

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan jaman yang terjadi dalam dunia bisnis mendorong setiap perusahaan untuk terus mengalami perubahan, berkembang dan dikenal oleh masyarakat luas. Masing-masing perusahaan mempunyai tanggung jawab untuk terus meningkatkan kinerja perusahaan agar dapat memenuhi tujuan perusahaan. Setiap perusahaan memiliki tujuan yang berbeda-beda dan untuk mencapai tujuan tersebut, kegiatan operasional setiap perusahaan dilakukan dengan proses dan strategi yang berbeda. Apabila kegiatan operasional perusahaan tidak produktif, maka kinerja perusahaan tidak berjalan dengan baik. Di dalam sebuah perusahaan, informasi yang dihasilkan harus akurat, tepat, dan relevan hal ini sangat dibutuhkan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan keberlangsungan perusahaan. Informasi yang akurat, tepat, dan relevan mendukung jalannya kegiatan operasional perusahaan. Selain dibutuhkannya informasi yang akurat, tepat, dan relevan, dibutuhkan juga pengendalian internal yang baik bagi perusahaan agar dapat menjalankan kegiatan operasionalnya dengan baik. Salah satu bagian agar informasi dan pengendalian internal berjalan dengan baik adalah dengan memiliki sebuah pedoman standar yang disusun dalam POS (Prosedur Operasi Standar).

POS (Prosedur Operasi Standar) merupakan suatu komponen yang berisikan tentang prosedur-prosedur operasional standar yang digunakan untuk memberikan kejelasan dan menjadi sebuah acuan dalam mencapai tujuan perusahaan yang telah dirumuskan (Arnina, dkk 2016:30). Suatu perusahaan yang ingin mengembangkan bisnisnya memerlukan POS yang jelas dan mudah dipahami, karena dengan adanya POS yang jelas dan mudah dipahami dapat membantu para petugas atau pegawai mengetahui dengan jelas alur, tugas, wewenang, dan tanggung jawab pada setiap bagian yang ada dalam perusahaan. POS diperlukan untuk meminimalkan setiap kesalahan yang terjadi pada perusahaan, selain untuk meminimalkan kesalahan yang ada di perusahaan dengan adanya POS juga membantu menjaga konsistensi kinerja dari karyawan yang ada dalam sebuah perusahaan serta menghindari kesalahan yang akan terjadi oleh administrasi dalam perusahaan secara tepatnya bagian penjualan. Penelitian ini berfokus pada siklus penjualan dalam perusahaan. Siklus penjualan adalah tahapan dalam kegiatan perusahaan untuk menjualkan barang kepada pelanggan yang dilakukan secara kredit maupun tunai, dimana adakalanya penjualan yang dilakukan secara kredit menghasilkan permasalahan yang dapat merugikan perusahaan. Perusahaan memiliki siklus penjualan kredit dan tunai dimana kedua siklus tersebut diperlukan sebuah pedoman standar agar setiap kesalahan

karyawan dapat diminimalkan serta memberikan kemudahan kepada karyawan menjaga konsistensi kinerja.

Lokasi penelitian pada PT Sumber Inti Perkasa Pembangunan yang beralamatkan pada JL. Pergudangan Safe n Lock Blok V2 no. 3318 , Sidoarjo. Perusahaan telah berdiri sejak tahun 2016 memiliki lebih dari 20 karyawan tetap dan juga memiliki karyawan borongan lebih dari 40 orang. Untuk setiap pengiriman produk yang dimiliki oleh PT. Sumber Inti Perkasa Pembangunan mempunyai pangsa pasar yang terdiri dari para pemasok toko bangunan. Pengiriman produk ke toko tidak hanya di Sidoarjo saja namun juga mengirim sampai beberapa kota yaitu Surabaya, Jakarta, Gresik serta beberapa kota lainnya yang ada di luar pulau Jawa. Selain melakukan pengiriman pada beberapa toko dan perusahaan juga melakukan pengiriman ke beberapa kontraktor. Perusahaan ini bergerak pada bidang persemenan secara khusus yaitu semen-semen instan yang digunakan untuk perekat bata ringan, ada yang digunakan untuk pemasangan bata dan plaster, serta yang terakhir digunakan untuk perekat keramik dan batu alam. Omset penjualan tiap bulan mencapai 600 juta rupiah dengan bentuk penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dilakukan sebesar 95 persen secara kredit dan 5 persen dilakukan secara tunai.

