

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Sejarah Umum Perusahaan

3.1.1 Sejarah dan perkembangan perusahaan

PT matahari department store tbk memiliki sejarah yang panjang dalam dunia ritel indonesia. Memulai perjalanan pada tanggal 24 oktober 1958 dengan membuka gerai pertamanya berupa toko fasion anak-anak di daerah pasar baru jakarta, matahari melangkah maju dengan membuka department store modern pertama di indonesia pada tahun 1972. Sejak itu matahari telah menjadikan dirinya sebagai merk asli nasional.

Sampai saat ini matahari mengoperasikan 155 gerai yang tersebar di 74 kota diseluruh indonesia, dengan luas ruang hampir satu juta meter persegi, Salah satu gerainya terdapat di Lippo plaza kramat jati yang di resmikan pada tanggal 22 maret 1983.

Adapun visi misi dari PT Matahari department store Tbk adalah :

Visi

semua orang dapat tampil menarik dan nyaman.

Misi

Menyediakan fashion berkualitas dan terjangkau bagi para pelanggan dengan suasana yang ramah, sehingga dapat memberika pengalaman belanja yang menyenangkan dan meningkatkan kualitas hidup secara keseluruhan.

Adapun filosofi dari Matahari Department Store adalah :

1. Matahari berusaha menciptakan tingkat hidup yang lebih baik bagi seluruh karyawan.
2. Matahari berusaha menciptakan, tempat kerja yang aman, nyaman, tentram dan sejahtera, sebagai pancaran cita cita karyawan.
3. Matahari berusaha menciptakan , sistem organisasi oprasional terpadu, demi masa depan perusahaan dan karyawan atas dasar efisiensi kerja yang maksimal.
4. matahari berusaha mendidik, melatih dan mengembangkan seluruh karyawan yang merata, tanpa membedakan tradisi, agama, asal keturunan, sadar akan tugas dan kewajiban, menjunjung tinggi tujuan perusahaan sebagai penunjang perekonomian bangsa.
5. matahari berharap atas dasar sinkronisasi, saling percaya mempercayai, hormat menghormati, kerjasama yang baik dengan asaz kekeluargaan , untuk mencapai kemajuan yang kekal dan abadi.

Dengan perjalanan usaha yang telah di bangun selama 60 tahun, matahari senantiasa menyediakan pilihan fasion dengan trend terkini untuk kategori pakaian dan sepatu, serta produk- produk kecantikan dan barang barang keperluan rumah tangga lainnya.

3.1.2 Struktur Organisasi Dan Tata kerja

Dalam menjalankan roda perusahaan, manajemen PT Matahari Department Store membuat struktur organisasi yang merupakan sarana yang sangat penting dalam menjalankan fungsi dari tugas masing – masing. Struktur organisasi menunjukan kerangka dan susunan pola tahap hubungan diantara fungsi-fungsi, bagian-bagian atau posisi maupun orang-orang yang menunjukan kedudukannya, serta tugas-tugas, wewenang-wewenang dan tanggung jawab didalam organisasi.

Adapun bentuk struktur organisasi yang dimiliki PT Matahari Department Store Tbk seperti gambar bagan berikut :



Gambar III.1

Struktur Organisasi PT Matahari Department store

Struktur organisasi yang ditetapkan PT.matahari department store Tbk pada kantor cabang adalah struktur organisasi fungsional dimana struktur organisasi yang disusun berdasarkan sifat dan macam macam fungsi yang dilaksanakan . bentuk fungsional karena dari struktur organisasi tersebut dapat dilihat adanya kesatuan komando dan setiap atasan berwenang memberikan pemerintah hanya kepada bawahannya.

Secara umum tugas dari kepala departemen store dan masing – masing dari jabatan yang ada di PT Matahari Department Store Tbk adalah sebagai berikut :

1. Store manager
 - a. Memotifasi pegawai
 - b. Mencapai target penjualan
 - c. Menjaga toko tetap kondusif

d. Memperhatikan keamanan toko

2. Asistent store manager

Adapun tugas sebagai asistent store manager adalah:

- a. Membantu store manager memotifasi karyawan
- b. Membantu store manager mencapai target penjualan
- c. Membantu store manager menjaga toko tetap kondusif
- d. Membantu store manager memperhatikan keamanan toko

3. Hrd

Adapun tugas sebagai Hrd adalah sebagai berikut :

- a. Bertanggung jawab untuk melakukan rekrutmen dan seleksi calon karyawan baru.
- b. Bertugas untuk mengembangkan dan memberikan pelatihan kepada karyawan
- c. Menjaga hubungan antar karyawan
- d. Memberikan kompensansi dan perlindungan kepada karyawan.

4. Supervisor

Adapun tugas sebagai supervisor sepatu adalah sebagai berikut :

- a. Mengatur staf bawahan, sebagai jembat di antara manager dan staf pelaksana, supervisor harus mampu mengatur pekerjaan- pekerjaan yang akan di selesaikan oleh tim pelaksana
- b. Mampu menerangkan job description dengan baik di area shoes
- c. Melakukan briefing atau pengarahan ke staf bawahan di area shoes
- d. Mengontrol dan mengevaluasi area
- e. Memberikan motivasi terhadap karyawan di area

5. Kordinator

Adapun tugas sebagai koordinator area shoes adalah :

- a. Membantu supervisor mengatur staf bawahan, sebagai jembat di antara manager dan staf pelaksana, supervisor harus mampu mengatur pekerjaan-pekerjaan yang akan di selesaikan oleh tim pelaksana
 - b. Membantu supervisor menerangkan job description dengan baik di area shoes
 - c. Membantu supervisor melakukan breffing atau pengarahan ke staf bawahan di area sepatu
 - d. Membantu supervisor mengontrol dan mengevaluasi area
 - e. Membantu supervisor memberikan motivasi terhadap karyawan di area.
6. Spg

Adapun tugas dari sales associated adalah :

- a. membantu koordinator dan supervisor dalam mengelola merchandise / barang dagangan di counter / stand (area penjualan)
- b. menarik customer untuk berkunjung ke counter
- c. menawarkan produk knowlage

1.1.3. Kegiatan Usaha

PT Matahari Department Store Tbk adalah perusahaan ritel terkemuka di Indonesia menyediakan perlengkapan fashion, aksesoris, sepatu, kecantikan, hingga peralatan rumah tangga dengan harga yang terjangkau. Matahari menghadirkan produk-produk stylist berkualitas tinggi serta pengalaman berbelanja yang istimewa, bekerja sama dengan pemasok lokal dan internasional yang terpercaya untuk menawarkan beragam produk terkini dari merk eksklusif dan merk internasional .

Matahari menyadari potensi perdagangan elektronik / e-commerce untuk memperluas usaha perseroan keseluruhan Indonesia, Matahari melaksanakan hak opsinya untuk membeli 2.631.580. (dua juta enam ratus tiga puluh satu ribu lima ratus delapan puluh) saham PT Global Ecommerce Indonesia (GEI) atau mempresentasikan 2,5 % dari total saham GEI .

Kegiatan PT Matahari Department Store juga meliputi , pembelian, penjualan, pembayaran dan penyimpanan. Pembelian dalam PT Matahari Department Store Tbk meliputi pembelian barang dagang langsung dari distributor merk masing-masing produk yang di jual. Hal ini dilakukan untuk menjaga kestabilan persediaan dan harga barang yang relatif murah jika dibandingkan dengan harga pasar. Untuk menjaga kestabilan persediaan maka perusahaan mengadakan penyimpanan di dalam gudang yang selanjutnya dijual untuk kegiatan perusahaan.

3.2 Hasil Penelitian

Prosedur pencatatan persediaan di PT Matahari Department Store Tbk pada prinsipnya menggunakan metode campuran dimana ketentuan dalam penjualan barang dagang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Dalam hal penelitian ini mengingat

jumlah barang yang dijual di PT Matahari Department Store Tbk sangat banyak, oleh karena itu penulis hanya akan membahas satu produk yaitu sepatu pria Brand playboy.

Sebelum melakukan analisa perhitungan persediaan barang dagang yaitu sepatu Brand playboy, penulis mewawancarai bapak asril selaku kordinator area sepatu dan mengumpulkan data yang akan digunakan sebagai bahan penelitian.

Berikut data persediaan barang sepatu Brand playboy yang ada di PT Matahari Department Store Tbk tahun 2018 .

