**BAB III**

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**3.1 Sejarah Perusahaan**

**3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

 PT Paragon Technology and Innovation berdiri pada tanggal 28 Februari 1985 dengan nama awal PT Pusaka Tradisi Ibu. Perusahaan ini baru berganti nama menjadi PT Paragon Technology and Innovation pada tahun 2011. Perusahan ini didirikan oleh suami istri Drs. H. Subakat Hadi, M.Sc dan Dra. Hj. Nurhayati Subakat, Apt. Pada masa itu pendiri melihat masih ada peluang yang terbuka. Perusahaan ini dimulai dengan sederhana namun sudah diusahakan dengan tata cara yang baik. PT Pusaka Tradisi Ibu (PTI) pada awal berdirinya hanya memproduksi perawatan rambut. Pada tahun 1987, perusahaan ini mengeluarkan produk perawatan rambut dengan Merek Ega yang dipasarkan ke salon-salon. Kemudian lahir produk Putri yang sampai sekarang masih diproduksi.

Tahun 1985-1990, PT Pusaka Tradisi Ibu mengalami perkembangan pesat. Mulai dari jabotabek, produknya mulai menyebar dan bersaing langsung dengan produk lama yang telah eksis. Mulai tahun 1990, produk salonnya dapat bersaing dengan produk eksis. Survey CIC (2002) menyebutkan bahwa Hair Tonic Putri adalah hair tonic yang paling banyak digunakan di Indonesia. Sedangkan produk perawatan rambut lainnya selalu masuk 10 besar. Seiring dengan perkembangan perusahaan, pada bulan Desember 1990, PT Pusaka Tradisi Ibu mendirikan pabrik produksi di Kawasan Industri Cibodas Tangerang.

Pendirian pabrik yang baru ini pada tahun 1995, PTI mulai mengembangkan merek Wardah. Namun, belum bisa berjalan dengan baik dikarenakan rekanan manajemen yang kurang baik. PTI kembali mencoba mengembangkan Wardah pada tahun 1996 dengan tetap bekerja sama dengan agen dalam pemasarannya. Sejak itu penjualannya mulai menanjak dan PT Pusaka Tradisi Ibu memasuki pasar tata rias (*decorative*).

Ketika krisis ekonomi 1998, banyak perusahaan sejenis yang tutup. Daya beli masyarakat anjlok sementara harga bahan baku naik sampai empat kali lipat. PTI mengambil reaksi cepat menyikapi krisis tersebut di saat pesaing-pesaing lain tidak berproduksi. Setelah melewati masa krisis selama empat bulan, PTI justru mengembangkan pasar. Pada tahun 1999-2003, PTI mengalami perkembangan kedua. Penjualan merek Wardah pada masa tersebut melonjak pesat. Pabrik lain di Kawasan Industri Jatake Tangerang didirikan dan mulai beroperasi pada tahun 2001. PTI mulai memoderenisasi perusahaan pada tahun 2002-2003. Perusahaan ini mulai masuk ke pasar umum yang memerlukan perubahan dari segi internal. Selain itu, juga melalui program promosi dan membina tim promosi.

Pada tahun 2005, PT Pusaka Tradisi Ibu sudah menerapkan *Good Manufacturing Practice (GMP)* dan Cara Pembuatan Kosmetika yang Baik (CPKB). Sampai sekarang, di Indonesia baru 80 pabrik dari keseluruhan 760 pabrik yang sudah menerapkan CPKB. Selain itu, PTI menjadi percontohan pelaksanaan CPKB untuk industri kosmetika yang lainnya. PTI sampai saat ini sudah memiliki 26 Distribution Centre (DC) hampir diseluruh wilayah Indonesia. Saat ini perusahaan ini telah memiliki DC di Malaysia.

**3.1.2 Visi dan Misi Perusahaan**

**Visi Perusahaan**

Menjadi perusahaan yang berkomitmen untuk memiliki pengelolaan terbaik dan berkembang terus menerus dengan bersama-sama menjadikan hari ini lebih baik dari hari kemarin melalui produk berkualitas yang memberikan manfaat bagi Paragonian, mitra, masyarakat.

**Misi Perusahaan**

1. Mengembangkan karyawan yang kompeten dengan menciptakan lingkungan kerja yang baik untuk mendukung tercapainya kepuasan pelanggan.
2. Secara berkesinambungan menyediakan produk dan jasa yang berkualitas tinggi serta memenuhi kebutuhan pelanggan melalui program pemasaran yang baik.
3. Mengembangkan operasi perusahaan yang sehat dalam segala aspek.
4. Terus berinovasi, menguasai ilmu, menerapakn teknologi baru, dan berinovasi demi kepuasan pelanggan.
5. Mengembangkan berbagai unit usaha secara lateral.

**3.1.3 Produk Perusahaan**

 PT Paragon Technology and Innovation memproduksi beberapa produk kecantikan yang berupa produk *skin care, hair care, toiletrees, decorative make up* dan lain sebagainya. Produk-produk tersebut merupakan *brand* sendiri yang terdiri dari:

1. Wardah Cosmetics

Wardah Cosmetics merupakan produk kosmetik yang terdiri dari berbagai macam jenis kosmetik, antara lain *skin care, daily care, toilletrees,* maupun *decorative make up.* Wardah Cosmetics sendiri sudah diakui oleh *World Halal Council* sebagai pelopor kosmetik halal di dunia. Hal inilah yang mendukung produk Wardah Cosmetics banyak direkomendasikan oleh para pakar dan ahli kecantikan sebagai produk yang berkualitas tinggi dan sangat aman digunakan, karena selain halal, pembuatan Wardah Cosmetics juga menggunakan peralatan berteknologi tinggi serta di bawah pengawasan ahli dan dokter kulit.

1. Putri

Putri merupakan produk *professional hair care* dan produk pertama yang dibuat pada saat perusahaan pertama kali berdiri. Sejak tahun 1985, melalui berbagai pengalaman , penelitian dan pengembangan, Putri semakin mengembangkan dan berinovasi dengan produknya. Hingga saat ini Putri mempunyai produk perawatan rambut yang cukup lengkap, diantaranya yaitu *Hair Tonic, Shampoo, Hair Mask, Hair Spa, Creambath, Hair Moisturizer* bahkan untuk perawatan pijat kepala pun tersedia. Ini membuktikan bahwa Putri selalu berinovasi dan memiliki produk yang variatif.

1. Make Over

*Make* Over merupakan produk kecantikan profesional yang berfokus pada *decorative make up* dan *make up artist*. Hal ini dibuktikan dengan penggunaannya yang sering digunakan pada acara-acara *fashion show* yang diselenggarakan di Indonesia. Dengan berbagai macam-macam produk yang di sediakan oleh Make Over, sangat memungkinkan para *make up artist* untuk meng-*explore* keterampilannya dalam menciptakan karya rias yang elegan dan tidak biasa. Make Over juga telah mengikuti berbagai macam ajang *make up* di luar Indonesia yang membuat Make Over semakin dipercaya sebagai produk untuk para *make up artist* profesional.

1. Emina Cosmetics

*Emina* Cosmetics merupakan produk kosmetik *skin care* dan *decorative make up* yang difokuskan untuk kalangan pelajar/mahasiswa dan remaja. Emina Cosmetics merupakan *brand* baru yang hingga saat ini masih terus melakukan inovasi-inovasi agar tetap bisa bersaing di bidangnya. Semua kebutuhan *make up* untuk remaja tersedia disini, contohnya yaitu *BB Cream, Two Way Cake, Eye Shadow, Blush On,* dan bahkan *Nail Polish* untuk mempercantik tampilan kuku juga tersedia di Emina Cosmetics. Dengan selalu berinovasi dan mengembangkan produknya, perusahaan berharap Emina Cosmetics menjadi pelopor kosmetik di kalangan remaja-remaja Indonesia.

