saling menyukai satu sama lain, artinya bekerja sama dengan baik, berkomunikasi dan mengkoordinasikan.
12. Keluwesan Adaptasi artinya adanya suatu rangsangan baru untuk mengubah prosedur standar operasinya, yang bertujuan untuk mencegah keterbekuan terhadap rangsangan lingkungan.

Berdasarkan uraian di atas, bahwa ukuran daripada efektifitas harus adanya suatu perbandingan antara input dan output, ukuran daripada efektifitas mesti adanya tingkat kepuasan dan adanya penciptaan hubungan kerja yang kondusif serta intensitas yang tinggi, artinya ukuran dari pada efektivitas adanya rasa saling memiliki dengan tingkatan yang tinggi.

3. Pengertian Efisiensi

Efisiensi merupakan salah satu cara perusahaan dalam mengelola sumber keuangan, material, proses, peralatan, tenaga kerja maupun biaya

secara efektif. Efisiensi juga bisa diartikan sebagai keadaan di mana manfaat yang sebesar-besarnya bisa dicapai dari suatu pengorbanan tertentu, dimana untuk memperoleh suatu manfaat tertentu diperlukan pengorbanan sekecil mungkin.

Efisiensi adalah usaha mencapai prestasi yang sebesar-besarnya dengan menggunakan kemungkinan-kemungkinan yang tersedia (material, mesin, dan manusia) dalam tempo yang sependek-pendeknya, didalam keadaan yang nyata (sepanjang keadaan itu bisa berubah) tanpa mengganggu keseimbangan antara faktor-faktor tujuan, alat, tenaga dan waktu. Efisiensi adalah perbandingan terbaik antara suatu hasil dengan usahanya. Perbandingan ini dapat dilihat dari dua segi berikut ini :

a. Hasil

Suatu kegiatan dapat disebut efisien, jika suatu usaha memberikan hasil yang maksimum. Maksimum dari segi mutu atau jumlah satuan hasil itu.

b. Usaha

Suatu kegiatan dapat dikatakan efisien, jika suatu hasil tertentu tercapai dengan usaha yang minimum, mencakup lima unsure : pikiran, tenaga jasmani, waktu, ruang, dan benda (termasuk uang)

Menurut Ghiselli & Brown, yang dikutip oleh Ibnu Syamsi, istilah efisiensi mempunyai pengertian yang sudah pasti, yaitu menunjukkan adanya perbandingan antara keluaran (output) dan masukan (input). Perusahaan dengan operasi yang efisien tidak akan membuang sumber daya. Sebuah operasi tidak efisien jika perusahaan mengeluarkan sumber daya melebihi dari jumlah yang diperlukan.

4. Ruang Lingkup Efisiensi

Secara garis besar, efisiensi terdiri dari tiga bahasan besar, yaitu efisiensi proses, efisiensi modal kerja, dan efisiensi peralatan. Efisiensi proses secara garis besar membahas tentang pemanfaatan jam kerja secara efektif dalam menghasilkan produk. Efisiensi modal kerja secara garis besar membahas pemanfaatan modal kerja secara efektif dalam proses manufaktur. Efisiensi peralatan secara garis besar membahas efektivitas pemanfaatan peralatan untuk menghasilkan produk dengan biaya serendah-rendahnya, biaya investasi yang rendah, dan tingkat kerusakan mesin yang rendah.

a. Efisiensi Proses

Efisiensi proses merupakan kegiatan terus menerus untuk meningkatkan penggunaan kapasitas terpasang secara optimal untuk menghasilkan produk sesuai dengan spesifikasi yang disyaratkan dan dapat diterima pasar. Efisiensi ini terdiri dari tiga komponen yang saling berpengaruh

- 1) Efisiensi working hour, jam kerja efektif yang digunakan untuk proses produksi (working time) di luar jam berhenti proses yang disebabkan oleh waktu berhenti (stopping time) dibagi dengan loading time.
- 2) Efisiensi Kapasitas, perbandingan penggunaan kapasitas terpasang terhadap produk yang dihasilkan. Kehilangan waktu yang disebabkan oleh penambahan proses yang tidak ada nilai tambahnya dan perlambatan kecepatan operasi terhadap kecepatan standar disebut loss speed.

3) Efisiensi Kualitas, perbandingan hasil produk dengan kualitas baik (sesuai dengan spesifikasi yang disyaratkan) terhadap total produk yang dihasilkan.

b. Efisiensi modal kerja

Efisiensi ini bertujuan untuk memanfaatkan modal kerja secara optimal, dalam hal pengaturan dana pada akun payable dan akun receivable serta dana yang tertanam dalam bentuk inventaris, baik itu inventaris material, inventaris proses maupun inventaris produk.

c. Efisiensi peralatan

Efisiensi peralatan bertujuan untuk menganalisa biaya-biaya yang timbul sebagai akibat dari investasi peralatan. Biaya-biaya yang timbul dari investasi adalah biaya yang digunakan untuk menggerakkan mesin, yaitu biaya energi, biaya yang timbul sebagai akibat dari investasi awal yang disusutkan setiap bulan (biaya depresiasi), dan biaya perawatan mesin. Besar kecilnya biaya yang timbul sebagai akibat dari investasi peralatan per pieces produk ditentukan oleh seberapa besar kapasitas yang dihasilkan oleh peralatan tersebut dan besarnya biaya operasi dan perawatan yang di perlukan oleh peralatan tersebut.

5. Penilaian Efisiensi

Ada dua aspek dari efisiensi yang sering digunakan dalam perusahaan manufaktur dan penjualan produk. Ini adalah selisih anggaran fleksibel dan volume penjualan atau selisih aktivitas. Selisih anggaran fleksibel adalah perbedaan antara hasil operasi yang sesungguhnya dengan yang ada dalam anggaran fleksibel dengan tingkat operasi tertentu pada periode tertentu. Selisih anggaran fleksibel mengukur efisiensi penggunaan masukan sumber

daya untuk mendapatkan hasil operasi pada suatu periode. Perbedaan antara anggaran fleksibel dan anggaran tetap ada pada selisih volume penjualan atau aktivitas.

- a. Selisih volume penjualan (aktivitas), mengukur dampak penjualan, biaya, margin kontribusi, atau laba operasi pada setiap perubahan unit penjualan. Selisih volume penjualan (aktivitas) adalah margin kontribusi yang dianggarkan tiap unit dalam anggaran dasar dan perbedaan dari unit penjualan antara unit terjual sesungguhnya dan unit dalam anggaran dasar.
- b. Selisih anggaran fleksibel laba operasi, adalah perbedaan antara laba operasi anggaran fleksibel untuk unit terjual sesungguhnya dan laba operasi sesungguhnya pada suatu periode. Selisih laba operasi anggaran fleksibel laba operasi yang tidak menguntungkan dapat menutup kemungkinan terlaksananya strategi dan membahayakan kontinuitas strategi.

6. Prinsip Berlakunya Efisiensi

Untuk menentukan apakah suatu kegiatan dalam organisasi itu termasuk efisien atau tidak maka prinsip-prinsip atau persyaratan efisiensi harus terpenuhi, yaitu sebagai berikut :

- a. Efisiensi harus dapat diukur

Standar untuk menetapkan batas antara efisien dan tidak efisien adalah ukuran normal. Ukuran normal ini merupakan patokan (standar) awal, untuk selanjutnya menentukan apakah suatu kegiatan itu efisien atau tidak. Batas ukuran normal untuk pengorbanan adalah pengorbanan maksimum, sedangkan batas ukuran normal untuk hasil adalah hasil

maksimum. Kalau tidak dapat diukur maka tidak akan dapat diketahui apakah suatu cara kerja atau suatu kegiatan itu efisien atau tidak.

b. Efisiensi mengacu pada pertimbangan rasional

Rasional artinya segala pertimbangan harus berdasarkan akal sehat, masuk akal, logis, bukan emosional. Dengan pertimbangan rasional, objektivitas pengukuran dan penilaian akan lebih terjamin. Subjektivitas pengukuran dan penilaian dapat dihindarkan sejauh mungkin.

c. Efisiensi tidak boleh mengorbankan kualitas (mutu)

Dengan demikian, kuantitas boleh saja ditingkatkan tetapi jangan sampai mengorbankan kualitasnya. Jangan mengejar kuantitas tetapi dengan mengorbankan kualitas. Jangan sampai hasil ditingkatkan tetapi kualitasnya rendah. Mutu harus tetap dijaga baik.

d. Efisiensi merupakan teknis pelaksanaan.

