

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Penjualan adalah serangkaian kegiatan bisnis yang terjadi secara berulang dan kegiatan pengolahan informasi, yang berhubungan dengan penyerahan barang dan jasa kepada pelanggan dan penerimaan pembayaran kas dari penyerahan barang dan jasa tersebut (Krismiaji, 2009:299). Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli (Mulyadi, 2008:202).

Siklus penjualan dalam perusahaan meliputi penjualan tunai dan penjualan kredit. Siklus penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pelanggan, pengiriman barang, pembuatan (faktur) penagihan, dan pencatatan penjualan (Krismiaji, 2002:269). Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan tujuan agar sistem penjualannya dapat diawasi dengan baik. Menurut Jones dan Rama (2009:23) prosedur pada

penjualan dimulai dari pelanggan datang ke perusahaan dan melihat barang yang diinginkan. Setelah pelanggan mendapatkan barang yang diinginkan dan cocok dengan harga yang diajukan, pada penjualan kredit pelanggan mengajukan permohonan kredit, maka fungsi penjualan akan memberikan formulir penjualan kredit dan menjelaskan persyaratan untuk mengajukan penjualan kredit. Setelah formulir diisi dan ditandatangani oleh pelanggan, formulir tersebut diserahkan kepada fungsi penjualan kembali beserta data-data yang diperlukan untuk diperiksa kelengkapannya. Setelah diperiksa kelengkapannya, fungsi penjualan akan mengirim formulir penjualan kredit dan persyaratan yang diperlukan ke fungsi kredit, setelah itu fungsi kredit memberikan persetujuan kredit yang diminta.

Penjualan tunai memiliki prosedur yang sama dengan penjualan kredit, tetapi pada penjualan tunai tidak perlu mengajukan permohonan kredit ataupun persetujuan kredit. Transaksi penjualan tunai dikatakan telah terlaksana apabila perusahaan telah menerima pembayaran dari pelanggan atas barang ataupun jasa, yang kemudian barang akan diserahkan oleh perusahaan kepada pelanggan. Penjualan dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pelanggan melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pelanggan. Setelah uang

diterima oleh perusahaan, barang kemudian diberikan pada pelanggan dan transaksi penjualan kemudian dicatat oleh perusahaan.

Pengendalian internal merupakan kegiatan yang sangat penting untuk mencapai tujuan perusahaan. Sebuah sistem pengendalian internal terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dirancang agar manajemen mendapatkan keyakinan yang memadai bahwa perusahaan mencapai tujuan dan sasarnya, kebijakan dan prosedur tersebut sering kali disebut pengendalian dan secara kolektif akan membentuk suatu pengendalian internal (Elder, Beasley, Arens, dan Jusuf, 2012:316). Dalam siklus penjualan diperlukan juga aktivitas pengendalian internal yang digunakan untuk pemisahan tugas yang memadai, otorisasi yang tepat terhadap transaksi dan aktivitas, dokumen dan catatan yang memadai, pengendalian fisik atas aset dan catatan-catatan, serta pemeriksaan independen terhadap kinerja (Elder dkk, 2012:322). Dengan adanya aktivitas pengendalian internal dalam siklus penjualan, dapat membantu perusahaan dalam mengatur sistem penjualan di perusahaan.

Selain pengendalian internal, perusahaan juga memerlukan evaluasi sistem. Evaluasi adalah suatu pemeriksaan terhadap pelaksanaan suatu program yang telah

dilakukan dan yang akan digunakan untuk meramal, memperhitungkan, dan mengendalikan pelaksanaan program ke depannya agar jauh lebih baik (Suryani, 2010). Sedangkan sistem adalah kelompok dari dua atau lebih komponen atau subsistem yang saling berhubungan yang berfungsi dengan tujuan yang sama (Hall, 2009:6).