**3.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas**

**3.2.1 Struktur Organisasi**

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Secara khusus struktur organisasi pada PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor adalah sebagai berikut:



Gambar 3.1

Bagan Organisasi PT. Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor

**3.2.2 Uraian Tugas**

Berikut adalah uraian tugas dan wewenang dari masing-masing posisi yang ada pada struktur organisasi PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor:

1. *Branch Controller* (BC)

*Branch Controller* (BC) bertanggung jawab dan memiliki tugas pokok yaitu mengelola dan mengembangkan *Distribution Center* (DC) khususnya di bidang operasional, mengontrol ketepatan distribusi barang, dan menjadi pemimpin dari personil operasional. Adapun tugas lain dari *Branch Controller* (BC) yaitu sebagai berikut:

1. Melakukan kunjungan ke *counter* atau toko secara berkala.
2. Mengevaluasi 6T (Terorder, Tercetak, Terturunkan, Terkirim, Tertagih, dan Terbongkar) *Distribution Center* (DC) setiap *briefing* pagi sebelum pekerjaan pokok dikerjakan.
3. Membuat dan mengevaluasi *budgetDistribution Center* (DC).
4. Melaporkan laporan kegiatan harian, mingguan dan bulanan *Distribution Center* (DC) ke kantor pusat.
5. Mengadakan *meeting* untuk personil operasional setiap awal bulan.
6. Menghitung komponen gaji untuk personil operasional.
7. *Business Development* (BD)

*Business Development* (BD) mempunyai tugas pokok yaitu mengembangkan program *marketing* termasuk analisa pasar, perkembangan tim dan *support,* mencari relasi dan membangun *networking* untuk menciptakan peluang bisnis yang baru. Adapun tugas rutin dari *Business Development* (BD) yaitu:

1. Mengevaluasi program-program *marketing* di *Distribution Center* (DC).
2. Memberikan *training* kepada tim *marketing* serta memberikan bimbingan lewat berbagai pelatihan-pelatihan *.*
3. Mengadakan *meeting* bulanan untuk tim*marketing.*
4. Membangun tim dengan memilih *Team Leader* (TL) dan *Beauty Promotion* (BP) yang berkualitas dan berkompeten.
5. *Customer Development Executive* (CDE)

*Customer Development Executive* (CDE) mempunyai tugas pokok yaitu mengontrol dan memerhatikan omzet penjualan *Distribution Center* (DC), menganalisa pasar, dan fokus untuk pencapaian target bulanan *Distribution Center* (DC). Adapun tugas lainnya yaitu:

1. Membuat laporan omzet harian yang nantinya akan dikirim ke pusat.
2. Membuat *breakdown target* per masing-masing *salesman.*
3. Mengadakan rapat koordinasi antar *sales.*
4. Mengunjungi toko-toko atau *counter* secara berkala.
5. Menjaga hubungan erat dengan pemilik toko.
6. *Human Capital Management* (HCM)

*Human Capital Management* (HCM) mempunyai tugas pokok yaitu mengelola dan mengawasi setiap personil di *Distribution Center* (DC), serta memenuhi kebutuhan personalia para personil di *Distribution Center* (DC). Adapun tugas lainnya yaitu:

1. Membuat slip gaji tim operasional dan *sales.*
2. Memberi otoritas cuti untuk karyawan.
3. Melakukan *recruitment* untuk mendapatkan calon karyawan baru untuk *Distribution Center* (DC).
4. Melakukan tes wawancara dengan calon karyawan.
5. Berkoordinasi dengan Dinas Tenaga Kerja (Depnaker) setempat mengenai pelaksanaan pekerja di perusahaan.
6. Menyiapkan dokumen-dokumen personalia karyawan, seperti Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS), jaminan keselamatan kerja, dan lainnya.
7. Melakukan kerjasama dengan sekolah-sekolah terkait dengan pemberian beasiswa dan program *recrutiment.*
8. *Administer* (ADM)

*Administer* (ADM) bertanggung jawab kepada *Branch Controller* (BC) dan memiliki tugas pokok yaitu pencatatan dan pengontrolan yang baik, mendokumenkan jumlah produk yang masuk dan keluar, memastkan proses transaksi yang terjadi di *Distribution Center* (DC) berjalan dengan baik dan lancar, serta menjadi penghubung pelanggan dan tim *logistic.* Adapun tugas rutin *administer* (ADM) yaitu:

1. ADM 1 (Korporat)
2. Membuat *Customer Order* (CO) yg diproses dari Form Order.
3. Membuat *Delivery Order* (DO)*.*
4. Membuat surat jalan pengiriman barang.
5. Mengecek tagihan atau piutang pelanggan sebelum *Customer Order* dicetak menjadi *Delivery Order.*
6. Melakukan serah terima faktur dengan tim*logistic.*
7. Membantu *Branch Controller* (BC) dan *Brand Development* (BD) dalam berkoordinasi terkait dengan stok barang atau persediaan di gudang.
8. ADM 2 (*Consignment)*
9. Melakukan Hasil Kirim (HK) setiap harinya.
10. Melakukan pelunasan tagihan di korporat berdasarkan tagihan yang dilakukan oleh *Field Account Receiver* (FAR).
11. Melakukan pencairan giro secara korporat.
12. Membuat invoice *counter* konsinyasi.
13. Menghitung selisih konsinyasi *Beauty Advisor* (BA), Gudang *Team Leader* (TL) atau Gudang *Beauty Promotion* (BP).
14. Melakukan revisi stok komputer jika tidak sesuai dengan kondisi fisik di gudang.
15. ADM 3 (*Finance*)
16. Membuat laporan kas harian dan buku panjer.
17. Membuat laporan bulanan *Distribution Center* (DC) setiap bulannya dan dilaporkan ke kantor pusat.
18. Melengkapi jurnal *softcopy* setiap harinya (*spreadsheet*).
19. Mencatat kilometer bensin mobil dan memeriksa panjer dari bagian pengiriman*.*
20. Membuat hasil penagihan atas pelunasan piutang yang ditagih oleh *Field Account Receiver* (FAR).
21. Melakukan *stock of name* piutang atau faktur dan merekap *aging schedule* piutang pelanggan.
22. ADM 4 (Marketing)
23. Menerima setoran uang tunai dan giro hasil dari penagihan *Field Account Receiver* (FAR).
24. Mengalokasi perlengkapan dan kebutuhan tim promosi/*marketing.*
25. Merekap laporan mingguan dan laporan bulanan *Beauty Advisor* (BA) dan *Team Leader* (TL) atau *Beauty Promotion* (BP).
26. Merekap absen tim *marketing.*
27. Membuat serah terima faktur yang akan ditagih dengan *Field Account Receiver* (FAR) setiap harinya.
28. Melakukan *stock opname* gudang *Team Leader* (TL) atau *Beauty Promotion* (BP) setiap akhir bulan, dan membuat laporan komisi *Team Leader* (TL).
29. *Logistic* (LOG)

*Logistic* (LOG) bertanggung jawab kepada *Branch Controller* (BC), dan *Logistic* memiliki tugas pokok yaitu menyimpan, mengatur dan menyiapkan barang atau produk yang dipesan oleh pelanggan sesuai dengan yang tercetak di *Delivery Order* (DO), serta menangani keakuratan stok barang di gudang. Adapun tugas rutin sebagai berikut:

1. Melaksanakan penerimaan produk yang didatangkan dari pabrik atau *National Distribution Center* (NDC).
2. Mengatur posisi rak dan tata letak produk untuk memudahkan personil dalam penurunan barang.
3. Menurunkan dan menyiapkan barang yang telah dipesan oleh pelanggan dengan sesuai.
4. Melakukan *Stock Opname* (SO) persediaan bulanan setiap akhir bulan.
5. Melakukan serah terima barang dan faktur dengan bagian *driver.*
6. Membuat jadwal penghantaran barang untuk setiap *driver.*
7. Menginformasikan kepada *administer* (ADM 1. Korporat) apabila ada ketidaksesuaian stok barang fisik di gudang dengan korporat.
8. *Driver* (DRV)

*Driver* (DRV) bertanggung jawab kepada *Branch Controller* (BC) dan memiliki tugas pokok yaitu menghantarkan barang pesanan pelanggan yang sudah disiapkan oleh tim*logistic*, mengecek ulang barang ditoko dengan pelanggan, serta mengatur ulang jadwal apabila ada barang yang belum atau tidak sempat terhantar. Adapun tugas rutin sebagai berikut:

1. Melakukan serah terima barang dan faktur dengan tim*logistic.*
2. Men-*loading* barang kiriman ke dalam mobil dan menghitung jumlah koli atau dus nya.
3. Melakukan serah terima barang yang tidak sempat terhantar kepada tim*logistic.*
4. Membuat laporan pengeluaran *driver* setiap harinya.
5. Mencuci mobil setelah mobil digunakan untuk penghantaran.
6. Menghantarkan tim*marketing* apabila diperlukan.
7. *Field Account Receiver* (FAR)

*Field Account Receiver* (FAR) bertanggung jawab kepada *Branch Controller* (BC) dan memiliki tugas pokok yaitu mengelola piutang dan menagih piutang ke pelanggan, serta menjaga hubungan baik dengan pelangganagar memudahkan dalam penagihan. Adapun tugas rutin sebagai berikut:

1. Melakukan serah terima uang tunai, giro maupun bukti transfer dari piutang yang berhasil ditagih kepada *administer.*
2. Mencatat tanggal kunjungan penagihan ke toko dan membubuhkan stempel toko di faktur yang gagal ditagih.
3. Membuat laporan hasil penagihan.
4. Memastikan bahwa toko membayar dengan uang yang asli, giro distempel dengan nama perusahaan, nomor rekening dan nama bank yang benar.
5. Mentransfer atau menyetor uang hasil tagihan yang cukup besar untuk menjaga keamanan.
6. *Sales* (SLS)

*Sales* (SLS) bertanggung jawab kepada *Customer Development Executive* (CDE) yang mempunyai tugas pokok yaitu menjalin hubungan yang baik dengan pemilik toko untuk kemudahan dalam pemesanan barang, mengawasi dan menganalisa stok barang yang ada di toko, serta memastikan produk didistribusikan dengan baik ke toko-toko. Adapun tugas rutin sebagai berikut:

1. Mengambil orderan atau pesanan barang dari pelanggan.
2. Menuliskan kebutuhan perlengkapan toko seperti *tester, acrylic* toko untuk menunjang penjualan.
3. Mencari dan membuka *New Open Outlet* (NOO).
4. Menjaga hubungan baik dengan pemilik toko.
5. Membuat rencana kunjungan ke toko-toko.
6. Mencatat tanggal kunjungan di form kunjungan toko dengan dibubuhi stempel toko yang menyatakan bahwa *sales* tersebut telah berkunjung ke toko.
7. Menerima target bulanan dari *Customer Development Executive* (CDE) untuk dicapai semaksimal mungkin.
8. *Beauty Advisor* (BA)

*Beauty Advisor* (BA) merupakan ujung tombak dalam penjualan karena *Beauty Advisor* (BA) berhadapan langsung dengan konsumen. Tugas pokok *Beauty Advisor* (BA) adalah memberikan konsultasi kecantikan dan kesehatan serta menawarkan produk-produk kepada konsumen dengan pelayanan yang maksimal. Adapun tugas rutin *Beauty Advisor* (BA) sebagai berikut:

1. Menjadi konsultan kecantikan, dan menjadi sahabat untuk konsumen.
2. Menciptakan suasana yang nyaman serta menggali kebutuhan konsumen.
3. Mempromosikan dan menjual produk kepada konsumen.
4. Membuat laporan bulanan penjualan fisik.
5. Memaksimalkan penjualan dan pelayanan untuk pencapaian target setiap bulannya.
6. Menghadiri *meeting* bulanan yang diadakan oleh *Brand Development* (BD).
7. *Team Leader* (TL)

*Team Leader* (TL) bertanggung jawab kepada *Brand Development* (BD) dan memiliki tugas pokok yaitu merencanakan, mengawasi dan menjalankan program-program *marketing* untuk mencapai target yang telah ditentukan oleh tim*marketing.* Adapun tugas rutin sebagai berikut:

1. Menjadi superior bagi *Beauty Advisor* (BA) dan *Beauty Promotion* (BP)*.*
2. Melakukan kegiatan promosi seperti *demo counter, beauty class,* demo instansi, *sponsor make up* dan kegiatan lain yang menunjang penjualan.
3. Membuat laporan bulanan dan rencana kerja.
4. Melakukan *Stock Opname* (SO) gudang *Team Leader* (TL) dengan *administer* (ADM 3. *Marketing*)*.*
5. Melakukan *meeting* koordinasi dengan *Brand Development* (BD).
6. *Field Controller* (FC)

*Field Controller* (FC) bertanggung jawab kepada *Brand Development* (BD) yang mempunyai tugas pokok yaitu menjalin hubungan baik dengan pemilik toko mengenai para *Beauty Advisor* (BA) yang bertugas di toko serta mengawasi *Beauty Advisor* (BA) agar selalu bekerja sesuai dengan Standar Operasional Prosedur yang ditetapkan. Adapun tugas rutin sebagai berikut:

1. Mendatangi toko atau *counter* secara berkala.
2. Membuat laporan bulanan dan rencana kerja.
3. Mengikuti *meeting* bersama tim marketing dan *Beauty Advisor* (BA)*.*
4. Mendata *Beauty Advisor* (BA) dan toko dimana *Beauty Advisor* (BA) ditempatkan.
5. Mencari relasi-relasi bisnis untuk membantu penjualan dan pemenuhan target tim *marketing.*
6. *Paragon Leadership Development Program* (PLDP)

*Paragon Leadership Development Program* (PLDP) bertanggung jawab kepada *Brand Development* (BD) yang mempunyai tugas pokok yaitu menjalin kerjasama dan jaringan bisnis dengan relasi maupun instansi guna untuk melancarkan pelaksanaan program-program tim*marketing* serta membantu *Brand Development* (BD) dalam menjalankan program-program *marketing.* Adapun tugas rutin sebagai berikut:

1. Menjadi perantara bimbingan kepada *Beauty Promotion* (BP) *.*
2. Membuat laporan mingguan dan bulanan mengenai program *marketing* yang telah dijalankan.
3. Mengikuti acara-acara tim *marketing bersama Beauty Promotion* (BP)seperti *beauty class, bazaar, sponsor make up.*
4. Berkoodrinasi dan menghadiri *meeting* tim*marketing* setiap bulannya bersama *Brand Development* (BD) serta *Beauty Advisor* (BA).
5. Membimbing dan membina *Wardah Beauty Agent* (WBA)*.*
6. *Beauty Promotion* (BP)

*Beauty Promotion* (BP) bertanggung jawab kepada *Team Leader* (TL) yang mempunyai tugas pokok yaitu, menjalankan program-program *marketing* yang telah diarahkan oleh *Team Leader* (TL) dalam rangka pemenuhan target tim promosi. Adapun tugas rutin sebagai berikut:

1. Melakukan prospek ke instansi pemerintah maupun swasta untuk menjalin kerja sama.
2. Melakukan kegiatan *demo counter, beauty class, bazaar* dan kegiatan lainnya bersama *Team Leader* (TL) yang dapat menunjang penjualan.
3. Membuat laporan bulanan dan melakukan *Stock Opname* (SO) gudang *Beauty Promotion* (BP) dengan *administer* (ADM 3. *Marketing*)*.*
4. Sebagai *back up* untuk *Beauty Advisor* (BA) di *counter*.
5. Menyiapkan barang-barang dan properti untuk acara *marketing.*

**3.3 Sumber Daya Manusia**

Berikut adalah sumber daya manusia yang ada pada PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor sampai tahun 2019:



Gambar 3.2

Sumber Daya Manusia PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor hingga tahun 2019