Sehingga jangan sampai bertentangan dengan kebijakan atasan. Tentu saja kebijakan atasan itu sudah dipertimbangkan dari berbagai segi yang luas cakupannya, pelaksanaan operasionalnya dapat diusahakan seefisien mungkin, sehingga tidak terjadi pemborosan

e. Pelaksanaan efisiensi harus disesuaikan dengan kemampuan organisasi yang bersangkutan

Ini berarti bahwa penerapannya disesuaikan dengan kemampuan sumber daya manusia, dana, fasilitas, dan lain-lain, yang dimiliki oleh organisasi yang bersangkutan sambil diusahakan peningkatannya. Setiap organisasi, apakah itu instansi pemerintah, badan swasta, ataupun perusahaan, mempunyai kemampuan yang tidak selalu sama.

Pengukuran efisiensi hendaknya didasarkan pada tingkat kemampuan yang dimilikinya baik mengenai sumber daya manusianya, dananya, maupun fasilitasnya.

f. Efisien itu ada tingkatnya

Secara sederhana dapat ditentukan penggolongan tingkatan efisiensi, misalnya saja : Tidak efisien, kurang efisien, efisien, dan sangat efisien. Tingkat efisiensi dapat juga menggunakan angka persentase (%). Efisiensi dapat ditinjau dari dua segi, yaitu sebagai berikut :

- 1) Segi hasil (output), yang dimaksud dengan efisiensi ditinjau dari segi hasil, yaitu hasil minimum yang dikehendaki ditetapkan terlebih dahulu. Kemudian pengorbanan maksimalnya (tenaga, pikiran, uang, atau lainnya) juga ditetapkan. Ini merupakan batas normal pengorbanan. Kalau ternyata pengorbanan lebih sedikit daripada yang ditetapkan, itu tidak efisien. Tetapi kalau pengorbanannya lebih banyak, itu termasuk tidak efisien
- 2) Segi pengorbanan (input), Ditinjau dari segi pengorbanan normal, yaitu dengan pengorbanan (tenaga, pikiran, waktu, atau lainnya) yang ada atau yang ditetapkan, kemudian ditetapkan hasil minimum yang harus dapat dicapai. Kalau hasil yang dicapai itu di bawah hasil minimum, cara kerjanya termasuk tidak efisien. Apabila hasil yang terapai persis sama dengan hasil minimum yang ditetapkan, cara kerjanya termasuk normal. Tetapi kalau hasil yang dicapai lebih dari hasil minimum yang telah ditetapkan, cara kerjanya termasuk efisien.

7. Pengertian Penjualan

Menurut Budi Raharjo (2006) dalam bukunya yang berjudul *Keuangan dan Akuntansi* bahwa penjualan adalah sumber utama yang sangat penting dari penghasilan, biasanya selalu ditempatkan pada baris pertama perhitungan laba rugi. Penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Penjualan ini merupakan sumber daya utama uang yang diterima oleh perusahaan dari barang yang di jual atau jasa yang disewakan.

1. Uraian Prosedur Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah penjualan barang dagangan kepada pembeli yang cara pembayarannya dilakukn cara kas/tunai pada saat transaksi dilakukan. Standard Operating Prosedur (SOP) penjualan tunai yaitu:

a. *Costumer service/sales force*

- 1) *Costumer service/sales force* menanyakan keperluan pelanggan, mendengarkan keperluan pelanggan, dan mencatat kedalam map order atau pesanan pelanggan.
- 2) *Costumer service/sales force* memproses dengan tepat dan cepat untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.
- 3) Pelanggan yang merasa cocok dengan produk yang sudah dipilih melakukan pembayaran secara tunai.

b. *Kasir*

- 1) Menerima data pembayaran dari pelanggan
- 2) Kasir menerima pembayaran tunai (kas) dari pelanggan. Kemudian kasir membuat Laporan Penerimaan Kas dan dikirim ke Bagian Keuangan

c. Bagian Keuangan

- 1) Bagian keuangan membuat Laporan Penjualan Tunai (LPT) 2 rangkap. Lembar 1 dikirim ke pimpinan, dan lembar 2 disimpan sebagai arsip.
- 2) Bagian keuangan menerima LPK dari kasir membuat LPT 2 rangkap: Lembar ke-1: dikirim ke pimpinan sebagai laporan dan bukti penjualan. Lembar ke-2: disimpan sebagai arsip.
- 3) Pimpinan menerima laporan penjualan tunai dari bagian keuangan.

Doumen yang tersedia:

1) Laporan Penerima Kas (LPK)

Laporan penerima kas ini digunakan sebagai lembar pertanggungjawaban yang dibuat oleh bagian kasir yang berisi tentang sejumlah pemasukan kas yang diterima oleh bagian kasir dari penjualan secara tunai.

2) Laporan Penjualan Tunai (LPT)

Laporan penjualan tunai ini digunakan sebagai lembar pertanggungjawaban pada pimpinan, dimana berisi tentang laporan atas penjualan yang telah dilakukan perusahaan dimana penjualan tunai ini, pelanggan membeli produk kepada perusahaan dengan pembayaran secara cash, dan laporan penjualan tunai ini dibuat oleh bagian keuangan.

8. Pengertian Barang Dagang

Persediaan pada umumnya merupakan persediaan barang-barang yang tersedia untuk dijual yaitu jika perusahaan itu berbentuk perusahaan dagang, jika perusahaan berbentuk manufaktur maka persediaan digunakan untuk

menghasilkan barang untuk dijual. Adapun pengertian persediaan menurut beberapa ahli yaitu:

Menurut Fess (2008:398) Persediaan digunakan untuk mengindikasikan :

- a. Barang dagang yang disimpan untuk kemudian dijual dalam operasi bisnis perusahaan.
- b. Bahan yang digunakan dalam proses produksi atau yang disimpan untuk tujuan itu

Menurut Stice (2009:571) adalah Persediaan ditujukan untuk barang-barang yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan bisnis normal, dan dalam kasus perusahaan manufaktur, maka persediaan ditujukan untuk barang dalam proses produksi atau yang ditempatkan dalam kegiatan produksi

Hal serupa diungkapkan Horngren dan Harrison (2007:244), "Persediaan (inventory) adalah barang dagang yang disimpan oleh perusahaan untuk dijual kepada pelanggan". Hal yang sama diungkapkan Kieso (2008:402): Persediaan (inventory) adalah pos-pos aktiva yang dimiliki oleh perusahaan untuk dijual dalam operasi bisnis normal, atau barang yang akan digunakan atau dikonsumsi dalam membuat barang yang akan dijual.

Dari definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa Persediaan adalah barang-barang yang dimiliki untuk dijual kembali atau untuk diproduksi dan selanjutnya dijual kembali yang merupakan aktiva bagi perusahaan.

9. Jenis-jenis persediaan

Baridwan (2011:150) mengemukakan bahwa Dalam perusahaan dagang, barang yang di beli dengan tujuan akan dijual kembali diberi judul persediaan barang dagang. Untuk perusahaan industri persediaan yang

dimiliki terdiri dari beberapa jenis yang berbeda. Ada 4 hal yang merupakan jenis-jenis persediaan yaitu sebagai berikut :

a. Bahan baku penolong

Bahan baku adalah barang-barang yang akan menjadi bagian dari produk jadi yang dengan mudah dapat diikuti biayanya. Sedangkan bahan penolong adalah barang-barang yang juga menjadi bagian dari produk jadi tetapi jumlahnya relative kecil atau sulit di ikuti biayanya. Misalnya dalam perusahaan mebel, bahan baku adalah kayu, rotan, besi siku, bahan penolong adalah paku, dempul.

b. Supplies Pabrik Adalah barang-barang yang mempunyai fungsi melancarkan proses produksi misalnya oli mesin, bahan pembersih mesin.

c. Barang dalam proses adalah barang-barang yang sedang dikerjakan (diproses). Untuk dapat dijual masih diperlukan pengerjaan lebih lanjut.

d. Produk selesai yaitu barang-barang yang sudah selesai dikerjakan dalam proses produksi dan menunggu saat penjualannya.

