

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring berjalannya waktu, dunia bisnis mengalami persaingan yang terus meningkat. Dengan adanya persaingan yang terus meningkat maka setiap perusahaan harus mampu beradaptasi agar bisnis yang dimiliki dapat terus bertahan di masa ini dan berkembang hingga masa yang akan datang. Salah satu hal yang dapat dilakukan perusahaan adalah mengembangkan sistem informasi akuntansi perusahaan sehingga seluruh aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan baik. Sistem informasi yang dikembangkan oleh perusahaan harus sesuai dengan kebutuhan perusahaan serta menghasilkan informasi yang akurat, relevan dan tepat waktu. Dimana sebuah sistem informasi yang akurat, relevan dan tepat waktu sangat mendukung jalannya pengendalian internal perusahaan dengan baik. Pengendalian internal yang baik berguna untuk mengatur dan menjalankan aktivitas-aktivitas perusahaan. Maka dari itu untuk menunjang pengendalian internal yang baik perlu dirancang sebuah prosedur yang dibakukan dalam bentuk SOP (*Standard Operating Procedure*).

SOP (*Standard Operating Procedure*) merupakan standart yang dibakukan untuk menciptakan konsistensi dalam proses operasional perusahaan. Selain itu, SOP juga bermanfaat untuk mengurangi risiko kesalahan dalam setiap aktivitas kerja serta mencegah terjadinya kesimpangsiuran, kemacetan proses, atau

deviasi penyelesaian suatu proses. SOP sangat dibutuhkan pada semua siklus yang ada di perusahaan, salah satunya siklus penjualan. Perusahaan memiliki siklus penjualan tunai dan kredit dimana keduanya sama-sama memerlukan sebuah prosedur yang dibakukan agar setiap karyawan memiliki tujuan yang harus dicapai dalam setiap pekerjaannya serta dapat menjalankan prosedur penjualan dengan baik dan benar.

Perusahaan CV. Mapan merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan bahan-bahan kebutuhan pokok seperti susu formula, minyak goreng, mie instant, dan lain sebagainya. Perusahaan ini berlokasi di Tritan Taman, Sidoarjo. Penjualan yang dilakukan oleh CV. Mapan merupakan penjualan ke toko-toko di Surabaya dan diluar kota Surabaya seperti Banyuwangi, Jember, Probolinggo, Pasuruan, Gempol, Pandaan, Malang dan toko-toko di luar pulau seperti Bali, Kalimantan, dan lain sebagainya. Perusahaan memiliki berbagai siklus, salah satunya yang akan dibahas oleh peneliti adalah siklus penjualan. Karena selain omzet yang dimiliki perusahaan cukup besar yaitu mencapai 6M per tahun, siklus penjualan juga merupakan hal terpenting yaitu sebagai sumber penerimaan perusahaan yang disebut laba perusahaan. Maka dari itu diperlukan sebuah sistem informasi yang baik pada siklus penjualan untuk menjaga stabilitas penerimaan kas perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh CV. Mapan meliputi penjualan tunai dan kredit, perbedaan penjualan tunai dan kredit hanya pada jatuh tempo pembayaran. Dimana kedua proses penjualan ini memiliki

permasalahan yang sering timbul sehingga menghambat kinerja perusahaan. Permasalahan yang dimiliki perusahaan selain karena tidak ada sebuah prosedur yang dibakukan sehingga menyebabkan proses yang tidak konsisten juga disebabkan oleh dokumen yang ada kurang teratur.

Permasalahan yang disebabkan oleh dokumen kurang teratur dalam perusahaan ini yang pertama ada pada dokumen *sales order*. Dokumen *sales order* dibuat oleh perusahaan secara manual, hanya dituliskan oleh admin pada sebuah kertas tanpa adanya format. Dokumen *sales order* ini tidak memiliki nomer urut. Hal tersebut menyebabkan masalah karena pelayanan penjualan tidak dapat diurutkan dari urutan masuknya pesanan pelanggan. Yang kedua dalam pemberian dokumen faktur rangkap 1 kepada pelanggan perusahaan tidak konsisten, dimana kepada beberapa pelanggan yang belum melakukan pelunasan dokumen faktur rangkap 1 tetap diberikan. Yang ketiga terdapat permasalahan pada dokumen surat jalan dimana surat jalan ini tidak selalu dibuat dalam pengiriman.