Sumber : Data PT. Paragon Technology and Innovation

**3.4 Sarana dan Prasarana**

Berikut ini adalah daftar sarana dan prasarana yang tersedia di PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor sampai tahun 2019. Sarana dan prasarana ini digunakan guna untuk mempermudah jalannya kegiatan *Distribution Center* (DC) dalam melakukan penjualan, peningkatan omzet serta kegiatan tim*marketing* lainnya. Adapun sarana dan prasarana yang tersedia yaitu:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Nama Barang** | **Jumlah** | **Kondisi** | **Keterangan** |
| **B** | **R** |
| 1 | Mobil | 7 | 7 |  | Luxio, Grand Max |
| 2 | Motor | 1 | 1 |  | Honda Blade 110R |
| 3 | Kipas Angin | 3 | 3 |  | Miyako |
| 4 | Monitor | 7 | 7 |  | Dell, LG, ACER |
| 5 | CPU | 7 | 7 |  | Wearness Mini PC MP-8101 |
| 6 | Keyboard | 9 | 9 |  | Logitech |
| 7 | Mouse | 6 | 6 |  | Logitech |
| 8 | LED TV | 2 | 1 | 1 | Advance, Samsung |
| 9 | Laptop | 5 | 5 |  | ASUS, Dell |
| 10 | UPS | 5 | 4 | 1 | Krisbow, Prolink |
| 11 | Genset | 1 | 1 |  | Oshima |
| 12 | Kamera | 1 | 1 |  | Samsung |
| 13 | Flashdisk | 2 | 2 |  |  |
| 14 | Printer | 4 | 2 | 2 | Canon MP237, Brother |
| 15 | Printer dot Matrix | 5 | 5 |  | Epson |
| 16 | Brankas | 1 | 1 |  | Krisbow |
| 17 | Mesin fax | 1 | 1 |  | Panasonic |
| 18 | Handphone | 1 | 1 |  | Samsung |
| 19 | Money Counter | 1 | 1 |  | Prime Dynamic |
| 20 | Alat fingerprint | 1 | 1 |  |  |
| 21 | Filling Cabinet | 3 | 3 |  | VIP, Lion |
| 22 | Lemari Kayu/Besi | 5 | 5 |  |  |
| 23 | Tray | 5 | 5 |  |  |
| 24 | Modem D-Link | 1 | 1 |  |  |
| 25 | Modem Andromax | 1 | 1 |  |  |
| 26 | Meja Cokelat | 6 | 6 |  |  |
| 27 | Meja Meeting | 2 | 2 |  |  |
| 28 | Meja putih | 4 | 4 |  |  |
| 29 | Kursi Lipat | 142 | 142 |  | Chitose |
| 30 | Kursi Putar | 16 | 14 | 2 | Chairman |
| 31 | Kalkulator | 3 | 3 |  |  |
| 32 | Stempel PARAGON | 2 | 2 |  |  |
| 33 | Cap Wardah University | 1 | 1 |  |  |
| 34 | Stempel PT. PTI Lama | 1 | 1 |  |  |
| 35 | Stempel Penerimaan | 1 | 1 |  |  |
| 36 | Stempel Wardah | 1 | 1 |  |  |
| 37 | Stempel Giro PARAGON | 1 | 1 |  |  |
| 38 | Stempel Giro PARAMA | 1 | 1 |  |  |
| 39 | Stempel Gift | 1 | 1 |  |  |
| 40 | Stempel Rekening Mandiri | 1 | 1 |  |  |
| 41 | Stempel Rekening BCA | 1 | 1 |  |  |
| 42 | Rak Besi | 73 | 73 |  | Krisbow |
| 43 | Rak Arsip | 3 | 3 |  |  |
| 44 | Dispenser | 2 | 2 |  |  |
| 45 | APAR Pemadam Api | 3 | 3 |  |  |
| 46 | Jam Dinding | 2 | 1 | 1 |  |
| 47 | Box Motor | 2 | 2 |  |  |
| 48 | Troli | 5 | 4 | 1 |  |
| 49 | Meja Kaca | 1 | 1 |  |  |
| 50 | Meja Lipat | 1 | 1 |  |  |
| 51 | Kompor Gas | 1 | 1 |  |  |
| 52 | Speaker Aktif | 1 | 1 |  |  |
| 53 | Screen Proyektor | 2 | 2 |  |  |
| 54 | Proyektor | 2 | 2 |  | BenQ |
| 55 | AC | 5 | 5 |  | Daikin |
| 56 | Skin Test | 2 | 2 |  |  |
| 57 | Laci Plastik | 2 | 1 | 1 |  |
| 58 | Whiteboard | 7 | 6 | 1 |  |
| 59 | Mic Wireless | 2 | 2 |  |  |
| 60 | Etalase | 1 | 1 |  |  |
| 61 | Container | 3 | 3 |  |  |
| 62 | Hair Dryer | 7 | 7 |  |  |
| 63 | Catokan pelurus rambut | 4 | 4 |  |  |
| 64 | Back Wall | 2 | 2 |  |  |
| 65 | Timbangan Berat Badan | 1 | 1 |  |  |
| 66 | Pengukur Tinggi Badan | 1 | 1 |  |  |
| 67 | Meja Rias | 3 | 3 |  |  |
| 68 | Tenda | 3 | 3 |  |  |
| 69 | Cash Register | 1 | 1 |  |  |
| 70 | Karpet | 4 | 4 |  |  |
| 71 | Kasur Facial | 2 | 2 |  |  |
| 72 | Palette Make Up | 13 | 13 |  |  |
| 73 | Internet Server/Router | 1 | 1 |  |  |
| 74 | Money Detector | 1 | 1 |  |  |
| 75 | Beauty Case | 6 | 6 |  |  |
| 76 | Box Counter | 4 | 4 |  |  |
| 77 | Koper | 3 | 2 | 1 |  |
| 78 | Rak Counter | 2 | 2 |  |  |
| 79 | Rak Promosi | 10 | 10 |  |  |
| 80 | Loker | 1 | 1 |  | Krisbow |
|  |  |  |  |  |  |
| **Jumlah** | **458** | **447** | **11** |  |

Gambar 3.3

Tabel Daftar Sarana dan Prasarana PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor

**3.5 Uraian Singkat Kegiatan Magang**

 Penyusun melaksanakan praktik kerja pada PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor selama 3 bulan, ditempatkan di bagian *beauty advisor skin expert* (BASE)sebagai personil *beauty advisor* (BA)*.*Tugas pokok *beauty advisor* (BA) adalah memberikan konsultasi kecantikan dan kesehatan serta menawarkan produk-produk khususnya produk skincare kepada konsumen dengan pelayanan yang maksimal. Adapun uraian tugas yang dilakukan penyusun selama kegiatan magang di bagian *beauty advisor skin expert* adalah sebagai berikut:

1. Menjadi konsultan kecantikan, dan menjadi sahabat untuk konsumen.
2. Menciptakan suasana yang nyaman serta menggali kebutuhan konsumen
3. Mempromosikan dan menjual produk kepada konsumen.
4. Menangani lay out dan tampilan counter.
5. Menjaga area kerja yang bersih dan memastikan action kerja yang efektif.
6. Menjaga tampilan, stock dan laporan dari departemen.
7. Memaksimalkan penjualan dan pelayanan untuk pencapaian target setiap bulannya
8. Membuat laporan bulanan penjualan fisik.
9. Mendata operasional administrasi rutin.
10. Berkoordinasi dengan tim pemasaran untuk menggelar program promosi
11. Menghadiri *meeting* bulanan yang diadakan oleh *Brand Development* (BD).
12. Melakukan *stock opname* (SO) persediaan barang dagang di gudang maupun di counter dengan bagian *stock tacker* dan *administer* setiap akhir bulan.

**3.6 Perbandingan antara Teori dan Praktik**

**3.6.1 Metode Pencatatan Persediaan Barang Dagang yang digunakan oleh PT Paragon Technology and Innovation**

PT Paragon Technology and Innovation merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang industri perdagangan produk kecantikan atau kosmetik. Perusahaan ini telah berdiri sejak tahun 1985 sebagai produsen produk kecantikan atau kosmetik dengan jumlah pelanggan yang cukup banyak. Untuk mencapai hasil yang maksimal dalam kegiatan menjual produksi barang jadi khususnya kosmetik, PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor ini mempunyai strategi yang mendukung proses operasionalnya secara optimal, proses operasional yang dimaksud antara lain yaitu peningkatan produktivitas, peningkatan mutu dan barang, peningkatan volume penjualan, dan peningkatan daya saing harga jual guna konsumen dapat tetap terjaga.

 Menurut teori pada bab sebelumnya, dijelaskan bahwa persediaan barang dagang harus dinilai dan diukur berdasarkan harga terendah antara harga pokok produksi (biaya) dengan nilai realisasi bersih atau harga pasar mana yang lebih rendah (*lower cost or market*). Jumlah persediaan barang dagang dicatat berdasarkan hasil inventarisasi fisik setiap akhir periode akuntansi (*physical method* atau *periodic system*). Namun pada praktik yang dilakukan oleh PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor tidak menggunakan metode harga terendah antara harga pasar terendah atau nilai realisasi bersih (*Low Cost or Net Realizable Value*). Hal ini disebabkan karena beberapa hal sebagai berikut:

1. Barang persediaan yang ada tidak memiliki kemungkinan adanya penurunan nilai karena kerusakan, keusangan, penurunan harga dan lain-lain.
2. Setiap barang persediaan yang rusak atau usang tidak akan dijual kepada pelanggan dan akan diretur ke kantor pusat atau pabrik.
3. Setiap harga barang persediaan merupakan harga yang sudah ditentukan oleh pejabat perusahaan yang berwenang.