10. Metode Penilaian Persediaan

Pencatatan nilai persediaan barang yang dikeluarkan menentukan harga pokok penjualan dan persediaan akhir. Menurut Baridwan (2011 : 158-175), untuk menghitung harga pokok penjualan dan harga pokok persediaan terdapat sepuluh cara yaitu :

a. Identifikasi Khusus Metode identifikasi khusus didasarkan pada anggapan bahwa arus barang harus sama dengan arus biaya. Untuk itu perlu disiapkan tiaptiap jenis barang berdasarkan harga pokoknya dan untuk masingmasing kelompok dibuatkan kartu persediaan sendiri,

sehingga masing-masing harga pokok dapat diketahui. Harga pokok penjualan terdiri dari harga pokok barang-barang yang dijual dan sisanya merupakan persediaan akhir.

- b. **Masuk Pertama Keluar Pertama (MPKP)** Harga pokok persediaan akan dibebankan sesuai dengan urutan terjadinya. Apabila ada penjualan atau pemakaian barang-barang maka harga pokok yang dibebankan adalah harga pokok yang paling dahulu, disusul yang masuk berikutnya. Persediaan akhir dibebani harga pokok terakhir.
- c. **Rata-rata Tertimbang (Weighted Average)** Dalam metode ini barang-barang yang dipakai untuk produksi atau dijual akan dibebani harga pokok rata-rata. Perhitungan harga pokok rata-rata dilakukan dengan cara membagi jumlah harga perolehan dengan kuantitasnya.
- d. **Masuk Terakhir Keluar Pertama (MTKP)** Barang-barang yang dikeluarkan dari gudang akan dibebani dengan harga pokok pembelian yang terakhir disusul yang masuk sebelumnya. Persediaan akhir dihargai dengan harga pokok pembelian yang pertama dan berikutnya.
- e. **Persediaan Besi/Minuman** Dalam metode ini dipakai anggapan bahwa perusahaan memerlukan suatu jumlah persediaan minimum (besi) untuk menjaga kontinuitas usahanya. Persediaan minimum (besi) ini dianggap sebagai suatu elemen yang selalu tetap, sehingga dinilai dengan harga pokok yang tetap. Harga pokok untuk persediaan minimum (besi) biasanya diambil dari pengalaman yang lalu dimana harga pokok itu nilainya rendah. Pada akhir periode jumlah barang yang ada digudang dihitung. Jumlah persediaan besi dinilai dengan harga pokok yang tetap sedangkan selisih antara jumlah barang yang ada dengan persediaan

besi dinilai dengan harga pada saat tersebut (bisa dengan metode MTKP, rata-rata tertimbang atau metode lainnya).

- f. Biaya Standar (Standard Cost) Dalam perusahaan manufaktur yang memakai sistem biaya standar, persediaan barang dinilai dengan biaya standar, yaitu biaya-biaya yang seharusnya terjadi. Biaya standar ini ditentukan dimuka, yaitu sebelum proses produksi dimulai, untuk bahan baku, upah langsung dan biaya produksi tidak langsung. Apabila terdapat perbedaan antara biaya-biaya yang sesungguhnya terjadi dengan biaya standarnya, perbedaan-perbedaan itu akan dicatat sebagai selisih. Karena persediaan barang dinilai dengan biaya standar maka dalam harga pokok penjualan tidak termasuk kerugian-kerugian yang timbul karena pemborosan-pemborosan dan hal-hal yang tidak biasa. Biaya standar yang ditetapkan akan terus digunakan apabila tidak ada perubahan harga maupun metode produksi. Apabila ternyata ada perubahan maka biaya standar harus direvisi dan disesuaikan dengan keadaan yang baru.
- g. Biaya Rata-rata sederhana (Simple Average) Harga pokok persediaan dalam metode ini ditentukan dengan menghitung rata-ratanya tanpa memperhatikan jumlah barangnya. Apabila jumlah barang yang dibeli berbeda-beda maka metode ini tidak menghasilkan harga pokok yang dapat mewakili seluruh persediaan.
8. Harga Beli Terakhir (Latest Purchase Price) Dalam hal ini persediaan barang yang ada pada akhir periode dinilai dengan harga pokok pembelian terakhir tanpa mempertimbangkan apakah jumlah persediaan yang ada melebihi jumlah yang dibeli terakhir.

- h. Metode Nilai Jual Relatif Metode ini dipakai untuk mengalokasikan biaya bersama (joint costs) kepada masing-masing produk yang dihasilkan/dibeli. Masalah alokasi ini dapat timbul dalam usaha dagang maupun perusahaan manufaktur. Dalam perusahaan dagang apabila dibeli beberapa barang yang harganya menjadi satu, timbul masalah berapakan harga pokok masing-masing barang tersebut. Pembagian biaya bersama ini dilakukan berdasarkan nilai penjualan relatif dari masing-masing barang tersebut.
- i. Metode Biaya Variabel (Direct Costing) Dalam metode ini harga pokok produksi dari produk yang dihasilkan oleh perusahaan hanya dibebani dengan biaya produksi yang variabel yaitu bahan baku, upah langsung dan biaya produksi tidak langsung variabel. Biaya produksi tidak langsung yang tetap akan dibebankan sebagai biaya dalam periode yang bersangkutan dan tidak ditunda dalam persediaan. Metode ini berguna bagi pimpinan perusahaan untuk merencanakan dan mengawasi biaya-biayanya. Agar metode ini dapat digunakan rekening-rekening biaya harus dipisahkan menjadi biaya variabel dan tetap. Karena yang dimasukan dalam perhitungan harga pokok produksi hanya biaya-biaya yang variabel, metode ini tidak diterima sebagai prinsip akuntansi yang lazim. Oleh karena itu jika digunakan metode biaya variabel maka pada akhir periode harus diadakan penyesuaian terhadap persediaan dan harga pokok penjualan

Dalam situasi tertentu persediaan tidak dinilai menurut harga perolehan yang sesungguhnya, melainkan dengan harga yang ditaksir. Kebutuhan untuk menaksir persediaan umumnya timbul dalam perusahaan yang

menggunakan sistem pencatatan fisik, karena tidak tersedia catatan persediaan yang terinci.

Ada tiga macam metode Menurut Kartikahadi (2012:335) tentang Penilaian persediaan dan harga pokok penjualan berdasarkan biaya pembelian yaitu :

- a. Identifikasi khusus (Specific Identification) Metode identifikasi khusus lazimnya diaplikasikan untuk perdagangan atau perusahaan dagang yang khusus atau unik dan lazimnya bernilai tinggi. Misalnya barang antik, gaun pengantin yang dirancang khusus, bangunan rumah, kapling tanah menurut lokasi dan ukuran, dan lainlain.
- b. Rata-rata (Average) Dalam metode rata-rata atau metode rata-rata tertimbang (weighted average) biaya barang tersedia untuk dijual (persediaan awal dan pembelian) dibagi dengan unit tersedia untuk dijual, untuk mendapatkan biaya rata-rata per unit. Apabila perusahaan menggunakan metode pencatatan periodik, maka biaya rata-rata per unit hanya akan dihitung di akhir periode saja. Sedangkan dalam metode pencatatan perpetual, setiap kali dilakukan pembelian maka akan dihitung biaya rata-rata per unit yang baru. Untuk metode pencatatan perpetual arus biaya rata-rata dikenal dengan nama metode biaya rata-rata bergerak (moving average method)
- c. Masuk Pertama Keluar Pertama (First In First Out-FIFO) Metode ini mengasumsikan bahwa barang yang pertama dibeli merupakan barang yang pertama terjual. Keunggulan metode ini terletak pada nilai persediaan yang dilaporkan di laporan keuangan (neraca). Karena barang yang dibeli pertama diasumsikan dijual pertama kali dan barang

yang dilaporkan sebagai persediaan di neraca mencerminkan harga perolehan yang terakhir sehingga dalam keadaan perputaran persediaan normal, nilai persediaan di neraca mendekati nilai sekarang dari persediaan.