Permasalahan yang lainnya yaitu disebabkan oleh prosedur perusahaan yang kurang baik. Yang pertama adalah dalam penjualan kredit tidak terdapat batas kredit yang tertulis, sehingga batas kredit hanya diketahui oleh pemilik. Hal ini menyebabkan admin keuangan mengalami kesulitan untuk mengetahui pelanggan yang telah melampaui batas kreditnya. Yang kedua dalam perekapan piutang pelanggan tidak terdapat data piutang pelanggan yang direkap secara rutin, jadi piutang pelanggan dalam perusahaan hanya direkap setiap

akhir bulan saja. Selain itu perusahaan juga tidak melakukan perekapan pelunasan piutang secara transfer setiap harinya, sehingga menyebabkan piutang yang telah dilunasi dapat ditagih kembali. Dan permasalahan terakhir yang disebabkan oleh prosedur yang kurang baik adalah pada pembayaran yang diterima dari penjualan tunai berupa uang kas yang sering mengalami kekurangan jumlah uang dengan jumlah yang tertulis pada faktur, sehingga jika hal ini terus terjadi dapat menyebabkan risiko kerugian dalam penerimaan kas perusahaan.

Berdasarkan masalah-masalah yang terjadi di CV. Mapan perlu dilakukan analisis pengendalian internal serta perbaikan sistem terhadap siklus penjualan baik tunai maupun kredit. Perbaikan dapat dilakukan dengan memperbaiki prosedur serta dokumen yang diperlukan pada proses penjualan perusahaan. Maka dari itu dengan adanya prosedur yang dibakukan atau perancangan SOP dapat membantu perusahaan meminimalkan risiko kesalahan yang dapat terjadi serta menjaga konsistensi perusahaan dalam menjalankan proses penjualan sehingga dapat menjaga kepuasan pelayanan terhadap pelanggan dan mencapai tujuan perusahaan dengan baik dan benar.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana menganalisis sistem penjualan dan merancang SOP (*Standard Operating Procedure*)

yang baik dan tepat sesuai dengan tujuan perusahaan untuk meningkatkan pengendalian internal di CV. Mapan?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis sistem penjualan dan pengendalian internal perusahaan serta merancang SOP (*Standard Operating Procedure*) yang baik dan tepat bagi CV. Mapan. Sehingga, informasi yang dihasilkan dalam perusahaan semakin akurat, relevan, dan tepat waktu sesuai dengan tujuan perusahaan. Serta diharapkan dapat menciptakan konsistensi prosedur yang dijalankan sehingga juga dapat meningkatkan pengendalian internal perusahaan.

1.4. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademik

1. Menambah wawasan atau pengetahuan bagi pembaca dan dapat dijadikan referensi oleh pembaca yang akan melakukan penelitian selanjutnya terkait dengan sistem informasi akuntansi siklus penjualan pada perusahaan perdagangan.
2. Bagi peneliti, menambah wawasan agar lebih memahami pemrosesan sistem penjualan yang baik dalam perusahaan. Serta dapat menjadi referensi dalam bekerja terkait perancangan SOP perusahaan.

b. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat kepada CV.Mapan sehingga hasil penelitian yang berupa SOP (*Standard Operating Procedure*) yang dibakukan dapat membantu perusahaan menciptakan konsistensi prosedur penjualan sehingga dapat mengurangi permasalahan yang ada demi kelangsungan perusahaan.

1.5. Sistematika Penulisan

Berikut ini adalah gambaran inti mengenai sistematika penulisan tugas akhir skripsi, terdiri dari :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan uraian mengenai latar belakang masalah yang mendasari penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan tugas akhir skripsi.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan penelitian terdahulu sebagai acuan dari penelitian, landasan teori yang digunakan dalam penelitian antara lain teori sistem informasi akuntansi, teori sistem informasi akuntansi pada siklus penjualan, teori SOP, teori aktivitas pengendalian, serta kerangka berpikir dari penelitian.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan mengenai desain penelitian yang digunakan dalam penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data yang akan digunakan untuk pengumpulan data

penelitian, serta teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan uraian mengenai gambaran umum obyek penelitian, seperti sejarah, visi misi, proses bisnis. Deskripsi data seperti, struktur organisasi, *Job Description*. Prosedur beserta *flowchart* penjualan tunai dan kredit serta pengiriman sebelum dan sesudah perbaikan, Dan terdapat dokumen terkait prosedur penjualan sebelum dan sesudah perbaikan.

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini berisikan uraian penutup pada tugas akhir skripsi yang berupa simpulan yang berdasarkan hasil analisis dari penelitian, keterbatasan dari penelitian, dan saran yang diusulkan peneliti terhadap obyek penelitian.