 Setiap divisi yang berhubungan langsung dengan bagian persediaan biasanya melakukan tahap-tahap sebagai berikut:

1. Mencatat laporan harian persediaan barang dagang secara manual
2. Menginput laporan harian tersebut kedalam sistem pengolahan data komputer.
3. Setiap bulannya masing-masing divisi memberikan laporan perihal persediaan barang dagang yang masih tersedia untuk dijual.

Seperti halnya perusahaan lain, PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor sangat memperhatikan adanya persediaan barang dagang yang masih tersedia untuk dijual di setiap counter. Maka dari itu PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor harus menggunakan satu dari dua jenis metode pencatatan persediaan yang ada, yaitu metode pencatatan persediaan perpetual dan metode pencatatan persediaan periodik. Hal ini dikarenakan agar persediaan barang dagang yang keluar atau sudah terjual dan masuk langsung dicatat sesuai dengan metode pencatatan yang berlaku di perusahaan.

PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor menggunakan metode pencatatan persediaanya yaitu metode pencatatan periodik terkomputerisasi sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.14 oleh Ikatan Akuntan Indonesia pada paragraf 8 menyatakan bahwa persediaan meliputi barang yang dibeli dan dimiliki untuk dijual kembali termasuk, sebagai contoh barang dagangan yang dibeli oleh pengecer untuk dijual kembali. Dalam hal ini persediaan barang dagangan yang dimiliki oleh PT. Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor adalah barang yang dibeli dan dimiliki untuk dijual kembali karena tidak mengalami proses pengolahan barang, jadi perlakuan persediaan barang dagangan dalam PT. Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor hanya dibeli, disimpan dan dijual.

 Pada saat menjurnal terdapat jurnal mengenai perhitungan harga pokok penjualan. Dan juga setiap terjadinya transaksi perusahaan yang berhubungan dengan persediaan barang dagang, perusahaan langsung mencatatnya ke akun persediaan. Untuk mencatat semua transaksi yang terjadi di PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor adalah dengan menggunakan ayat jurnal, berikut adalah contoh pencatatan ayat jurnal menggunakan metode periodik terkomputerisasi kepada salah satu counter yaitu Watson Botani Square:

1. **Pembelian Persediaan Barang Dagang**
2. Untuk mencatat pembelian persediaan barang dagang Wardah White Secret Pure Brightening Cleanser secara tunai perusahaan mencatatnya dalam jurnal:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Pembelian ( 6 unit @ 28,600)  |   | Rp. 171,600 |   |
| Kas |   |   | Rp. 171,600 |

1. Untuk mencatat pembelian persediaan barang dagang Wardah White Secret Exfoliating Scrub secara tunai perusahaan mencatatnya dalam jurnal:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Pembelian ( 6 unit @ 24,000)  |   | Rp. 144,000 |   |
| Kas |   |   | Rp. 144,000 |

1. Untuk mencatat pembelian persediaan barang dagang Wardah White Secret Day Cream 17ml secara tunai perusahaan mencatatnya dalam jurnal:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Pembelian ( 12 unit @ 43,000)  |   | Rp. 516,000 |   |
| Kas |   |   | Rp. 516,000 |

1. Untuk mencatat pembelian persediaan barang dagang Wardah White Secret Day Cream 30gr secara tunai perusahaan mencatatnya dalam jurnal:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Pembelian ( 9 unit @ 90,000)  |   | Rp. 810,000 |   |
| Kas |   |   | Rp. 810,000 |

1. Untuk mencatat pembelian persediaan barang dagang Wardah White Secret Facial Wash with AHA secara tunai perusahaan mencatatnya dalam jurnal:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Pembelian ( 6 unit @ 28,600)  |   | Rp. 171,600 |   |
| Kas |   |   | Rp. 171,600 |

1. Untuk mencatat pembelian persediaan barang dagang Wardah White Secret Intense Brightening Essence secara tunai perusahaan mencatatnya dalam jurnal:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Pembelian ( 9 unit @ 71,000)  |   | Rp. 639,000 |   |
| Kas |   |   | Rp. 639,000 |

1. Untuk mencatat pembelian persediaan barang dagang Wardah White Secret Night Cream 17ml secara tunai perusahaan mencatatnya dalam jurnal:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Pembelian ( 9 unit @ 43,000)  |   | Rp. 473,000 |   |
| Kas |   |   | Rp. 473,000 |

1. Untuk mencatat pembelian persediaan barang dagang Wardah White Secret Pure Treatment Essence secara tunai perusahaan mencatatnya dalam jurnal:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Pembelian ( 9 unit @ 129,000)  |   | Rp. 1,161,000 |   |
| Kas |   |   | Rp. 1,161,000 |

 Di dalam teori yang sudah dijelaskan pada bab 2, setiap pembelian pasti ada beban angkut pembelian. Namun secara praktik yang dilakukan, untuk beban angkut pembelian tidak dicantumkan karena PT Paragon Technology and Innovation menerapkan sistem FOB (*free on board) Destination Point*, dimana bahwa apabila terjadi pembelian, dan barang tersebut masih dalam perjalanan ke tempat pembeli, maka barang dalam perjalanan tersebut masih milik penjual.

1. **Penjualan Barang Dagang**
2. Untuk penjualan barang dagang Wardah White Secret Pure Brightening Cleanser secara tunai maka jurnalnya adalah:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kas ( 10 unit @ 28,600)  |   | Rp. 286,000 |   |
| Penjualan |   |   | Rp. 286,000 |

1. Untuk penjualan barang dagang Wardah White Secret Exfoliating Scrub secara tunai maka jurnalnya adalah:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kas ( 10 unit @ 24,000)  |   | Rp. 240,000 |   |
| Penjualan |   |   | Rp. 240,000 |

1. Untuk penjualan barang dagang Wardah White Secret Day Cream 17ml secara tunai maka jurnalnya adalah:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kas ( 20 unit @ 43,000)  |   | Rp. 860,000 |   |
| Penjualan |   |   | Rp. 860,000 |

1. Untuk penjualan barang dagang Wardah White Secret Day Cream 30gr secara tunai maka jurnalnya adalah:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kas ( 16 unit @ 90,000)  |   | Rp. 1,440,000 |   |
| Penjualan |   |   | Rp. 1,440,000 |

1. Untuk penjualan barang dagang Wardah White Secret Facial Wash with AHA secara tunai maka jurnalnya adalah:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kas ( 15 unit @ 28,600)  |   | Rp. 429,000 |   |
| Penjualan |   |   | Rp. 429,000 |

1. Untuk penjualan barang dagang Wardah White Secret Intense Brightening Essence secara tunai maka jurnalnya adalah:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kas ( 16 unit @ 71,000)  |   | Rp. 1,136,000 |   |
| Penjualan |   |   | Rp. 1,136,000 |

1. Untuk penjualan barang dagang Wardah White Secret Night Cream 17ml secara tunai maka jurnalnya adalah:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kas ( 18 unit @ 43,000)  |   | Rp. 774,000 |   |
| Penjualan |   |   | Rp. 774,000 |

1. Untuk penjualan barang dagang Wardah White Secret Pure Treatment Essence secara tunai maka jurnalnya adalah:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kas ( 12 unit @ 129,000)  |   | Rp. 1,548,000 |   |
| Penjualan |   |   | Rp. 1,548,000 |

Sedangkan untuk mencatat penurunan nilai persediaan yang disebabkan oleh cacatnya persediaan barang dagang, kehilangan barang dagang, barang kadaluwarsa dan lain-lain maka perusahaan akan mencatat jurnal:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Beban Persediaan |   | Rp. 50,200 |   |
| Persediaan |   |   | Rp. 50,200 |

PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor menggunakan metode pencatatan periodik terkomputerisasi untuk diterapkan diperusahaannya karena ada beberapa kelebihan yang diperoleh diantaranya: (1) Suatu perusahaan akan mencatat setiap terjadinya transaksi jenis mutasi pembelian ke dalam akun pembelian yang merupakan akun sementara dan harus dilakukan pengecekan fisik atau biasa disebut dengan istilah *stock opname*,

(2) Pengawasan terhadap setiap pos persediaan barang dagang yang dapat lebih mudah karena perkiraan persediaan ini dicatat pada setiap jenis barang dagangan.