Penggunaan metode penilaian persediaan dalam menentukan harga pokok penjualan tergantung pada kebijakan perusahaan dalam pengambilan keputusan. Masing-masing metode penilaian yang telah diuraikan di atas, akan menghasilkan nilai harga pokok penjualan dan persediaan akhir yang berbeda. Jadi, penggunaan metode penilaian persediaan tersebut akan berpengaruh langsung pada laporan keuangan, yaitu laporan laba rugi dan neraca. Dalam standar akuntansi keuangan, metode penilaian masuk terakhir, keluar pertama (last-in, first-out –LIFO) tidak diperkenankan lagi dipakai. Oleh karena itu, dalam laporan ini tidak akan membahas mengenai metode masuk terakhir, keluar pertama (last-in, first-out – LIFO)

11. Konsep Distribusi Barang

Dalam rangka kegiatan memperlancar arus barang dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat saluran distribusi /channel of distribution yang akan digunakan dalam rangka usaha penyaluran barang-barang dari produsen ke konsumen. yang disebut dengan saluran distribusi adalah lembaga-lembaga distributor atau lembaga-lembaga penyalur yang mempunyai kegiatan untuk menyalurkan atau menyampaikan barang-barang dari produsen ke konsumen. Distributor-distributor penyalur ini bekerja secara aktif untuk mengusahakan perpindahan bukan hanya secara fisik tetapi dalam arti barang-barang tersebut sampai ke tujuan (konsumen). Tapi tidak termasuk di

sini perusahaan transport yang secara fisik ikut menyalurkan barang dari produsen ke konsumen, sebab perusahaan transport seperti ini tidak mempunyai kewajiban moral untuk ikut mengusahakan agar barang tersebut dapat diterima oleh konsumen.

Oleh karena pengaruhnya sangat besar terhadap kelancaran penjualan maka masalah saluran distribusi ini harus betul-betul dipertimbangkan dan sama sekali tidak boleh diabaikan. Menurut pakar ekonomi, David A Revzan "saluran distribusi merupakan suatu jalur yang dilalui oleh arus barang dari produsen ke perantara dan akhirnya sampai pada konsumen".

Jika pada dahulu perniagaan sering kali terkendala akan jarak dan lokasi, kini perlahan telah mulai hilang. Pertumbuhan internet yang tak terbendung sejalan dengan pesatnya jasa pengiriman barang menjadi kunci dalam masalah jarak dan waktu untuk perniagaan ini. Sama hal dengan teknologi dan perkembangan internet, masalah pengertian pengiriman barang pun kini telah bertransformasi sejalan dengan teknologi, waktu dan kebutuhan. Pada dasarnya untuk pengertian pengiriman barang sendiri adalah memindahkan/mengirimkan barang dari satu lokasi ketempat tujuan yang disesuaikan dengan dokumen pemesanan dan pengiriman serta dalam kondisi yang sesuai dengan persyaratan penanganan barangnya. Jika dahulu sarana transportasi untuk pengiriman barang masih sangat terbatas sehingga seringkali memakan waktu yang lama kini dengan kemajuan teknologi dibidang transportasi kini pengiriman barang bisa disesuaikan dengan waktu dan volume barang yang dibutuhkan.

Secara umum pengiriman barang adalah segala upaya yang di selenggarakan secara sendiri atau bersama-sama dalam suatu organisasi

untuk memberikan pelayanan jasa berupa pengiriman barang, baik antar kota, antar pulau dan antar negara. Pelayanan jasa pengiriman barang adalah segala upaya yang diselenggarakan atau dilaksanakan secara sendiri atau secara bersama – sama dalam suatu organisasi untuk memberikan pelayanan secara efektif dan efisien.

Distribusi artinya proses yang menunjukkan penyaluran barang dari produsen sampai ke tangan masyarakat konsumen. Produsen artinya orang yang melakukan kegiatan produksi. Konsumen artinya orang yang menggunakan atau memakai barang/jasa dan orang yang melakukan kegiatan distribusi disebut distributor. Distribusi merupakan kegiatan ekonomi yang menjembatani kegiatan produksi dan konsumsi. Berkat distribusi barang dan jasa dapat sampai ke tangan konsumen. Dengan demikian kegunaan dari barang dan jasa akan lebih meningkat setelah dapat dikonsumsi. Dari apa yang baru saja diuraikan, tampaklah bahwa distribusi turut serta meningkatkan kegunaan menurut tempatnya (place utility) dan menurut waktunya (time utility)

B. PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian yang dilakukan oleh Imanul Pangkey dan Sherly Pinatik (2015), meneliti tentang analisis efektivitas dan efisiensi anggaran belanja pada dinas kebudayaan dan pariwisata provinsi sulawesi utara. Hasil penelitian untuk tingkat efektivitas pada tahun 2010-2014 keseluruhannya tidak efektif dan tingkat efisiensi dari tahun 2010-2014 keseluruhannya tidak efisien. Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Provinsi Sulawesi sebaiknya meningkatkan efektivitas dan efisiensi anggaran belanja, dibutuhkan koordinasi yang baik dengan pemerintah daerah maupun swasta serta

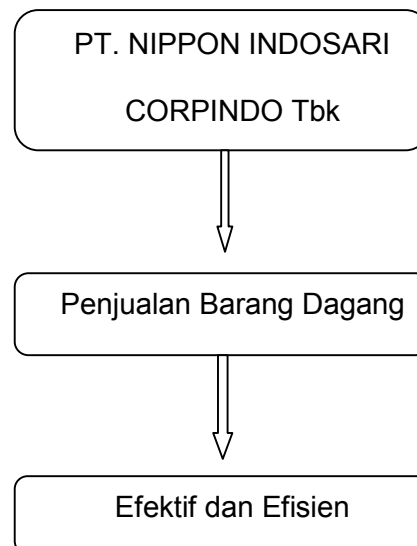
masyarakat dalam pelaksanaan kebijakan, program kegiatan maupun perencanaan anggaran.

Penelitian yang dilakukan oleh Rifal dan Sulaeman (2016), meneliti tentang analisis efektivitas dan efisiensi distribusi beras miskin (raskin) di desa tolongano kecamatan banawa selatan kabupaten donggala. hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas raskin di desa tolongano masih tergolong rendah yaitu 40,00%. ini menandakan bahwa distribusi raskin di desa tolongano tidak efektif karna berdasarkan dari analisis sikaprumah tangga sasaran penerima manfaat menyimpulkan bahwa distribusi raskin di desa tolongano tidak efektif, karena berdasarkan sikap rumah tangga sasaran, indikator efektivitas raskin yang memenuhi hanya tepat kualitas dan tepat waktu, sedangkan untuk indikator lainnya tidak tepat harga, sasaran dan tidak tepat jumlah. efisiensi pemasaran di desa tolongano adalah 0,07, ini menunjukkan bahwa distribusi raskin di desa tolongano sudah efisien, karena perhitungan efisiensi distribusi raskin di bawah satu.

Penelitian yang dilakukan oleh Novia Nuraini dan Nur Handayani (2014), meneliti tentang analisis efektivitas dan efisiensi penggunaan aplikasi akuntansi pada PT. PLN APJ Bojonegoro. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi akuntansi dalam SOP dan pencatatan laporan laba rugi perusahaan pada tahun 2011 mempunyai tingkat profitabilitas lebih tinggi dari tahun 2010 yang mengindikasikan kondisi perusahaan yang efektif. Aplikasi yang digunakan saat ini juga menunjukkan kondisi keuangan untuk tahun 2011 lebih efisien dibandingkan dengan tahun 2010 terbukti dari perhitungan ROI yang diatas 1 karena output (laba setelah pajak) lebih besar daripada input (total aktiva)

C. KERANGKA PIKIR

Gambar 2.1
KERANGKA PIKIR



D. HIPOTESIS

Berdasarkan permasalahan yang telah dikemukakan diatas, maka hipotesis yang diajukan pada perusahaan, sebagai berikut :

“Diduga bahwa Efektivitas dan Efisiensi penjualan barang dagang yang dijalankan telah berjalan secara efektif dan efisien”.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif Kuantitatif, yang akan digunakan untuk menyusun skripsi ini adalah analisis efektivitas dan efisiensi penjualan barang dagang PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. Pada tahun 2015 – 2017.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk tahun 2015 – 2017. Penelitian dilakukan kurang lebih dua bulan.