Tabel III.1

Barang masuk dan penjualan brand playboy PT. Matahari Department Store Tbk.

Periode tahun 2018	Barang masuk		Harga satuan	Penjualan	
	Jumlah barang	Jumlah harga		Jumlah barang	Jumlah harga
Jauari	63	Rp. 18.900.000	Rp. 300.000	72	Rp. 37.856.643
Februari	58	Rp. 20.300.000	Rp. 350.000	82	Rp. 45.646.660
Maret	29	Rp. 11.600.000	Rp. 400.000	70	Rp. 38.454.340
April	7	Rp. 2.800.000	Rp. 400.000	69	Rp. 40.873.860
Mey	14	Rp. 4.200.000	Rp. 300.000	96	Rp. 52.089.200
Juni	10	Rp. 3.000.000	Rp. 300.000	244	Rp. 119.646.620
July	70	Rp. 28.000.000	Rp. 400.000	47	Rp. 27.528.700
Agustus	90	Rp. 31.500.000	Rp. 350.000	47	Rp. 32.243.700
September	5	Rp. 1.500.000	Rp. 300.000	48	Rp. 32.392.640
Oktober	7	Rp. 2.100.000	Rp. 300.000	44	Rp. 30.926.200
November	150	Rp. 60.000.000	Rp. 400.000	62	Rp. 41.985.280
Desember	200	Rp. 70.000.000	Rp. 350.000	150	Rp. 65.320.700
Total	703	Rp.253.900.000		1.031	Rp. 394.339.723

Sumber :data penjualan PT matahari department store tbk brand playboy

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa omset penjualan lebih besar dibandingkan dengan barang yang masuk. Jika dihitung-hitung maka selisihnya adalah Rp. 134.439.723, ini merupakan surplus dari omset penjualan sepatu playboy.

3.2.1 Perhitungan persediaan dengan metode fifo

Dalam akuntansi perhitungan persediaan sangatlah penting karena hal itu menentukan laba yang akan di dapat oleh perusahaan berdasarkan data diatas penulis mencoba menganalisa perhitungan persediaan barang dagang dengan metode fifo.

Berikut merupakan hasil perhitungan persediaan barang dagang dengan menggunakan metode fifo berdasarkan data yang penulis peroleh dari pt matahari department store tbk.

Saldo awal : 600 pcs @ 350.000 = 210.000.000

Januari

Barang masuk : 63 pcs @Rp. 300.000 = Rp. 18.900.000

Barang keluar : 72 pcs @Rp. 350.000 = Rp. 25.500.000

Stok barang : 528 pcs @Rp. 350.000 = Rp. 184.800.000

63 Pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 18.900.000

Februari

Barang masuk : 58 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 20.300.000

Barang keluar : 82 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 28.700.000

Stok barang : 446 pcs @ 350.000 = Rp. 156.100.000

63 pcs @ 300.000 = Rp. 18.900.000

58 pcs @ 350.000 = Rp. 20.300.000

Maret

Barang masuk : 29 pcs @ 400.000 = Rp. 11.600.000

Barang keluar : 70 pcs @ 350.000 = Rp. 24.500.000

Stok barang : 376 pcs @ 350.000 = Rp. 131.600.000

63 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 18.900.000

58 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 20.300.000

29 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 11.600.000

April

Barang masuk : 7 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 2.800.000

Barang keluar : 69 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 24.150.000

Stok barang : 307 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 107.450.000

63 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 18.900.000

58 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 20.300.000

29 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 11.600.000

7 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 2.800.000

Mei

Barang masuk : 14 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 4.200.000

Barang keluar : 96 pcs @ 350.000 = Rp. 33.600.000

Stok barang : 211 pcs @ 350.000 = Rp. 85.400.000

63 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 18.900.000

58 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 20.300.000

29 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 11.600.000

7 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 2.800.000

14 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 4.200.000

Juni

Barang masuk : 10 pcs @ 300.000 = Rp. 3.000.000

Barang keluar : 244 pcs = 211 pc @ 350.000 = Rp. 85.400.000

33 pcs @ 300.000 = rp. 9.900.000

Stok barang 30 pcs @ 300.000 = Rp. 9.000.000

58 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 20.300.000

29 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 11.600.000

7 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 2.800.000

14 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 4.200.000

10 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 3.000.000

Juli

Barang masuk : 70 pcs @ 400.000 = Rp. 28.000.000

Barang keluar : 47 pcs = @ 30 pcs Rp @ 300.000 = Rp. 9.000.000

@ 17 pcs Rp. @ 350.000 = Rp. 5.950.000

Stok barang : 41 pcs @ Rp. 350.000 = rp. 14.350.000

29 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 11.600.000

7 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 2.800.000

14 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 4.200.000

10 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 3.000.000

70 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 28.000.000

Agustus

Barang masuk : 90 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 31.500.000