**3.6.2 Metode Penilaian Persediaan Barang Dagang yang digunakan oleh PT Paragon Technology and Innovation**

 Metode penilaian persediaan yang digunakan oleh PT Paragon Technology and Innovation untuk aktivitas yang menyangkut kegiatan operasional perusahaan adalah dengan nilai persediaan berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.14 oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dalam paragraf 25 menyatakan biaya persediaan, kecuali yang disebut dalam paragraf 23, dihitung dengan menggunakan rumus biaya masuk pertama keluar pertama (MPKP) atau rata-rata tertimbang. Perusahaan menggunakan rumus biaya yang sama terhadap seluruh persediaan barang dagangan yang memiliki sifat dan kegunaan yang sama. Karena persediaan yang terjual terdiri dari harga perolehan dari persediaan-persediaan yang pertama masuk, maka harga perolehan persediaan barang dagangan yang tersisa terdiri dari harga perolehan dari persediaan-persediaan yang terakhir masuk. Hal ini dikarenakan nilai persediaan yang disajikan merupakan nilai yang didasarkan pada harga yang paling kini.

 Berikut salah satu contoh perhitungan penilaian persediaan menggunakan metode masuk pertama keluar pertama (MPKP) atau (FIFO—*first in first out*) terhadap persediaan barang dagang Wardah *White Secret series* kepada salah satu counter yaitu Watson Botani Square:

Tabel 3.1

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Pure Brightening Cleanser Metode FIFO Periodik

(Dalam Rupiah)



 Pada tabel 3.1 merupakan persediaan barang dagang Wardah White Secret Pure Brightening Cleanser yang dihitung dengan menggunakan metode FIFO dan dengan sistem pencatatan Periodik, bahwa pada tanggal 01 Mei 2019, Watson Botani Square mempunyai persediaan awal sebanyak 5 unit dengan harga per unit adalah Rp. 28,600. Watson Botani Square membeli persediaan barang dagang pada tanggal 10 Mei 2019 sebanyak 6 unit dengan harga per unit Rp. 28,600. Jumlah persediaan barang dagang yang tersedia untuk dijual di counter Watson Botani Square adalah sebanyak 11 unit dengan total harga sebesar Rp. 314,600. Pada tanggal 31 Mei 2019 Watson Botani Square melakukan perhitungan fisik persediaan barang dagang dimana persediaan akhirnya tersisa sebanyak 1 unit dengan harga Rp. 28,600 per unit nya, dan jumlah beban pokok penjualannya yaitu Rp. 286,000.

Tabel 3.2

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Exfoliating Scrub Metode FIFO Periodik

(Dalam Rupiah)



Pada tabel 3.2 merupakan persediaan barang dagang Wardah White Secret Exfoliating Scrub yang dihitung dengan menggunakan metode FIFO dan dengan sistem pencatatan Periodik, bahwa pada tanggal 01 Mei 2019, Watson Botani Square mempunyai persediaan awal sebanyak 4 unit dengan harga per unit adalah Rp. 24,000. Watson Botani Square membeli persediaan barang dagang pada tanggal 10 Mei 2019 sebanyak 2 unit dan pada tanggal 28 Mei 2019 sebanyak 4 unit masing-masing dengan harga per unit Rp. 24,000. Jumlah persediaan barang dagang yang tersedia untuk dijual di counter Watson Botani Square adalah sebanyak 10 unit dengan total harga sebesar Rp. 240,600. Pada tanggal 31 Mei 2019 Watson Botani Square melakukan perhitungan fisik persediaan barang dagang dimana persediaan akhirnya telah terjual semua unit dan jumlah beban pokok penjualannya yaitu Rp. 240,000.

Tabel 3.3

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Day Cream 17ml Metode FIFO Periodik

(Dalam Rupiah)



Pada tabel 3.3 merupakan persediaan barang dagang Wardah White Secret day Cream 17ml yang dihitung dengan menggunakan metode FIFO dan dengan sistem pencatatan Periodik, bahwa pada tanggal 01 Mei 2019, Watson Botani Square mempunyai persediaan awal sebanyak 10 unit dengan harga per unit adalah Rp. 43,000. Watson Botani Square membeli persediaan barang dagang pada tanggal 17 Mei 2019 sebanyak 12 unit dengan harga per unit Rp. 43,000. Jumlah persediaan barang dagang yang tersedia untuk dijual di counter Watson Botani Square adalah sebanyak 22 unit dengan total harga sebesar Rp. 946,000. Pada tanggal 31 Mei 2019 Watson Botani Square melakukan perhitungan fisik persediaan barang dagang dimana persediaan akhirnya tersisa sebanyak 2 unit dengan harga Rp. 43,000 per unit nya, dan jumlah beban pokok penjualannya yaitu Rp. 860,000.

Tabel 3.4

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Day Cream 30gr Metode FIFO Periodik

(Dalam Rupiah)

****

Pada tabel 3.4 merupakan persediaan barang dagang Wardah White Secret day Cream 30gr yang dihitung dengan menggunakan metode FIFO dan dengan sistem pencatatan Periodik, bahwa pada tanggal 01 Mei 2019, Watson Botani Square mempunyai persediaan awal sebanyak 9 unit dengan harga per unit adalah Rp. 90,000. Watson Botani Square membeli persediaan barang dagang pada tanggal 17 Mei 2019 sebanyak 9 unit dengan harga per unit Rp. 90,000. Jumlah persediaan barang dagang yang tersedia untuk dijual di counter Watson Botani Square adalah sebanyak 18 unit dengan total harga sebesar Rp. 1,620,000. Pada tanggal 31 Mei 2019 Watson Botani Square melakukan perhitungan fisik persediaan barang dagang dimana persediaan akhirnya tersisa sebanyak 2 unit dengan harga Rp. 90,000 per unit nya, dan jumlah beban pokok penjualannya yaitu Rp. 1,440,000.

Tabel 3.5

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Facial wash with AHA Metode FIFO Periodik

(Dalam Rupiah)



Pada tabel 3.5 merupakan persediaan barang dagang Wardah White Secret Facial Wash with AHA yang dihitung dengan menggunakan metode FIFO dan dengan sistem pencatatan Periodik, bahwa pada tanggal 01 Mei 2019, Watson Botani Square mempunyai persediaan awal sebanyak 10 unit dengan harga per unit adalah Rp. 28,600. Watson Botani Square membeli persediaan barang dagang pada tanggal 17 Mei 2019 sebanyak 6 unit dengan harga per unit Rp. 28,600. Jumlah persediaan barang dagang yang tersedia untuk dijual di counter Watson Botani Square adalah sebanyak 16 unit dengan total harga sebesar Rp. 457,600. Pada tanggal 31 Mei 2019 Watson Botani Square melakukan perhitungan fisik persediaan barang dagang dimana persediaan akhirnya tersisa sebanyak 1 unit dengan harga Rp. 28,600 per unit nya, dan jumlah beban pokok penjualannya yaitu Rp. 429,000.

Tabel 3.6

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Intense Brightening Essence Metode FIFO Periodik

(Dalam Rupiah)



Pada tabel 3.6 merupakan persediaan barang dagang Wardah White Secret Intense Brightening Essence yang dihitung dengan menggunakan metode FIFO dan dengan sistem pencatatan Periodik, bahwa pada tanggal 01 Mei 2019, Watson Botani Square mempunyai persediaan awal sebanyak 8 unit dengan harga per unit adalah Rp. 71,000. Watson Botani Square membeli persediaan barang dagang pada tanggal 17 Mei 2019 sebanyak 9 unit dengan harga per unit Rp. 71,000. Jumlah persediaan barang dagang yang tersedia untuk dijual di counter Watson Botani Square adalah sebanyak 17 unit dengan total harga sebesar Rp. 1,207,000. Pada tanggal 31 Mei 2019 Watson Botani Square melakukan perhitungan fisik persediaan barang dagang dimana persediaan akhirnya tersisa sebanyak 1 unit dengan harga Rp. 71,000 per unit nya, dan jumlah beban pokok penjualannya yaitu Rp. 1,136,000.

Tabel 3.7

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Night Cream 17ml Metode FIFO Periodik

(Dalam Rupiah)



Pada tabel 3.7 merupakan persediaan barang dagang Wardah White Secret Night Cream 17ml yang dihitung dengan menggunakan metode FIFO dan dengan sistem pencatatan Periodik, bahwa pada tanggal 01 Mei 2019, Watson Botani Square mempunyai persediaan awal sebanyak 11 unit dengan harga per unit adalah Rp. 43,000. Watson Botani Square membeli persediaan barang dagang pada tanggal 10 Mei 2019 sebanyak 9 unit dengan harga per unit Rp. 43,000. Jumlah persediaan barang dagang yang tersedia untuk dijual di counter Watson Botani Square adalah sebanyak 20 unit dengan total harga sebesar Rp. 860,000. Pada tanggal 31 Mei 2019 Watson Botani Square melakukan perhitungan fisik persediaan barang dagang dimana persediaan akhirnya tersisa sebanyak 2 unit dengan harga Rp. 43,000 per unit nya, dan jumlah beban pokok penjualannya yaitu Rp. 774,000.