C. Definisi Operasional Variabel dan Pengukurannya

Adapun variable yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis efektivitas dan efisiensi penjualan barang dagang PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. Variabel tersebut adalah variable tunggal, sehingga tidak ada hubungan antara variabel, baik variable yang mempengaruhi (Independen) maupun variabel yang pengaruhi (Dependen)

D. Tehnik Pengumpulan Data

Tehnik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Data yang digunakan pada penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan dan laporan tahunan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2017. Adapun tehnik pengumpulan data yang dilakukan peneliti yaitu sebagai berikut :

1. Penelitian kepustakaan adalah penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan buku-buku atau literatur–literature yang berkaitan dengan penelitian penulis.
2. Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan data-data pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.
3. Mengakses web dan situs terkait, metode ini digunakan untuk mencari informasi terkait dengan masalah yang diteliti Untuk memperoleh keterangan maka metode pengumpulan data yang akan ditempuh dapat berupa observasi yaitu pengumpulan data dengan mengambil data atau dokumen-dokumen mengenai laporan tahunan.

E. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kuantitatif. Pada umumnya penelitian kuantitatif banyak dituntun menggunakan angka mulai dari pengumpulan data, penafsiran data, serta pengambilan dari hasil penelitiannya. Metode deskriptif adalah kegiatan yang meliputi pengumpulan data dalam rangka menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan yang menyangkut keadaan pada waktu yang sedang berjalan dari pokok suatu penelitian. Adapun rumus yang digunakan yaitu sebagai berikut :

- a. Rasio Efisien, untuk mengukur tingkat efisiensi penjualan barang dagangan digunakan rasioe efisiensi yang dirumuskan sebagai berikut

$$\text{Rasio Efisiensi} = \frac{\text{Biaya Usaha}}{\text{Realisasi penjualan}} \times 100\%$$

Hasil pengukuran menggunakan kategori nilai sebagai berikut :

Tabel 3.1 Kriteria pengukuran Efisiensi Penjualan

0-20%	Sangat Efisien
21-40%	Efisien
41-60%	Cukup Efisien
61-80%	Tidak Efisien
>80%	Sangat tidak efisien

Sumber : Sidik (dikutip oleh Enggar, Sri Rahayu dan Wahyudi, 2011)

- b. Rasio Efektivitas, untuk mengukur tingkat efektivitas penjualan barang dagangan digunakan rumus sebagai berikut :

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

Hasil pengukuran menggunakan kategori nilai sebagai berikut :

Tabel 3.2 Kriteria pengukuran Efektivitas penjualan

0-40%	Sangat tidak Efektif
40-60%	Tidak efektif
60-80%	Cukup efektif
80-100%	Efektif
>100%	Sangat efektif

Sumber : Sidik (dikutip oleh Enggar, Sri Rahayu dan Wahyudi, 2011)

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah PT. Indosari Corpindo Tbk. Data keseluruhan didalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh dari laporan tahunan, yang diambil dari *official website* PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode laporan tahunan perusahaan karena laporan tahunan perusahaan menyajikan berbagai macam laporan lengkap dan mendetail terkait dengan perusahaan.

1. Sejarah Singkat PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk

Sejarah Sari Roti dimulai sejak tahun 1995 silam. Pada saat itu didirikan sebuah perusahaan penanaman modal asing yang bernama PT.Nippon Indosari Corporation. Selanjutnya pada tahun 1996 perusahaan mulai beroperasi secara komersial dengan membuat roti bermerek Sari Roti. Pada tahun yang sama perusahaan mulai mengoperasikan pabrik pertamanya di Cikarang Jawa Barat.

Seiring dengan perkembangan perusahaan dan semakin banyaknya permintaan akan roti Sari Roti, pada tahun 2001 PT. Nippon Indosari Corporation mulai meningkatkan kapasitas produksinya dengan menambahkan 2 buah lini mesin yaitu mesin untuk roti tawar dan juga mesin roti manis. Barulah pada tahun 2003 PT.Nippon Indosari Corporation merubah namanya menjadi PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.

Pada tahun 2005 PT. Nippon Indosari Corpindo mulai mengoperasikan pabrik baru di Pasuruan.Dan pada tahun 2008

perusahaan kembali membuka pabrik ke tiga di daerah Cikarang Jawa Barat. Berselang dua tahun kemudian atau tepatnya 28 Juni tahun 2010, perusahaan mulai melakukan penawaran umum saham perdananya di Bursa Efek Indonesia. Penawaran saham di Bursa Efek Indonesia tersebut memiliki kode emiten ROTI. Setelah melakukan penawaran di Bursa Efek Indonesia, PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk mulai melebarkan sayapnya ke berbagai tempat di Indonesia, salah satunya ditandai dengan dibukanya dua pabrik roti baru di Semarang dan juga di Medan pada tahun 2011. Berselang satu tahun kemudian, Sari Roti kembali membuka pabrik keenamnya di Cibitung Jawa Barat. Selain itu pula mereka kembali menambahkan masing-masing satu mesin pembuat roti di tiga pabrik sebelumnya yaitu di Pasuruan, Semarang dan juga Medan.

Tahun 2013 Sari Roti kembali memiliki pabrik baru di Makassar dan juga Palembang. Tentu saja tujuan utama dari pembukaan pabrik baru tersebut untuk memenuhi permintaan pasar di wilayah Sulawesi dan juga Sumatera. Berjangka satu tahun, atau pada tahun 2014, pembuat roti ini juga mengoperasikan dua buah pabrik dengan kapasitas ganda di Purwakarta dan juga di Cikande. Bukan hanya itu PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk, juga telah berhasil memperoleh beberapa penghargaan, di antaranya Top Brands sejak tahun 2009-2011, Top Brand for Kids sejak tahun 2009-2012, Marketing Awards 2010, Indonesia Original Brands 2010, Investor Award 2012, penghargaan dari Forbes Asia dan beberapa penghargaan lainnya.

2. Visi dan Misi PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk (ROTI)

Visi : senantiasa tumbuh dan mempertahankan posisi sebagai perusahaan roti terbesar di Indonesia melalui penetrasi pasar yang lebih luas dan dalam dengan menggunakan jaringan distribusi yang luas untuk menjangkau konsumen di seluruh Indonesia.

Misi : memproduksi dan mendistribusikan beragam produk yang halal, berkualitas tinggi, higienis dan terjangkau bagi seluruh konsumen Indonesia.

3. Logo PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk

Logo adalah sebuah lambang atau simbol khusus yang digunakan untuk mewakili suatu perusahaan atau organisasi. Sebuah logo yang unik didesain dan diciptakan secara khusus oleh perusahaan sebagai identitas atau pembeda dari perusahaan competitor atau pesaing. Karena difungsikan sebagai identitas sebuah perusahaan maka logo harus divisualisasikan secara unik agar mudah diingat serta relevan sehingga mampu memberikan penjelasan mengenai apa yang ditawarkan oleh perusahaan.

Gambar 4.1
Logo PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk



Sumber : <http://www.sariroti.com/>

4. Produk PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk (ROTI)

Segmentasi produk ROTI memberikan segmentasi pasarnya pada semua kalangan masyarakat. Mulai dari anak-anak hingga orang tua. Target pendistribusian roti yaitu pasar modern dan keagenan. PT.Nippon Indosari

Corpindo Tbk memproduksi, memasarkan, dan mendistribusikan roti di Indonesia, yang meliputi *Roti Tawar*, *Sweet Roti*, *Roti Sobek*, *Sandwich*, dan *Dorayaki*.