Dalam hasil dari wawancara serta observasi pada PT Sumber Inti Perkasa Pembangunan permasalahan yang dapat diketahui dalam sistem penjualan kredit perusahaan tidak terdapat batas kredit yang

tertulis dan hanya pemilik yang memperkirakan batas kredit untuk tiap pelanggan. Dalam hal ini perusahaan akan menanggung kerugian yang diakibatkan dari piutang yang tidak tertagih dan yang diperkirakan sebanyak 1 persen sebesar Rp. 300.000,- dari total keseluruhan piutang. Permasalahan yang muncul berikutnya yaitu permasalahan dalam dokumen *sales order* dimana pada dokumen ini belum terdapat format yang baku sehingga hanya dituliskan pada secarik kertas putih tanpa format. Selama ini para *sales* membuat *sales order* dalam bentuk yang berbeda-beda, dimana ada yang menggunakan kode produk dan ada yang langsung menggunakan nama produk. Sehingga *sales order* tersebut memiliki risiko memberikan informasi yang salah kepada bagian gudang dalam menyiapkan produk yang dipesan pelanggan dan admin penjualan dalam membuat surat jalan. Permasalahan ketiga yang muncul yaitu pengiriman yang terjadi atas sebuah transaksi penjualan dapat terjadi lebih dari satu kali. Setiap satu kali pengiriman perusahaan akan mencetak satu surat jalan (dengan demikian satu transaksi penjualan bisa memiliki beberapa surat jalan). Namun untuk penagihan satu transaksi penjualan ditagihkan dalam satu faktur penjualan, dimana dalam faktur penjualan tersebut tidak terkait dengan nomor surat jalan yang bersangkutan. Hal ini menimbulkan risiko adanya surat jalan yang tidak tertagih dan tidak terlacak pada saat melakukan rekapan faktur yang dilakukan setiap hari sabtu.

Berdasarkan masalah–masalah yang terjadi pada PT. Sumber Inti Perkasa Pembangunan peneliti tertarik untuk melakukan analisis terhadap pengendalian internal perusahaan. Perbaikan pengendalian internal dapat menjalankan kegiatan perusahaan yang lebih baik. Pengendalian internal yang baik dengan memiliki sebuah pedoman standar yang disusun dalam POS. Karena itu dengan pembuatan POS dapat membantu menjaga konsistensi kinerja dari karyawan yang ada dalam sebuah perusahaan serta menghindari kesalahan yang akan terjadi oleh administrasi dalam perusahaan. Dari kegiatan pembentukan POS ini diharapkan agar dapat membantu siklus penjualan menjadi lebih baik dan konsisten.

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana menganalisis pengendalian internal perusahaan dan perancangan Prosedur Operasi Standar siklus penjualan pada PT. Sumber Inti Perkasa Pembangunan?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengendalian internal perusahaan dan merancang Prosedur Operasi Standar siklus penjualan pada PT. Sumber Inti Perkasa Pembangunan serta membantu perusahaan dalam menyelesaikan permasalahan yang telah ada dan mampu meningkatkan pengendalian internal.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini :

1. Manfaat akademis :

Bagi para akademik hasil penelitian ini diharapkan memberi wawasan mengenai sistem penjualan. Selain memberikan wawasan penelitian ini juga dapat digunakan untuk penelitian lebih lanjut dalam perancangan Prosedur Operasi Standar untuk meningkatkan pengendalian internal perusahaan.

2. Manfaat praktis :

Hasil penelitian ini diharapkan memberi manfaat bagi PT. Sumber Inti Perkasa Pembangunan untuk membakukan Prosedur Operasi Standar serta meningkatkan pengendalian internal, dengan meminimalkan setiap kelemahan dan meningkatkan setiap kelebihan yang dimiliki perusahaan.

1.5. Sistematika Penulisan

Berikut merupakan gambaran mengenai sistematika penulisan tugas akhir skripsi terdiri atas:

BAB 1 : PENDAHULUAN

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

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan uraian mengenai penelitian terdahulu, landasan teori antara lain sistem, sistem informasi, sistem informasi akuntansi, siklus penjualan, prosedur penjualan kredit, bagan alir dokumen, aktivitas pengendalian, POS dan rerangka berfikir dari penelitian.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini berisikan uraian mengenai desain penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan uraian mengenai gambaran umum perusahaan seperti sejarah perusahaan dan proses bisnis. Deskripsi data seperti struktur organisasi, job deskripsi, prosedur beserta *flowchart* penerimaan pesanan, pengiriman pesanan, penagihan dan penerimaan kas sebelum dan sesudah perbaikan serta dokumen yang terkait dalam penjualan kredit sebelum dan sesudah perbaikan.

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini berisikan uraian mengenai penutup dari tugas akhir ini berisikan simpulan dari hasil analisis keseluruhan penelitian, keterbatasan dalam penelitian, dan saran yang diusulkan oleh peneliti terhadap objek penelitian.