Tabel 3.8

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Pure Treatment Essence Metode FIFO Periodik

(Dalam Rupiah)



Pada tabel 3.8 merupakan persediaan barang dagang Wardah White Secret Pure Treatment Essence yang dihitung dengan menggunakan metode FIFO dan dengan sistem pencatatan Periodik, bahwa pada tanggal 01 Mei 2019, Watson Botani Square mempunyai persediaan awal sebanyak 5 unit dengan harga per unit adalah Rp. 129,000. Watson Botani Square membeli persediaan barang dagang pada tanggal 10 Mei 2019 sebanyak 9 unit dengan harga per unit Rp. 129,000. Jumlah persediaan barang dagang yang tersedia untuk dijual di counter Watson Botani Square adalah sebanyak 14 unit dengan total harga sebesar Rp. 1,806,000. Pada tanggal 31 Mei 2019 Watson Botani Square melakukan perhitungan fisik persediaan barang dagang dimana persediaan akhirnya tersisa sebanyak 2 unit dengan harga Rp. 129,000 per unit nya, dan jumlah beban pokok penjualannya yaitu Rp. 1,548,000.

Metode masuk pertama keluar pertama (MPKP) atau (FIFO—*first in first out*) merupakan metode penilaian persediaan yang cocok digunakan untuk PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor karena perusahaan ini mengelola persediaan dengan sangat cepat, akurat dimana perusahaan ini selalu membutuhkan harga pokok yang *up to date*. Selain itu metode masuk pertama keluar pertama (MPKP) atau (FIFO—*first in first out)* merupakan metode penilaian terhadap persediaan yang diiizinkan menurut peraturan PSAK 14 tentang Persediaan selain metode rata-rata tertimbang. Metode masuk pertama keluar pertama (MPKP) atau (FIFO—*first in first out*) merupakan metode penilaian persediaan yang telah sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia.

Di setiap akhir periode akuntansi, perusahaan membuat jurnal penyesuaian terhadap persediaan barang dagang sebagai proses penyesuaian akun-akun agar sesuai dengan kondisi secara fisik yang ada di counter atau bersifat nyata.

Perusahaan menggunakan metode pencatatan secara fisik karena dengan metode pencatatan secara fisik nilai fisik persediaan barang dagangan setiap bulan dapat terkendali dengan baik dan ter *up to date* secara sistematis, yang artinya perusahaan dapat memperoleh informasi mengenai persediaan yang masih tersedia untuk dijual dengan persediaan yang sudah dikeluarkan atau sudah terjual.

 Apabila perusahaan menggunakan metode persediaan fisik, setiap pembelian barang dicatat dalam rekening pembelian dan setiap penjualan hanya dicatat penjualannya saja, tidak ada catatan mengenai harga pokok. Untuk menentukan jumlah persediaan barang dagang pada akhir periode perlu dilakukan perhitungan fisik atas barang-barang dalam gudang.

 Hasil perhitungan ini digunakan untuk mengadakan penyesuaian terhadap rekening persediaan dan Harga Pokok Penjualan. Berikut contoh jurnal penyesuaian persediaan yang diterapkan oleh PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor pada salah satu counter Watson Botani Square sebagai berikut:

Tabel 3.9 Jurnal Penyesuaian

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Pure Brightening Cleanser

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Persediaan Barang Dagang, 1 Mei 2019 |   | 5 unit @ 28,600 | 143,000 |
| Persediaan Barang Dagang, 31 Mei 2019 |  | 1 unit @ 28,600 | 28,600 |
| Pembelian selama bulan Mei 2019 |   | 6 unit @ 28,600 | 171,600 |

 Dari data di atas dapat dihitung harga pokok penjualan selama bulan Mei 2019, maka jurnal penyesuaian yang dibuat pada tanggal 31 Mei 2019 adalah sebagai berikut:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Harga Pokok Penjualan |   | 143,000 |   |
| Persediaan Barang Dagang |  |  | 143,000 |
|   |  |  |  |  |   |
| Harga Pokok Penjualan |  | 171,600 |   |
| Pembelian |  |  | 171,600 |
| Biaya Angkut Pembelian |  |  | 0 |
|   |  |  |  |  |   |
| Persediaan Barang Dagang |  | 28,600 |   |
| Harga Pokok Penjualan |   |   | 28,600 |

Tabel 3.10 Jurnal Penyesuaian

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Exfoliating Scrub

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Persediaan Barang Dagang, 1 Mei 2019 |   | 4 unit @ 24,000 | 96,000 |
| Persediaan Barang Dagang, 31 Mei 2019 |  | 0 | 0 |
| Pembelian selama bulan Mei 2019 |   | 6 unit @ 24,000 | 144,000 |

Dari data di atas dapat dihitung harga pokok penjualan selama bulan Mei 2019, maka jurnal penyesuaian yang dibuat pada tanggal 31 Mei 2019 adalah sebagai berikut:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Harga Pokok Penjualan |   | 96,000 |   |
| Persediaan Barang Dagang |  |  | 9,.000 |
|   |  |  |  |  |   |
| Harga Pokok Penjualan |  | 144,000 |   |
| Pembelian |  |  | 144,000 |
| Biaya Angkut Pembelian |  |  | 0 |
|   |  |  |  |  |   |
| Persediaan Barang Dagang |  | 0 |   |
| Harga Pokok Penjualan |   |   | 0 |

Tabel 3.11 Jurnal Penyesuaian

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Day Cream 17ml

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Persediaan Barang Dagang, 1 Mei 2019 |   | 10 unit @ 43,000 | 430,000 |
| Persediaan Barang Dagang, 31 Mei 2019 |  | 2 unit @ 43,000 | 86,000 |
| Pembelian selama bulan Mei 2019 |   | 12 unit @ 43,000 | 516,000 |

Dari data di atas dapat dihitung harga pokok penjualan selama bulan Mei 2019, maka jurnal penyesuaian yang dibuat pada tanggal 31 Mei 2019 adalah sebagai berikut:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Harga Pokok Penjualan |   | 430,000 |   |
| Persediaan Barang Dagang |  |  | 430,000 |
|   |  |  |  |  |   |
| Harga Pokok Penjualan |  | 516,000 |   |
| Pembelian |  |  | 516,000 |
| Biaya Angkut Pembelian |  |  | 0 |
|   |  |  |  |  |   |
| Persediaan Barang Dagang |  | 86,000 |   |
| Harga Pokok Penjualan |   |   | 86,000 |

Tabel 3.12 Jurnal Penyesuaian

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Day Cream 30gr

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Persediaan Barang Dagang, 1 Mei 2019 |   | 9 unit @ 90,000 | 810,000 |
| Persediaan Barang Dagang, 31 Mei 2019 |  | 2 unit @ 90,000 | 180,000 |
| Pembelian selama bulan Mei 2019 |   | 9 unit @ 90,000 | 810,000 |

Dari data di atas dapat dihitung harga pokok penjualan selama bulan Mei 2019, maka jurnal penyesuaian yang dibuat pada tanggal 31 Mei 2019 adalah sebagai berikut:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Harga Pokok Penjualan |   | 810,000 |   |
| Persediaan Barang Dagang |  |  | 810,000 |
|   |  |  |  |  |   |
| Harga Pokok Penjualan |  | 810,000 |   |
| Pembelian |  |  | 810,000 |
| Biaya Angkut Pembelian |  |  | 0 |
|   |  |  |  |  |   |
| Persediaan Barang Dagang |  | 180,000 |   |
| Harga Pokok Penjualan |   |   | 180,000 |

Tabel 3.13 Jurnal Penyesuaian

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Facial wash with AHA

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Persediaan Barang Dagang, 1 Mei 2019 |   | 10 unit @ 28,600 | 286,000 |
| Persediaan Barang Dagang, 31 Mei 2019 |  | 1 unit @ 28,600 | 28,600 |
| Pembelian selama bulan Mei 2019 |   | 6 unit @ 28,600 | 171,600 |