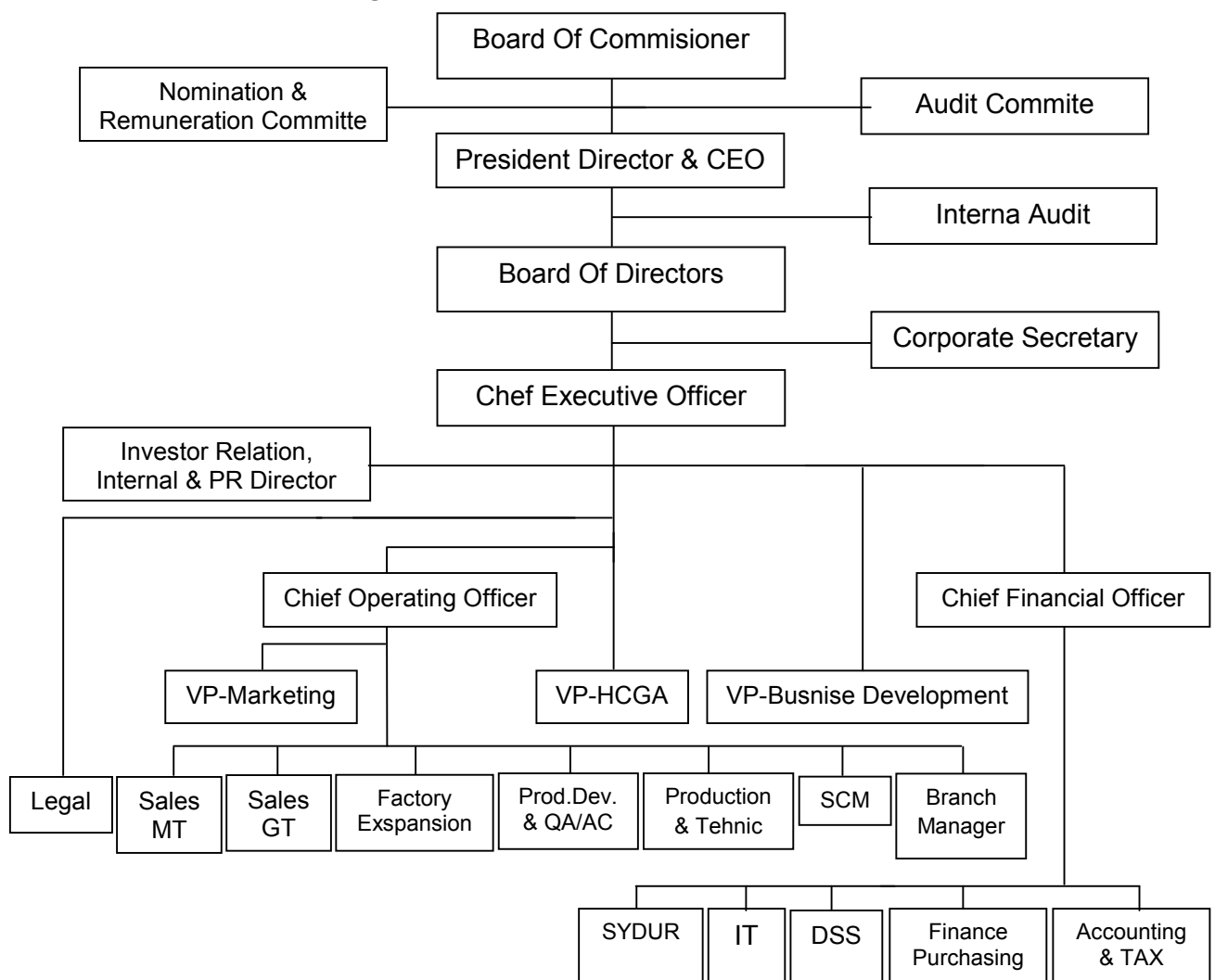
- a. *Roti Tawar*, produk ini mulai diproduksi tahun 1996, produk ini merupakan produk andalan PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk. Produk ini memiliki beberapa varian seperti *roti tawar kulit*, *roti tawar tanpa kulit*, dan *roti tawar gandum* dengan harga Rp.16.000.
- b. *Sweet roti*, produk ini mulai diproduksi pada tahun 1996, produk ini memiliki jumlah varian rasa paling banyak dari produk lain, varian rasa *sweet roti* adalah cokelat, keju, cokelat keju, strawberry, mocha, srikaya, dan *beef barbeque* dengan harga Rp.8.500.
- c. *Sandwich*, produk ini sering disebut roti mini, karena memiliki ukuran kecil roti tawar isi krim. Varian krim *sandwich* adalah krim cokelat, krim keju, krim kacang, dan krim klasik dengan harga Rp.4.500
- d. *Dorayaki*, produk ini adalah produk terbaru dari PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, produk ini berbeda dengan produk lain karena merupakan kue dengan bentuk bundar yang diisi dengan selai. Varian rasa *dorayaki* hanya ada tiga yaitu cokelat, strawberry dan srikaya dengan harga Rp.5.000

5. Struktur Organisasi PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk (ROTI)

Menurut pengertiannya struktur organisasi merupakan suatu hubungan dan susunan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi ataupun perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan tertentu. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang

satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Semua perusahaan memiliki hirarki yang jelas mengenai pembagian tugas dan tanggung jawab dalam menjalankan perusahaan. Struktur organisasi PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk dapat dilihat seperti di bawah ini :

Gambar 4.2
Struktur Organisasi PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk



B. Hasil penelitian

1. Penjualan Barang Dagangan pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk

a. Fungsi yang terkait

Suatu transaksi yang terjadi dalam suatu perusahaan tidak boleh dilakukan oleh satu fungsi saja, namun harus ada campur tangan dari fungsi lain. Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap suatu transaksi. Pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, fungsi kas dipegang oleh finance dan accounting manager

b. Catatan Akuntansi yang digunakan

Catatan akuntansi digunakan untuk mencatat, mengklasifikasikan dan meringkas data keuangan. Catatan akuntansi yang digunakan oleh PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk sudah menyediakan dengan baik tentang hasil penjualan beserta rinciannya, adapun catatan akuntansi yang digunakan yaitu :

1. Jurnal umum,

Catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode tertentu dan untuk mencatat transaksi yang tidak dicatat dalam jurnal tertentu

2. Jurnal penjualan

Catatan ini digunakan untuk mencatat dan meringkas penjualan barang

3. Jurnal penerimaan kas

Catatan ini digunakan untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber diantaranya dari hasil penjualan dan pemasaran.

4. Kartu persediaan

Catatan ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

c. Sistem pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal perseroan merupakan bagian dari kebijakan dan prosedur serta sistem-sistem lainnya yang diterapkan oleh perseroan, termasuk kode etik perilaku dan bisnis serta program deteksi kecurangan yang telah di sosialisasikan kepada seluruh pemangku kepentingan.

Pengendalian internal diterapkan dan dilaksanakan oleh seluruh unit kerja perseroan untuk memastikan setiap kebijakan dan peraturan dijalankan dengan benar, sehingga meningkatkan kinerja efektifitas operasional perseroan. Pelaksanaan pengendalian internal diawasi oleh internal audit.

1. Pengendalian keuangan dan operasional

Seluruh aktivitas keuangan dan operasional perseroan dilakukan sesuai dengan sistem dan prosedur yang telah ditetapkan dan diberlakukan untuk seluruh karyawan perseroan. Laporan kinerja keuangan dan laporan kegiatan operasional disampaikan kepada direksi secara teratur untuk memastikan efektifitas kinerja perseroan.

2. Kepatuhan terhadap undang-undang

Seluruh aktivitas perseroan dilakukan berdasarkan kepada prosedur dan kebijakan yang selaras dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Sekretaris perusahaan, internal audit dan komite audit berperan aktif melakukan pengawasan atas penerapan dan kepatuhan perseroan terhadap peraturan perundang-undangan.

3. Review efektifitas sistem pengendalian internal

Internal audit bersama dengan komite audit melaksanakan pengawasan terhadap aktivitas dan kinerja perseroan, melakukan audit terhadap penyimpangan yang mungkin terjadi serta melakukan review terhadap efektifitas sistem pengendalian internal. Hasil review tersebut akan dikaji dan dijadikan masukan dalam memperbaiki sistem yang ada.