Barang keluar ; 47 pcs = 41 pcs @ rp. 350.000 = rp. 14.350.000

6 pcs @ rp. 400.000 = rp. 2.400.000

Stok barang : 23 pcs @Rp. 400.000 = rp. 9.200.000

7 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 2.800.000

14 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 4.200.000

10 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 3.000.000

70 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 28.000.000

90 pcs @ Rp. 350.000 = rp. 31.500.000

September

Barang masuk : 5 pcs @ 300.000 = Rp. 1.500.000

Barang keluar : 48 = 23 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 9.200.000

7 pcs @ Rp. 400.000 = rp. 2.800.000

14 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 4.200.000

4 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 1.200.000

Stok barang : 6 pcs Rp. @ 300.000 = Rp. 2.400.000

70 pcs Rp. @ Rp. 400.000 = Rp. 28.000.000

90 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 31.500.000

5 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 1.500.000

Oktober

Barang masuk : 7 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 2.100.000

Barang keluar : 44 pcs = 6 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 2.400.000

38 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 15.200.000

Stok barang : 32 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 12.800.000

90 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 31.500.000

5 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 1.500.000

7 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 2.100.000

November

Barang masuk : 150 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 60.000.000

Barang keluar : 62 pcs = 32 pcs @ Rp 400.000 = Rp. 12.800.000

30 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 14.350.000

Stok barang : 60 pcs = @ Rp. 350.000 = Rp. 21.000.000

5 pcs = @ Rp. 300.000 = Rp. 1.500.000

7 pcs = @ Rp. 300.000 = Rp. 2.100.000

150 pcs = @ Rp. 400.000 = Rp. 60.000.000

Desember

Barang masuk : 200 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 70.000.000

Barang keluar : 150 pcs = 60 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 21.000.000

5 pcs = @ Rp. 300.000 = Rp. 1.500.000

7 pcs = @ Rp. 300.000 = Rp. 2.100.000

78 pcs = @ Rp. 400.000 = Rp. 31.200.000

Sisa stok barang : 72 pcs Rp. @ 400.000 = Rp. 28.800.000

200 pcs Rp. @ 350.000 = Rp. 70.000.000

Sisa stok barang = 272 pcs = Rp. 98.900.000

Total barang masuk = Rp. 253.900.000/

Total barang keluar = Rp. 379.450.000/1.031

3.2.2 Metode perhitungan dengan menggunakan metode lifo

Setelah penulis menjelaskan perhitungan persediaan menggunakan metode fifo, kita bandingkan dengan menggunakan metode perhitungan lainnya yaitu metode lifo . berikut penulis sajikan analisa perhitungan dengan menggunakan metode lifo

Saldo awal : 600 pcs @ 350.000

Januari :

Barang masuk : 63 pcs @ 300.000 = Rp. 18.900.000

Barang keluar : 72 pcs @ 350.000 = Rp. 25.200.000

Stok barang : 591 pcs @ 350.000 = Rp. 206.850.000

Februari

Barang masuk : 58 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 20.300.000

Barang keluar : 82 pcs = 58 pcs @ 350.000 = Rp. 20.300.000

24 pcs @ 350.000 = Rp. 11.200.000

Stok barang : 567 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 198.450.000

Maret

Barang masuk : 29 pcs @ 400.000 = Rp. 11.600.000

Barang keluar : 70 pcs = 29 pcs @ 400.000 = Rp. 11.600.000

41 pcs @ 350.000 = Rp. 14.350.000

Stok barang : 526 pcs @ 350.000 = Rp. 184.100.000

April

Barang masuk : 7 pcs @ 400.000 = Rp. 2.800.000

Barang keluar : 69 pcs = 7pcs @ 400.000 = Rp. 2.800.000

62pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 21.700.000

Stok barang = 464 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 162.400.000

