

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Sistem *Pre Order*

1. Pengertian *Pre Order*

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pengertian *pre order* adalah suatu perintah dalam pemesanan produk atau barang.²³ Sedangkan secara umum, sistem *pre order* merupakan sistem yang diterapkan oleh penjual saat barang yang dijualnya belum tersedia, tetapi penjual tersebut mampu menyediakannya dalam jangka waktu tertentu. Dalam sistem *pre order*, biasanya memberikan batas pemesanan pada pembeli baik dari segi periode pemesanan atau kuota barang yang dapat dipesan. Untuk batas waktu pemesanan yang diberikan penjual sekitar 2-3 minggu, namun waktu ini dapat berubah sesuai dengan keadaannya.²⁴

Maka dari itu dapat dikatakan jual beli *pre order* adalah sistem penjualan dimana konsumen dapat memesan produk sebelum produk tersebut tersedia secara fisik. Dalam model ini, konsumen melakukan pembayaran di muka sebagai tanda jadi, dan produk akan diproduksi atau disediakan dalam waktu tertentu setelah jumlah pemesanan tercapai. *Pre order* memberikan keuntungan bagi pelaku usaha dalam mengukur minat pasar dan meminimalkan risiko kerugian akibat kelebihan produksi.²⁵

²³ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), *Pre Order*, diakses pada 25 Oktober 2024, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/>.

²⁴ Andriansyah, Praktik Jual Beli Online Dengan Sistem Pre Order Ditinjau Dari Fiqh Muamalah; Studi Kasus Pada Izza Shop Taman Asri Kecamatan Baradatu Kabupaten Way Kanan, *FALAH: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, No. 2 Vol. 2, 2022

²⁵ R. Sembiring, Model Bisnis *Pre Order* dalam E-Commerce, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, No. 15 Vol. 2, 2020, 111

2. Sistem *Pre Order*

Sistem *pre order* adalah metode dimana pelanggan dapat memesan barang atau layanan sebelum mereka secara resmi tersedia untuk dijual. Ini biasanya dilakukan untuk produk-produk yang sangat diantisipasi atau terbatas dalam jumlahnya. Prosesnya bervariasi tergantung pada bisnisnya, tetapi umumnya pelanggan akan melakukan pembayaran atau menempatkan deposit untuk memesan barang tersebut. Kemudian, ketika barang tersebut tersedia, mereka akan menerima pesannya. Keuntungan sistem *pre order* adalah bahwa pelanggan dapat memastikan mereka mendapatkan produk yang diinginkan tanpa harus menunggu lama di antrian atau khawatir kehabisan stok. Ini juga memungkinkan penjual untuk memperkirakan permintaan dan merencanakan produksi atau persediaan mereka dengan lebih baik. Namun, ada juga risiko seperti keterlambatan pengiriman atau produk yang tidak sesuai dengan harapan pelanggan.

3. Unsur–Unsur Jual Beli *Pre Order*

Unsur–unsur jual beli *pre order* memiliki sejumlah keuntungan, antara lain:²⁶

- a. Pengurangan Risiko: dengan sistem *pre order*, pelaku usaha dapat mengurangi risiko kerugian akibat produk yang tidak terjual. Hal ini dikarenakan mereka telah menerima pembayaran di muka dari pelanggan.
- b. Pendanaan Awal: *pre order* memungkinkan pelaku usaha untuk mendapatkan dana awal guna memulai produksi, yang sangat penting

²⁶ Fahmi, Strategi Pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah di Era Digital, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, No. 7 Vol. 1, 2019, 45-58

bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang sering menghadapi tantangan dalam hal modal.

- c. Keterlibatan Pelanggan: sistem *pre order* meningkatkan keterlibatan pelanggan dalam proses produksi, di mana pelanggan dapat memberikan masukan tentang desain dan spesifikasi produk, sehingga meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan.