2. Analisis pengukuran rasio Efektivitas dan Efisiensi

Penjualan barang dagangan merupakan bagian dari pemasaran yang menentukan kelangsungan hidup perusahaan. Dengan penjualan barang dagangan perusahaan dapat mencapai perolehan seperti untuk mendapatkan laba dan untuk berkembang. Untuk mencapai pembicaraan ini, perusahaan harus bisa mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan, harus memahami masalah-masalah yang menghambat penjualan. Berikut ini merupakan data penjualan dan beban usaha yang diperoleh produk sari roti periode 2015 sampai 2017 :

Tabel.4.1
PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk
Data Penjualan dan Beban Usaha
Periode 2015-2017

Tahun	Penjualan Produk (Rp.)	Beban Usaha (Rp.)	Kenaikan (%)	Target penjualan
2015	2.174.501.712	739.133.258	15,65 %	20 %
2016	2.521.920.968	918.136.528	15,98 %	20%
2017	2.491.100.179	1.106.974.224	-	20%

Sumber : www.sariroti.com

Berdasarkan Tabel 4.1, data penjualan sari roti menunjukkan tingkat penjualan PT.Nippon Indosari Tbk tahun 2015 sampai 2017. Dari data

tersebut dapat dilihat pada tahun 2015 dan 2016 volume penjualan mengalami peningkatan, meskipun mengalami peningkatan, realisasi penjualannya tidak mampu mencapai target yang telah ditetapkan perusahaan. Target kenaikan penjualan yang harus di capai adalah 20% sedangkan realisasi peningkatan penjualan tahun 2015 hanya mencapai 15.65% dan tahun 2016 sebesar 15.98%. Pada tahun 2017 PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk membuktikan penjualan senilai Rp.2.491.100.179 dengan kontribusi terbesar berasal dari penjualan sari roti tawar dan roti manis

Adapun rumus untuk mengukur tingkat Efektivitas dan Efisiensi penjualan barang dagangan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

$$a. \text{ Rasio Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi penjualan}}{\text{Target Penjualan}} \times 100\%$$

$$b. \text{ Rasio Efisiensi} = \frac{\text{Biaya Usaha}}{\text{Realisasi Penjualan}} \times 100\%$$

a. Rasio Efektivitas

Untuk mengukur tingkat efektifitas penjualan barang dagangan digunakan rasio efektivitas yang dirumuskan sebagai berikut :

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

$$2015 = \frac{2.174.501.712}{2.256.315.481,2} \times 100\%$$

$$= 96,37 \%$$

$$2016 = \frac{2.521.920.968}{2.609.402.054} \times 100\%$$

$$= 96,64 \%$$

$$2017 = \frac{2.395.840.953}{2.630.674.232,4} \times 100\%$$

$$= 82.31 \%$$

Tabel 4.2 Hasil pengukuran Efektivitas penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpinto Tbk periode tahun 2015 – 2017 (Dinyatakan dalam Rupiah)

Tahun	Barang Dagangan		Hasil persentase	Kriteria Pengukuran
	Target (Rp)	Realisasi		
2015	2.256.315.481,2	2.174.501.712	96,37%	Efektif
2016	2.609.402.054,4	2.521.920.968	96.64%	Efektif
2017	3.026.305.161,6	2.491.100.179	82.31%	Efektif
Rata-rata	2.630.674.232,4	2.395.840.953	91.07%	Efektif

Sumber: Data diolah tahun 2018

Pada tabel 4.2 diatas menunjukkan efektivitas penjualan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk dari tahun 2015 sampai dengan 2017. Pada tahun 2015 efektivitas penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, sebesar 96.37% dengan kriteria efektif berdasarkan kriteria yang telah ditentukan, kemudian pada tahun 2016 efektivitas penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk sebesar 96.64% dengan kriteria efektif berdasarkan kriteria yang telah ditentukan, dan pada tahun 2017 efektivitas penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Corpindo Tbk, sebesar 82.31% dengan kriteria efektif berdasarkan kriteria telah ditentukan.

b. Rasio Efisiensi

Untuk mengukur tingkat efisiensi penjualan barang dagangan digunakan rasio efisiensi yang dirumuskan sebagai berikut :

$$Rasio\ Efisiensi = \frac{Biaya\ Usaha}{Realisasi\ Penjualan} \times 100\%$$

$$\begin{aligned}
 2015 &= \frac{739.133.258}{2.174.501.712} \times 100\% \\
 &= 33.99\% \\
 2016 &= \frac{918.136.528}{2.521.920.968} \times 100\% \\
 &= 36.40\% \\
 2017 &= \frac{1.106.974.224}{2.491.100.179} \times 100\% \\
 &= 44.43\%
 \end{aligned}$$

Tabel 4.3 Hasil pengukuran Rasio Efisien penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, Periode 2015-2017
(Dalam Jutaan Rupiah)

TAHUN	Barang dagangan		Hasil persentase	Kriteria pengukuran
	Realisasi (Rp)	Biaya Usaha (Rp)		
2015	2.174.501.712	739.133.258	33,99%	Efisien
2016	2.521.920.968	918.136.528	36,4%	Efisien
2017	2.491.100.179	1.106.974.224	44,43%	Cukup Efisien
Rata-rata	2.395.840.953	921.414.670	39.04%	Efisien

Sumber: Data diolah 2018

Pada table 4.3 diatas menunjukkan hasil pengukuran efisien Penjualan Barang dagangan PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, dari tahun 2015 – 2017. Pada tahun 2015 efisien Penjualan Barang dagangan PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, sebesar 33,99% dengan kriteria Efisien, kemudian pada tahun 2016 efisien Penjualan Barang dagangan PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, sebesar 36,4% dengan kriteria Efisien berdasarkan kriteria yang ditentukan, kemudian pada tahun 2017 efisien Penjualan Barang dagangan PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, sebesar 44,43% dengan kriteria cukup efisien berdasarkan kriteria yang ditentukan.

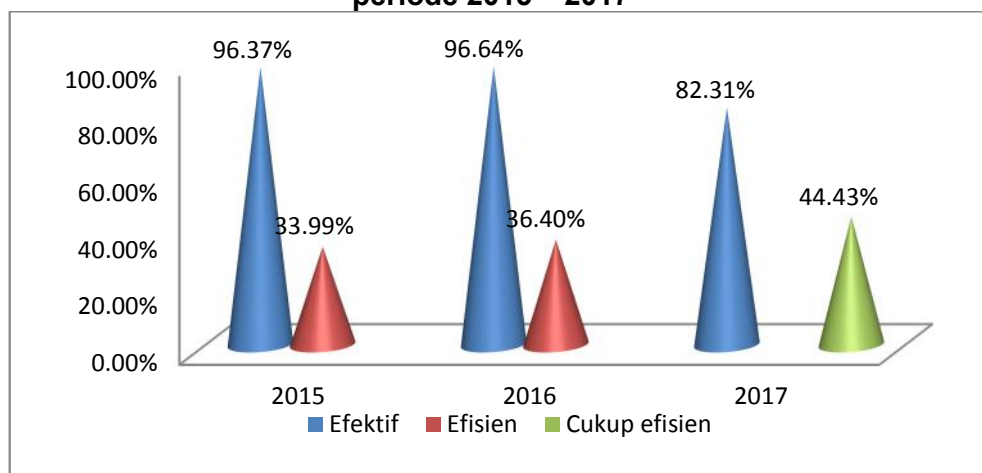
Tabel 4.4 Hasil pengukuran Efektivitas dan Efisiensi Penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, periode 2015 – 2017