Mei

Barang masuk : 14 pcs @ 300.000 = Rp. 4.200.000

Barang keluar : 96 pcs = 14 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 4.200.000

82 pcs @ 350.000 = Rp. 28.700.000

Stok barang : 382 pcs @ 350.000 = Rp. 133.700.000

Juni

Barang masuk : 10 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 3.000.000

Barang keluar : 244 pcs = 10 pcs @ Rp. 300.000 = Rp. 3.000.000

234 pcs @Rp. 350.000 = Rp. 81.900.000

Stok barang : 148 pcs @ Rp. 350.000 = Rp. 51.800.000

Juli

Barang masuk : 70 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 28.000.000

Barang keluar : 47 pcs @ Rp. 400.000 = Rp. 18.800.000

Stok barang : 148 pcs @ 350.000 = Rp. 51.800.000

23 pcs @ 400.000 = Rp. 9.200.000

Agustus

Barang masuk : 90 pcs @ 350.000 = Rp. 31.500.000

Barang keluar : 47 pcs @ 350.000 = Rp. 16.450.000

Stok barang : 148 pcs @ 350.000 = Rp. 51.800.000

23 pcs @ 400.000 = Rp. 9.200.000

43 pcs @ 350.000 = Rp. 15.050.00

September

Barang masuk : 5 pcs @ 300.000 = Rp. 1.500.000

Barang keluar : 48 pcs = 5 pcs @ 300.000 = Rp. 1.500.000

43 pcs @ 350.000 = Rp. 15.050.000

Stok barang : 148 pcs @Rp. 350.000 = Rp. 51.800.000

23 pcs @Rp. 400.000 = Rp. 9.200.000

Oktober

Barang masuk : 7 pcs @ 300.000 = Rp. 2.100.000

Barang keluar : 44 pcs = 7@ 300.000 = Rp. 2.100.000

23 PCS @ 400.000 = Rp. 9.200.000

14 pcs = @Rp. 350.000 = Rp. 4.900.000

Stok barang : 134 pcs@ 350.000 = Rp. 46.900.000

November

Barang masuk : 150pcs @ 400.000 = Rp. 60.000.000

Barang keluar : 62 pcs = 62 pcs @ 400.000 = Rp. 15.600.000

Stok barang : 134 pcs@ 350.000 Rp. 46.900.000

: 88 pcs@ 400.000 Rp. 35.200.000

Desember

Barang masuk : 200 pcs @ 350.000 =Rp. 70.000.000

Barang keluar : 150 pcs = 150 pcs @Rp. 350.000 = Rp. 52.500.000

Stok barang : 134pcs @ 350.000 = Rp. 46.900.000

: 88.pcs @400.000= Rp. 35.200.000

: 50pcs @350.000 = Rp. 17.500.000

Sisa stok barang : Rp. 99.600.000/272 pcs

Total barang masuk : Rp. 253.900.000/

Total barang keluar : Rp.336.200.000/1031 pcs

Adapun perhitungan harga pokok penjualan apabila perusahaan menggunakan metode fifo sebagai berikut :

Persediaan awal Rp. 210.000.000

Pembelian	Rp. <u>253.900.000 +</u>
Tersedia untuk dijual	Rp. 463.900.000
Persediaan akhir	Rp. <u>98.900.000 (-)</u>
<u>Harga pokok penjualan</u>	Rp. 365.000.000

Adapun perhitungan harga pokok penjualan apabila perusahaan menggunakan metode lifo sebagai berikut :

Persediaan awal	Rp. 210.000.000
Pembelian	Rp. <u>253.900.000 +</u>
Tersedia untuk dijual	Rp. 463.900.000
Persediaan akhir	Rp. <u>99.600.000 (-)</u>
<u>Harga pokok penjualan</u>	Rp. 364.300.000

Apabila perusahaan menggunakan metode fifo maka nilai persediaan akhir Rp. 98.900.000 sedangkan jika perusahaan menggunakan metode lifo maka nilai persediaan akhir Rp. 99.600.000. selisih antara metode fifo dan lifo sebesar Rp. 700.000