4. Proses *Pre Order*

Proses jual beli *pre order* umumnya melibatkan beberapa langkah:²⁷

- a. Promosi dan Pemasaran

Pelaku usaha mempromosikan produk yang akan dijual melalui berbagai saluran, seperti media sosial, website, dan email marketing untuk menarik minat pelanggan.

- b. Pemesanan

Pelanggan melakukan pemesanan melalui platform yang disediakan, seperti whatsapp atau website. Pada tahap ini, pelanggan biasanya diberikan informasi mengenai produk, termasuk harga dan estimasi waktu pengiriman.

- c. Pembayaran

Setelah pelanggan menyetujui detail produk, mereka diminta untuk melakukan pembayaran sebagai tanda jadi. Pembayaran ini menjadi komitmen dari pelanggan untuk membeli produk.

²⁷ R. Sembiring, Model Bisnis Pre Order dalam E-Commerce, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, No. 15 Vol. 2, 2020, 112

d. Produksi

Setelah menerima pembayaran, pelaku usaha mulai memproduksi barang sesuai dengan pesanan. Proses ini harus dilakukan dengan cermat untuk memenuhi harapan pelanggan.

e. Pengiriman

Setelah produk selesai diproduksi, pelaku usaha akan mengemas dan mengirimkan produk kepada pelanggan. Pelanggan biasanya diberikan nomor resi untuk melacak status pengiriman.

5. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan *Pre Order*

Beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan sistem *pre order* meliputi:²⁸

- a. Kualitas Produk: kualitas produk yang ditawarkan harus memenuhi harapan pelanggan agar mereka bersedia melakukan *pre order*.
- b. Kepercayaan Pelanggan: kepercayaan pelanggan terhadap merek sangat penting. Pelaku usaha perlu membangun reputasi yang baik melalui pelayanan yang memuaskan dan produk berkualitas.
- c. Strategi Pemasaran: strategi pemasaran yang efektif dapat meningkatkan visibilitas produk dan menarik minat pelanggan untuk melakukan *pre order*.
- d. Keterlibatan Pelanggan: memberikan kesempatan kepada pelanggan untuk berpartisipasi dalam proses desain atau pemilihan produk dapat meningkatkan rasa memiliki dan keinginan untuk melakukan *pre order*.

²⁸ Fahmi, Strategi Pemasaran Usaha Mikro Kecil Menengah di Era Digital, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, No. 7 Vol. 1, 2019, 45-58

B. Persediaan

1. Pengertian Persediaan

- a. Menurut Rangkuti, persediaan merupakan suatu aktiva yang meliputi barang-barang milik perusahaan dengan maksud untuk dijual dalam suatu periode usaha tertentu, atau persediaan barang-barang yang masih dalam pengerjaan atau proses produksi, ataupun persediaan bahan baku yang menunggu penggunaannya dalam suatu proses produksi.²⁹
- b. Indrajat menyatakan bahwa manajemen persediaan (*inventory control*) adalah kegiatan yang berhubungan dengan perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan penentuan kebutuhan material sehingga kebutuhan operasi dapat dipenuhi pada waktunya dan persediaan dapat ditekan secara optimal.³⁰
- c. Menurut Rudianto, persediaan adalah sejumlah barang jadi, bahan baku, dan barang dalam proses yang dimiliki perusahaan dengan tujuan untuk dijual kembali atau diproses lebih lanjut.³¹

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa persediaan adalah barang-barang yang dimiliki perusahaan yang digunakan atau dibeli untuk dijual kembali baik barang jadi, bahan baku, maupun barang dalam proses. Dengan persediaan ini diharapkan dapat menjamin kelancaran dalam kegiatan operasi produksi. Persediaan

²⁹ Freddy Rangkuti, *Manajemen Persediaan Aplikasi di Bidang Bisnis*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), 75

³⁰ Richardus E. Indrajat, *Manajemen Persediaan*, (Jakarta: Grasindo, 2003), 98

³¹ Rudianto, *Pengantar Akuntansi-Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*, (Jakarta : Erlangga, 2012), 223

merupakan hal yang sangat penting bagi sebuah perusahaan, namun hal ini tidak menjadikan perusahaan untuk memiliki persediaan yang banyak. Menyimpan persediaan yang banyak juga menyebabkan kerugian, yaitu terlalu besarnya investasi pada persediaan, dan meningkatnya kemungkinan barang-barang yang rusak. Perlunya pengendalian persediaan yang baik dan efisien sangatlah penting untuk mengurangi dampak buruk dari hal tersebut.