PT. SAM (Sinarniaga Anugrah Mulia) merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor *consumer goods* berbagai merek yang dipasarkan di pasar lokal dan internasional. Sebagai perusahaan distribusi, kegiatan operasional PT. SAM dipusatkan pada penjualan yang merupakan hal utama untuk kelangsungan hidup perusahaan. Untuk memudahkan pemimpin perusahaan dalam mengambil keputusan, mengalokasikan sumber daya dan mengendalikan perusahaan, maka diperlukan adanya sistem informasi yang memadai serta pengendalian internal yang baik. Setiap bagian pada perusahaan ini telah dihubungkan dengan sistem informasi yang membantu kegiatan operasional dapat berjalan dengan lancar. Sistem ini tidak hanya berkaitan dengan pihak internal perusahaan, namun juga dengan pihak eksternal perusahaan. PT. SAM menggunakan sistem informasi SAP (*System Application and Product in data processing*). Sistem informasi SAP yang dimaksud adalah sistem informasi yang mampu mendukung semua kegiatan perusahaan serta dapat

berhubungan satu sama lain. Sistem SAP yang diberlakukan di PT. SAM diawali dengan *salesman* melakukan *scan barcode* pelanggan atau toko, setelah itu *salesman* mencatat semua pesanan pelanggan pada perangkat android yang dibawa. Pesanan yang sudah tercatat lalu disimpan, semua data pesanan pelanggan akan diunggah setelah *salesman* kembali ke kantor. Melalui sistem SAP semua pesanan pelanggan yang sudah diunggah dapat langsung dilihat oleh bagian admin serta kasir untuk mencetak nota penjualan.

Pada PT SAM *salesman* dibagi menjadi dua kategori yaitu yang melayani penjualan tunai dan penjualan kredit. *Salesman* bagian penjualan tunai melakukan pengisian formulir permintaan dari admin guna mengeluarkan sejumlah barang untuk memenuhi pemenuhan kebutuhan pelanggan atau toko yang dituju. Setelah permintaan barang disetujui oleh admin penjualan, *salesman* penjualan tunai langsung membawa barang tersebut ke pelanggan tanpa pelanggan perlu memesan terlebih dahulu. Tetapi pada proses penjualan, PT SAM memiliki beberapa kelemahan, antara lain: pecah nota penjualan tunai yang dilakukan oleh *salesman*, pemakaian uang perusahaan yang dilakukan oleh *salesman* (*lapping*), serta bagian pengiriman yang melakukan

kecurangan dikarenakan peraturan perusahaan yang tidak dapat mentoleransi pengembalian barang.

Selain itu auditor internal yang dimiliki PT SAM tidak efektif, dikarenakan hanya 1 orang saja yang menangani dan mengevaluasi perusahaan. Auditor internal yang dimiliki PT SAM bertugas untuk memeriksa pelunasan piutang dagang, memeriksa barang yang lama tidak terjual digudang (*expired*) dan keberadaan fisik barang, melakukan konfirmasi piutang dagang ke pelanggan secara berkala, mencocokkan rekapitulasi piutang dagang dengan nota penjualan, serta membuat laporan *overdue* nota (nota jatuh tempo).

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dilihat bahwa pengendalian internal khususnya di siklus penjualan merupakan aspek penting yang harus diperhatikan. Permasalahan yang terjadi di PT SAM menjadi tujuan utama pembahasan siklus penjualan ini. Penelitian ini akan mengevaluasi sistem informasi akuntansi PT SAM pada siklus penjualan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas rumusan masalah penelitian ini adalah bagaimana evaluasi SIA penjualan di PT SAM?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam melakukan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi SIA penjualan di PT SAM

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, adapun manfaat penelitian yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi para mahasiswa sebagai referensi untuk menambah pengetahuan mengenai pengendalian internal dalam siklus penjualan di perusahaan dagang. Selain itu dapat digunakan sebagai acuan untuk penelitian berikutnya.

2. Manfaat Praktik

Hasil penelitian ini semoga dapat bermanfaat bagi para pengambil keputusan di perusahaan, dalam mengembangkan pengendalian internal di siklus penjualan perusahaan.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan dikelompokkan sebagai berikut :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan tugas akhir skripsi.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi penelitian terdahulu berdasar teoritis dan konsep yang berhubungan dengan permasalahan yang ada.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai desain penelitian yang digunakan, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang karakteristik obyek penelitian, deskripsi data, analisis data dan pembahasan.

BAB 5 : SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan uraian penutup pada tugas akhir skripsi, yang terdiri dari simpulan, keterbatasan dan saran.