Dari data di atas dapat dihitung harga pokok penjualan selama bulan Mei 2019, maka jurnal penyesuaian yang dibuat pada tanggal 31 Mei 2019 adalah sebagai berikut:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Harga Pokok Penjualan |   | 286,000 |   |
| Persediaan Barang Dagang |  |  | 286,000 |
|   |  |  |  |  |   |
| Harga Pokok Penjualan |  | 171,600 |   |
| Pembelian |  |  | 171,600 |
| Biaya Angkut Pembelian |  |  | 0 |
|   |  |  |  |  |   |
| Persediaan Barang Dagang |  | 28,600 |   |
| Harga Pokok Penjualan |   |   | 28,600 |

Tabel 3.14 Jurnal Penyesuaian

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Intense Brightening Essence

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Persediaan Barang Dagang, 1 Mei 2019 |   | 8 unit @ 71,000 | 568,000 |
| Persediaan Barang Dagang, 31 Mei 2019 |  | 1 unit @ 71,000 | 71,000 |
| Pembelian selama bulan Mei 2019 |   | 9 unit @ 71,000 | 639,000 |

Dari data di atas dapat dihitung harga pokok penjualan selama bulan Mei 2019, maka jurnal penyesuaian yang dibuat pada tanggal 31 Mei 2019 adalah sebagai berikut:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Harga Pokok Penjualan |   | 568,000 |   |
| Persediaan Barang Dagang |  |  | 568,000 |
|   |  |  |  |  |   |
| Harga Pokok Penjualan |  | 639,000 |   |
| Pembelian |  |  | 639,000 |
| Biaya Angkut Pembelian |  |  | 0 |
|   |  |  |  |  |   |
| Persediaan Barang Dagang |  | 71,000 |   |
| Harga Pokok Penjualan |   |   | 71,000 |

Tabel 3.15 Jurnal Penyesuaian

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Night Cream 17ml

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Persediaan Barang Dagang, 1 Mei 2019 |   | 11 unit @ 43,000 | 473,000 |
| Persediaan Barang Dagang, 31 Mei 2019 |  | 2 unit @ 43,000 | 86,000 |
| Pembelian selama bulan Mei 2019 |   | 9 unit @ 43,000 | 387,000 |

Dari data di atas dapat dihitung harga pokok penjualan selama bulan Mei 2019, maka jurnal penyesuaian yang dibuat pada tanggal 31 Mei 2019 adalah sebagai berikut:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Harga Pokok Penjualan |   | 473,000 |   |
| Persediaan Barang Dagang |  |  | 473,000 |
|   |  |  |  |  |   |
| Harga Pokok Penjualan |  | 387,000 |   |
| Pembelian |  |  | 387,000 |
| Biaya Angkut Pembelian |  |  | 0 |
|   |  |  |  |  |   |
| Persediaan Barang Dagang |  | 86,000 |   |
| Harga Pokok Penjualan |   |   | 86,000 |

Tabel 3.16 Jurnal Penyesuaian

Persediaan Barang Dagang Wardah White Secret Pure Treatment Essence

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Persediaan Barang Dagang, 1 Mei 2019 |   | 5 unit @ 129,000 | 645,000 |
| Persediaan Barang Dagang, 31 Mei 2019 |  | 2 unit @ 129,000 | 258,000 |
| Pembelian selama bulan Mei 2019 |   | 9 unit @ 129,000 | 1,161,000 |

Dari data di atas dapat dihitung harga pokok penjualan selama bulan Mei 2019, maka jurnal penyesuaian yang dibuat pada tanggal 31 Mei 2019 adalah sebagai berikut:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Harga Pokok Penjualan |   | 645,000 |   |
| Persediaan Barang Dagang |  |  | 645,000 |
|   |  |  |  |  |   |
| Harga Pokok Penjualan |  | 1,161,000 |   |
| Pembelian |  |  | 1,161,000 |
| Biaya Angkut Pembelian |  |  | 0 |
|   |  |  |  |  |   |
| Persediaan Barang Dagang |  | 258,000 |   |
| Harga Pokok Penjualan |   |   | 258,000 |

**3.6.3 Penilaian dan Penyajian Persediaan Barang Dagang pada PT Paragon Technology and Innovation**

 Pada PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor laporan keuangan disajikan sesuai dengan prinsip akuntansi yang sedang diterapkan di Indonesia, yaitu prinsip akuntansi yang didasarkan pada Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) serta peraturan pemerintah lainnya yang berlaku dalam penyajian laporan keuangan PT Paragon Technology and Innovation.

 Pos persediaan barang dagang khususnya persediaan skincare Wardah *White Secret series* disajikan dalam laporan penilaian persediaan yang telah digunakan oleh PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor dengan format yang sudah terkomputerisasi. Persediaan barang dagang yang tercantum dalam laporan penilaian persediaan mencerminkan nilai persediaan barang dagang yang dimiliki perusahaan, dan juga selisih antara persediaan barang dagang yang dimiliki perusahaan dengan yang sudah terjual di counter.

 Pada studi kasus saat ini, PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor menyajikan stok persediaan barang dagang dalam format tertentu. Berikut contoh format penyajian persediaan yang diterapkan oleh PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor:

Tabel 3.17 Perhitungan Penilaian dan Penyajian Persediaan Barang Dagang

PT Paragon Technology and Innovation Cabang Bogor

31 Mei 2019



Adapun penyajian yang dilakukan oleh PT Paragon Technology and Innovation sebagai berikut:

1. Persediaan barang dagang setelah penyesuaian dijadikan jaminan/agunan untuk memprediksi berapa besar laba/rugi yang diperoleh setiap bulan.
2. Perbandingan total jumlah tercatat persediaan barang dagang di sistem odoo perusahaan dan total jumlah tercatat menurut klasifikasi persediaan barang dagang di counter.
3. Jumlah setiap penurunan nilai yang diakui sebagai penambah beban persediaan dalam periode berjalan.

**3.6.4 Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang yang dilakukan oleh PT Paragon Technology and Innovation**

Berdasarkan wawancara dengan bagian *administer* di PT Paragon Technology and Innovation cabang Bogor beberapa pengendalian serta pengawasan terhadap persediaan barang dagang dapat dilakukan dengan baik.Pada akhir periode dilakukan perhitungan fisik atas persediaan barang dagang di gudang maupun di counter, contohnya seperti yang dilakukan di Watson Botani Square. Untuk itu *beauty advisor* yang bertanggung jawab atas persediaan barang dagang secara langsung memeriksa dan menghitung jumlah barang secara langsung bersama *stock tacker*.

 *Stock opname* pada Watson Botani Square ini atas persediaan barang dagang pada counter dilakukan secara sebulan sekali. *Stock opname* yang dilakukan oleh perusahaan ini dilakukan untuk menilai dan menyesuaikan jumlah atas persediaan barang dagang yang tersedia dengan catatan yang diperoleh langsung dari sistem odoo atas persediaan di perusahaan yang juga mencatat keluar masuknya barang. Setelah dilakukan *stock opname* selanjutnya *beauty advisor* dan *stock tacker* masing-masing menyerahkan laporan hasil perhitungan dan penyesuain persediaan barang dagang kepada bagian *administer*untuk dihitung apakah hasil penyesuaian tersebut sudah tepat dan sesuai. Apabila setelah dilakukan *stock opname* dan ternyata terdapat selisih antara jumlah persediaan yang ada di counter dengan catatan yang diperoleh dari sistem maka harus dibuatkan penilaian atas penyesuaian yang sudah dibahas pada penilaian terhadap persediaan barang dagang diatas. Tujuan dilakukannya *stock opname* ini setiap akhir periode adalah untuk memastikan bahwa nilai persediaan yang tersedia untuk dijual pada counter dengan catatan yang diperoleh langsung dari sistem odoo atas persediaan perusahaan sudah akurat dan *balance*.

 Selain melakukan *stock opname* yang dilakukan pada setiap pertengahan periode berjalan, *beauty advisor* juga melakukan pengecekan stock persediaan barang dagang setiap harinya untuk memastikan bahwa persediaan barang dagang yang sudah terjual apakah sudah sesuai antara fisik dengan catatan yang dibuat dalam laporan penjualan.

 Dengan bentuk pengendalian internal dan pengawasan tersebut, perusahaan dapat mengetahui bagaimana kondisi dan jumlah persediaan barang dagang di setiap counter.