

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dunia bisnis semakin hari semakin ketat. Dengan adanya persaingan yang semakin ketat maka perusahaan harus dapat beradaptasi dengan lingkungan bisnisnya dan dapat berkembang agar proses bisnis dapat bertahan hingga masa yang akan datang. Perusahaan dapat beradaptasi dengan cara mengembangkan dan memperbaharui sistem informasi yang dimiliki perusahaan sehingga aktifitas operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Sistem informasi yang harus dikembangkan oleh perusahaan tentunya harus sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik perusahaan itu sendiri agar dapat menghasilkan informasi yang akurat dan tepat waktu. Sistem informasi yang akurat dan tepat waktu akan mendukung pengendalian internal perusahaan agar berjalan dengan baik. Pengendalian internal yang baik akan mendukung berjalannya kegiatan operasional perusahaan dengan lebih baik lagi. Untuk meningkatkan pengendalian internal maka dibutuhkan perancangan sebuah prosedur yang dibakukan dalam bentuk POS (Prosedur Operasional Standar).

POS merupakan sebuah prosedur kerja yang telah dibakukan untuk menunjang efektifitas dan efisiensi kegiatan operasional perusahaan. POS juga bertujuan untuk mengurangi risiko kesalahan dalam setiap aktivitas kerja serta mencegah kesimpangsiuran dalam

pengerjaan *job description* masing-masing divisi dalam perusahaan. Perusahaan tentu memiliki siklus penjualan baik tunai maupun kredit yang membutuhkan sebuah prosedur yang telah dibakukan agar setiap karyawan di masing-masing divisi mengetahui tujuan yang harus dicapai dan dapat menjalankan *job description* sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

CV. Pelita Indah merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan kebutuhan bahan bangunan seperti semen, besi, pipa dan lain sebagainya. CV. Pelita Indah berlokasi di Jalan Gajahmada Sidoarjo dan merupakan perusahaan pertama yang menyediakan bahan bangunan di Sidoarjo. CV. Pelita Indah melakukan penjualan ke toko-toko yang berlokasi di Sidoarjo hingga ke Bali. Perusahaan memiliki berbagai siklus, salah satunya adalah siklus penjualan yang akan dibahas oleh peneliti. Peneliti tertarik untuk membahas siklus penjualan karena selain omzet dari CV. Pelita Indah yang cukup besar, siklus penjualan juga berperan sangat penting dalam sebuah perusahaan untuk mendapatkan *income* dan *profit* untuk menunjang berkembangnya perusahaan. Maka dari itu diperlukan sistem informasi yang baik untuk menjaga kestabilan penerimaan kas dalam perusahaan.

Penjualan yang dilakukan CV. Pelita Indah meliputi penjualan tunai dan kredit dimana perbedaan keduanya yaitu jatuh tempo pembayaran. Kedua proses dalam siklus penjualan ini memiliki permasalahan yang sering timbul karena selain belum adanya prosedur yang telah dibakukan, perusahaan juga memiliki

dokumen yang kurang teratur. Hal ini menyebabkan proses dalam siklus penjualan sering kali terhambat.

Permasalahan pertama yang timbul karena dokumen *sales order* yang tidak bernomor urut. Dokumen *sales order* hanya dituliskan pada sebuah buku catatan kosong yang tidak berformat dan tidak bernomor urut. Hal ini menyebabkan permasalahan karena penanganan penjualan sering tidak sesuai dengan urutan penerimaan order dari pelanggan. Permasalahan kedua yaitu pada faktur penjualan. Faktur penjualan di CV. