FEB UDINUS SMG

KETATNYA SISTEM DAN BIAYA PENGENDALIAN

Kelompok 3

PERKENALAN

Anggota Kelompok 3

ADINDA RIZKI RAMADHIANI

B12.2018.03831

PRADITYA MIKO SAPUTRA

B12.2020.04290

PENGANTAR

Hasibuan (2008:39) mendefinisikan pengendalian merupakan suatu proses penjaminan di mana perusahaan dan orang - orang yg berada dalam perusahaan tersebut bisa mencapai tujuan yg sudah ditetapkan.

KETATNYA SISTEM PENGENDALIAN

Ketatnya Pengendalian Hasil

→

Ketatnya Pengendalian Tindakan

→

Ketatnya Pengendalian Personel/Kultural

KETATNYA PENGENDALIAN HASIL

- Definisi hasil yang diinginkan
- Kesesuaian
- Spesifikasi
- Komunikasi dan internalisasi
- Kelengkapan
- Pengukuran kinerja
- Insentif

KETATNYA PENGENDALIAN TINDAKAN

- Pembatas perilaku
- Kajian pratindakan
- Akuntanbilitas tindakan
- Definisi tindakan
- Pelacakan tindakan
- Penguatan tindakan

KETATNYA PENGENDALIAN PERSONEL/ KULTURAL

Pengendalian personel biasanya menunjukkan jumlah pengendalian yang signifikan. Beberapa perusahaan menggunakan berbagai bentuk pengendalian personel/kultural yang jika dikombinasikan akan menghasilkan pengendalian yang ketat, seperti pada Wabash National Corporation.

Di sisi lain, pengendalian kultural sering kali lebih stabil. Budaya organisasi bisa menjadi kuat karena mereka berasal dari kepercayaan dan nilai yang dimiliki secara mendalam dan tersebut luas.

KESIMPULAN

Beberapa perusahaan memperketat pengendaliannya dengan mengganti "sikap sopan" dengan insentif berbasis kinerja yang "tidak terpengaruh perasaan". Perusahaan lain memperketat pengendalian dengan tidak menekankan pada pengendalian hasil, tetapi menekankan pada pengendalian tindakan.

Untuk memperketat pengendalian, perusahaan harus sering mendasarkan pada berbagai bentuk pengendalian dan menyesuaikan satu dengan yang lain, sehingga bisa menciptakan pengendalian ketat pada seluruh faktor penting keberhasilan perusahaan.

BIAYA SISTEM PENGENDALIAN

BIAYA LANGSUNG

BIAYA TIDAK LANGSUNG

BIAYA LANGSUNG

Biaya langsung SPM mencakup seluruh biaya out-of-pocket, biaya moneter yang dibutuhkan untuk mendesaian dan mengimplementasikan SPM. Contohnya :

- Biaya pembayaran bonus tunai (berasal dari kompensasi insentif untuk pengendalian hasil)
- Biaya pemeliharaan staf audit internal

BIAYA TIDAK LANGSUNG

Perubahan Perilaku

- perubahan perilaku dan pengendalian hasil
- perubahan perilaku dan pengendalian tindakan
- perubahan perilaku dan pengendalian personel/kultural

Penundaan Pekerjaan

Gamemanship

- menciptakan sumber daya slack
- manipulasi data

Perilaku Negatif

- perilaku negatif yang disebabkan oleh pengendalian hasil
- perilaku negatif yang ditimbulkan dari pengendalian tindakan

KESIMPULAN

Penerapan seluruh pengendalian pada hakikatnya mengharuskan perusahaan untuk mengadakan beberapa biaya langsung dalam bentuk tunai. Namun, terkadang biaya langsung diperkecil oleh biaya tidak langsung yang disebabkan oleh sejumlah efek samping yang merugikan. Hal tersebut berarti bahwa semakin baik perusahaan dalam mengurangi kesempatan terhadap perilaku yang tidak diinginkan semakin besar kemungkinan sistem pengendalian mereka akan berpengaruh seperti yang diinginkan sehingga semakin rendah biayanya.

STUDI KASUS

SUNSHINE FASHION Co. Ltd.

LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

- pabrik dan pengecer sweater kasmir
- bertempat di Shenzhen, China
- didirikan pada tahun 1993
- joint venture (usaha patungan) Sino-Jepang
- menghasilkan 300.000 potong sweater/tahun
- RMB3.000 per potong (barang mewah)

OPERASI PERUSAHAAN

- memiliki 220 gerai pengecer
- dikelola oleh 14 kantor cabang
- diawasi oleh 3 kantor regional (Beijing, Chongqing, Nanjing)

Arus Operasional Sunshine

	Kantor pusat	Kantor regional	Kantor cabang	Tempat pengecer
Arus barang pada awal musim	Memberikan kode batang untuk persediaan dan mengirimkannya pada awal tiap musim		Bertanggung jawab untuk mengisi kembali tempat pengecer sepanjang musim	
Arus barang yang tak terjual pada akhir musim	Memeriksa, menghitung, dan mengubah kode batang jika perlu setelah menerima barang-barang yang dikembalikan		Mengirimkan kembali barang-barang yang tak terjual kepada kantor pusat pada akhir musim	
Arus informasi penjualan eceran	Menerima informasi melalui sistem ERP	Menerima informasi melalui sistem ERP	Menerima informasi melalui sistem ERP	Sistem ERP merekam informasi penjualan. Informasi inventaris, harus diinput/diperbarui secara manual
Diskon/ promosi	Menentukan diskon dan promosi		Kantor cabang terlihat dalam beberapa penjualan langsung dan manajer cabang punya kebijakan dalam memberikan diskon pada penjualan tersebut	

PERMASALAHAN PERUSAHAAN

01 Pencurian manajer cabang dalam mengendalikan diskon dan persediian

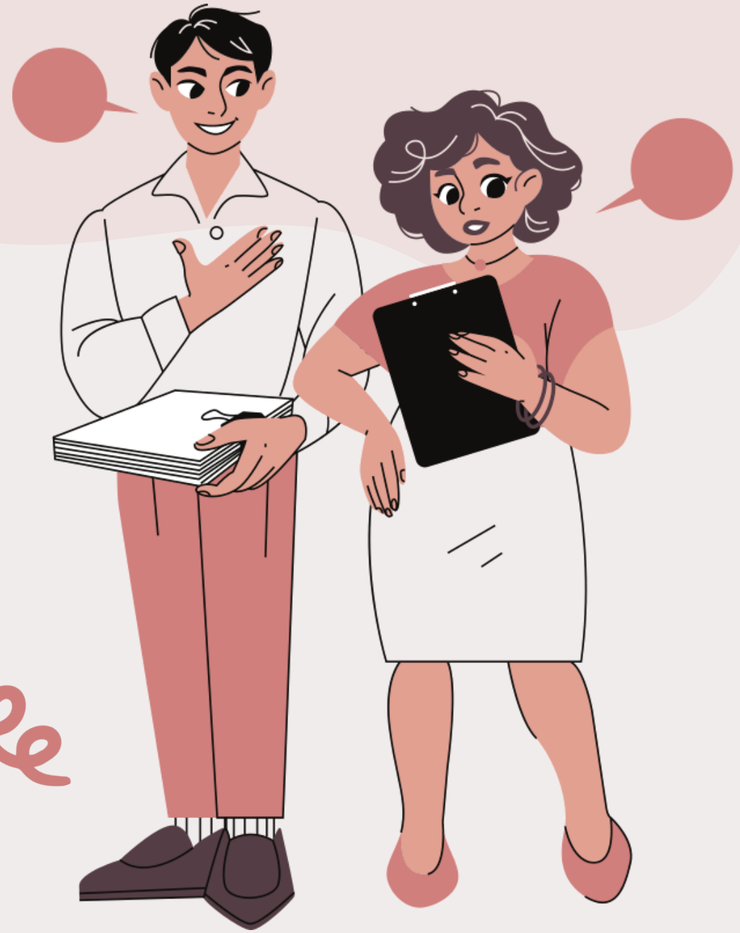
- tidak mematuhi batasan waktu promosi
- melaporkan tingkat diskon lebih tinggi
- sistem ERP yang masih manual
- mengubah kode batang produk
- mengantungi selisih harga antara harga jual dan harga diskon

02 Rendahnya loyalitas manajer cabang

- kurangnya transparansi penetapan bonus akhir tahun
- membayar pihak mall untuk mengembangkan bisnis mereka sendiri

TINDAKAN PERUSAHAAN

- menentukan target penjualan dan memberikan bonus akhir tahun kepada manajer cabang yang berhasil memenuhi targetnya
- menerapkan otomatisasi sistem ERP



Sekian presentasi dari Kami, apakah ada pertanyaan?

TERIMA KASIH