Pengukuran	Tahun	Barang Dagangan			Hasil Persentase	Kriteria pengukuran
		Target (Rp)	Realisasi (Rp)	Biaya Usaha (Rp)		
Efektivitas	2015	2.256.315.481,2	2.174.501.712	739.133.258	96,37%	Efektif
	2016	2.609.402.054,4	2.521.920.968	918.136.528	96,64%	Efektif
	2017	3.026.305.161,6	2.491.100.179	1.106.974.224	82,31%	Efektif
Efisiensi	2015	2.256.315.481,2	2.174.501.712	739.133.258	33,99%	Efisien
	2016	2.609.402.054,4	2.521.920.968	918.136.528	36,40%	Efisien
	2017	3.026.305.161,6	2.491.100.179	1.106.974.224	44,43%	Cukup Efisien

Sumber : Data diolah 2018

Sesuai dengan data hasil pengukuran efektivitas dan efisiensi periode 2015 – 2017 menunjukkan bahwa penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk telah berjalan secara efektif dan Cukup Efisien. Untuk melihat lebih jelasnya hasil pengukuran efektivitas dan efisiensi penjualan adapun grafik yang dibuat oleh penulis sebagai berikut:

Grafik 4.1 Hasil pengukuran Efektivitas dan Efisiensi penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk periode 2015 – 2017



Sumber : Data diolah 2018

C. Pembahasan

PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk (ROTI) adalah salah satu perusahaan yang bergerak di industri pangan dengan produk andalannya yaitu roti dengan merk "SARI ROTI". Perusahaan ini merupakan perusahaan yang memproduksi secara bersih dan sehat dan tanpa pengawet dibuktikan dengan masa daya tahan produk dengan waktu 3 – 4hari, selain itu perusahaan ini mampu menjaga kualitas dari produk yang mereka jual. Varian dari produk sari roti meliputi roti tawar, Sweat bread, sandwich, dan dorayaki. Konsumen yang membeli dan mengonsumsi produk Sari roti didominasi oleh masyarakat yang sibuk dengan aktivitasnya sehingga memerlukan roti sebagai makanan yang praktis untuk dikonsumsi. Produk ini juga fokus pada kemasan produk yang memiliki desain menarik dan selalu mencantumkan label bahan baku dan masa daya tahan produk (*expired*) untuk meyakinkan konsumen dalam membeli produk.

Harga memiliki peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi keputusan konsumen dalam membeli produk. Menurut Kotler dan Armstrong (2001:439) adalah sejumlah uang yang dibebankan atas satu jasa produk atau jasa, atau jumlah nilai dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.

Produk di PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk menetapkan harga antara Rp.4.500 - Rp.16.000 sesuai dengan varian produk. Kebijakan perusahaan menetapkan harga produk lebih tinggi dari pesaing karena memiliki kesesuaian dengan produk menggunakan bahan baku yang berkualitas dan kemasan yang menarik untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen pada produk di PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk (ROTI).

Realisasi penjualan PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk mengalami kenaikan pada tahun 2015 dan 2016 namun persentase kenaikan realisasi penjualan tidak sebanding dengan persentase target penjualan tahunan sehingga realisasi tidak mampu mencapai target yang sudah ditentukan. dan pada tahun 2017 realisasi penjualan mengalami penurunan dari realisasi tahun sebelumnya. Ketidak mampuan produk PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk dalam mencapai target penjualan menunjukkan adanya masalah pada produk. Hal ini disebabkan oleh rendahnya keputusan pembelian yang dilakukan oleh konsumen.

Berdasarkan tabel 4.4 Hasil pengukuran efektivitas penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, menunjukkan angka tidak tetap terlihat dari tahun 2015-2017, walaupun perubahannya tidak terlalu berpengaruh. Tingkat Efektivitas pada tahun 2015, 2016, dan 2017 masing-masing sebesar 96,37%, 96,64% dan 82,31% yang menunjukkan bahwa penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk masuk dalam kategori Efektif dilihat dari kriteria pengukuran yang telah ditetapkan.

Sedangkan hasil pengukuran Efisiensi penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, menunjukkan bahwa hasil persentase paling efisien terjadi pada tahun 2015 yaitu 33,99% dan pada tahun 2016 mengalami sedikit penurunan efisiensi penjualan yaitu 36,40% sedangkan pada tahun 2017 terjadi penurunan sedikit lebih besar dari tahun 2016 yaitu mencapai nilai efisiensi penjualan sebesar 44,43% sehingga penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, masuk dalam kategori Cukup Efisien dilihat kriteria pengukuran yang telah ditentukan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem akuntansi penjualan barang dagangan telah berjalan secara efektif dan efisien pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk. Beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini antara lain :

1. Secara keseluruhan variable harga dan kualitas produk sudah baik, namun penjualan produk yang di produksi oleh PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk masih belum bisa mencapai target penjualan tahunan. Hal ini disebabkan oleh keputusan pembelian konsumen yang kurang maksimal. Untuk dapat memaksimalkan pembelian produk, perlu dilakukan peningkatan yang berkesinambungan pada variable harga dan kualitas produk.
2. Penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk, menunjukkan angka penurunan tidak tetap, terlihat dari tahun 2015 sampai 2017. Tingkat efisien terendah terjadi pada tahun 2017 sebesar 44,43%. Sehingga efisien penjualan barang dagangan PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk masuk dalam kategori cukup efisien.
3. Penjualan barang dagangan pada PT.Nippon Indosari Corpindo Tbk menunjukkan angka tidak tetap dari tahun 2015-2017 walaupun perubahannya tidak terlalu berpengaruh. Tingkat efektivitas pada 2015, 2016 dan 2017 masing-masing sebesar 96,37%, 96,64% dan 82,31% yang menunjukkan penjualan barang dagangan yang efektif.

B. SARAN

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan yang didapat dari hasil penelitian, maka peneliti mencoba memberikan beberapa saran atau masukan yang mungkin berguna bagi perusahaan maupun peneliti yang lain, adapun saran dari peneliti adalah :

1. Pada aspek harga, meskipun secara keseluruhan sudah baik, produk ROTI disarankan untuk menetapkan harga dengan pertimbangan untuk menyesuaikan tuntutan konsumen, sehingga konsumen lebih puas dalam mengonsumsi produk ROTI.
2. Pada aspek kualitas produk, produk disarankan terus menjaga keunggulan pada kualitas bahan baku yang tidak menggunakan bahan pengawet untuk menjaga kualitas produk yang bersih dan sehat. Selain itu produk diharapkan mampu berinovasi untuk menciptakan varian rasa dan kemasan yang lebih modern sesuai dengan harapan konsumen produk yang sebagian besar adalah anak muda.

DAFTAR PUSTAKA

- Bastian, Indra. 2006. Akuntansi Sektor Publik Suatu Pengantar. Jakarta : 2006
- Harahap, Sofyan, Syafari, 2005. *Teori Akuntansi*. PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Mihaiu, Opreana, Cristescu, 2010. *Efficiency, Effectiveness and Performance of the Public Sector. Romanian Journal of Economic Forecasting-4/2010*.
- Mongkau, Puspita, 2011. Analisis Efektivitas dan Efisiensi Anggaran Belanja Pada Dinas Kesehatan Provinsi Sulawesi Utara. Skripsi (Tidak Dipublikasikan). Fakultas Ekonomi UNSRAT. Manado.
- Tamasoleng, Adelstin. 2015. Analisis Efektivitas Pengelolaan Anggaran di Kabupaten Kepulauan Siau Tagulandang Biaro. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi. Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen. <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jrbm/article/view/7522>. Hal 878-1003. Akses tanggal 8 Januari 2018.
- Riahi, A. dan Belkaoui, 2011. *Accounting Theory*. Edisi ke Lima, Salemba Empat, Jakarta.
- Sora. 2014. Pengertian Penjualan dan Pemasaran. (<http://www.pengertianku.net/2014/08/pengertian-penjualan-pemasaran-artikel-lengkap.html>, di akses tanggal 26 januari 2018)
- Wicaksono, Angki, 2012. *Penjualan Tunai, Terkomputerisasi karpel, Jurnal Nominal/Volume 1 Nomor 1/Tahun 2012*. Hal 30-33.
- Voets, Fransiscus Octavianus. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi Penjualan*. Jurnal Berkala Ilmiah/Volume 16 Nomor 04/Tahun 2016. Hal 191-202
- www.google.co.id Akses tanggal 6 mei 2018
- www.sariroti.com.