2. Jenis-Jenis Persediaan

Jenis-jenis persediaan akan berbeda dengan bidang atau kegiatan normal usaha perusahaan tersebut. Berdasarkan bidang usaha perusahaan dapat terbentuk perusahaan industri (*manufacture*), perusahaan dagang, ataupun perusahaan jasa. Untuk perusahaan industri maka jenis persediaan yang dimiliki adalah persediaan bahan baku (*raw material*), barang dalam proses (*work in process*), persediaan barang jadi (*finished good*), serta bahan pembantu yang akan digunakan dalam proses produksi. Dimana menurut Sofyan, persediaan dibagi atas 5 (lima) jenis, yaitu:³²

- a. Persediaan bahan baku (*raw material stock*), yaitu barang-barang yang dibeli dari pemasok (*supplier*) dan akan digunakan atau diolah menjadi produk jadi yang akan dihasilkan oleh perusahaan.
- b. Persediaan barang setengah jadi atau barang dalam proses (*work in process/progress stock*), yaitu bahan baku yang sudah diolah atau dirakit menjadi komponen namun masih membutuhkan langkah-langkah selanjutnya agar produk dapat selesai dan menjadi produk akhir.

³² Sofyan Safri & Harahap, *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), 50

- c. Persediaan bagian produk yang dibeli (*component stock*), yaitu persediaan barang-barang yang terdiri dari komponen yang diterima dari perusahaan lain, yang dapat secara langsung dirakit dengan komponen lain, tanpa proses produksi sebelumnya.
- d. Persediaan barang jadi (*finished goods*), yaitu barang yang telah diproses dan siap untuk disimpan di gudang, kemudian dijual atau didistribusikan ke lokasi pemasaran.
- e. Persediaan bahan-bahan pembantu atau barang-barang perlengkapan (*supplies stock*), yaitu barang-barang yang dibutuhkan untuk menunjang kegiatan produksi, namun tidak menjadi bagian produk akhir yang dihasilkan perusahaan.

C. Sistem Pengendalian Internal

1. Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Menurut Jogiyanto, sistem adalah kumpulan dari elemen-elemen yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan tertentu sistem ini menggambarkan suatu kejadian-kejadian dan kesatuan yang nyata, seperti tempat, benda dan orang-orang yang betul-betul ada dan terjadi.³³

Menurut Mulyadi, pengendalian internal meliputi struktur organisasi metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen perusahaan.³⁴

³³ Jogiyanto H.M, *Analisis dan Desain Sistem Informasi*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2005), 2

³⁴ Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 164

Dasar pemikiran mengenai pengendalian internal telah disusun dalam kerangka dasar pengendalian internal menurut COSO (*The Committee of Sponsoring Organization*) yang didefinisikan yakni, Pengendalian internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh satu lingkungan dari direktur manajemen dan personil lainnya yang dirancang guna memberikan jaminan yang layak atas pencapaian berbagai tujuan organisasi dengan kategori efektifitas dan efisiensi operasi kehandalan laporan keuangan dan ketaatan terhadap ketentuan dan peraturan yang berlaku.³⁵ Hery mengungkapkan bahwa pengendalian internal merupakan seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum atau undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.³⁶ James R. Hines juga mendefinisikan pengendalian internal sebagai sistem yang terdiri dari kebijakan, prosedur, dan proses yang dirancang untuk melindungi aset, memastikan keakuratan laporan keuangan, serta memastikan kepatuhan terhadap peraturan.³⁷

Dari beberapa penjelasan diatas maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal adalah suatu sistem dan proses yang dirancang untuk memastikan keberhasilan organisasi dalam mencapai tujuan-

³⁵ Muhamad Agung Saputra & Novita, "Sistem Pengendalian Internal Berdasarkan COSO Framework Pada Perusahaan Konstruksi", *Jurnal Riset Akuntansi Politika*, Vol.6, No. 1, 2023

³⁶ Hery, *Akuntansi Dasar* (Jakarta: Grasindo, 2013), 159

³⁷ Hines, J. R., *Internal Control: Theory and Practice*. (Routledge, 2005)

tujuannya dengan cara yang efektif dan efisien, serta untuk memastikan kepatuhan terhadap berbagai regulasi dan kebijakan yang berlaku.

2. Prinsip–Prinsip Sistem Pengendalian Internal

Menurut Hery prinsip-prinsip pengendalian internal adalah:³⁸

1. Penetapan tanggung jawab, supaya masing-masing karyawan dapat bekerja sesuai dengan tugas-tugas tertentu secara spesifik yang telah dipercayakan kepadanya.
2. Pemisahan tugas, pemisahan fungsi atau pembagian kerja, seperti:
 - 1) Pekerjaan yang berbeda seharusnya dikerjakan oleh karyawan yang berbeda pula.
 - 2) Harus adanya pemisahan tugas antara karyawan yang melakukan pekerjaan secara asset dengan karyawan yang melakukan langsung secara fisik.
3. Dokumentasi, dokumen ini dapat memberikan keyakinan yang memadai bahwa seluruh asset telah dikendalikan dengan pantas dan bahwa seluruh transaksi telah dicatat dengan benar.
4. Pengecekan independen atau verifikasi internal, prinsip ini meliputi peninjauan ulang, perbandingan, dan pengecekan data yang telah disiapkan oleh karyawan lainnya yang berbeda.

3. Unsur–Unsur Pengendalian Internal

The Committee of Sponsoring Organization mengidentifikasi sistem pengendalian internal yang efektif meliputi komponen yang saling

³⁸ Hery. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. (Jakarta:PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2014), 162

berhubungan untuk mendukung pencapaian tujuan entitas. Menurut COSO yang dikutip oleh V. Wiratna Sujaweni sebagai berikut:³⁹

a. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan sarana dari prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian operasi perusahaan. Adapun pembagiannya adalah sebagai berikut:

- 1) Falsafah dan Gaya Manajemen
- 2) Struktur Organisasi
- 3) Fungsi Audit Internal
- 4) Penetapan Wewenang dan Tanggung Jawab
- 5) Praktek dan Kebijakan Karyawan

b. Aktivitas Pengendalian

Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dari upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. Pengendalian sistem informasi meliputi yaitu:

- 1) Otoritas Transaksi
- 2) Pemisahan Fungsi
- 3) Catatan Akuntansi
- 4) Pengendalian Akses
- 5) Pengecekan Independen

³⁹ V. Wiratna Sujarweni, *Sistem Akuntansi*, (Pustaka Baru Press: Yogyakarta, 2015), 75

c. Informasi dan Komunikasi

Merancang sistem informasi perusahaan harus mengetahui hal - hal yang meliputi:

- 1) Bagaimana transaksi di awal.
- 2) Bagaimana data di catat kedalam formulir yang siap di input ke sistem komputer.
- 3) Bagaimana file data dibaca, di organisasi, dan diperbaruhi isinya.⁴⁰

d. Penilaian Resiko

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai resiko yang di hadapi oleh perusahaan, untuk mengambil tindakan pencegahan supaya perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar.

e. Pemantauan (*monitoring*)

Pemantauan adalah proses yang berkelanjutan untuk menilai kualitas pengendalian internal sepanjang waktu. Ini dapat mencakup kegiatan pemantauan rutin oleh manajemen atau audit internal, serta evaluasi periodik oleh pihak ketiga. Pemantauan memastikan bahwa sistem pengendalian internal tetap efektif dan diperbaiki ketika diperlukan.

⁴⁰ *Ibid*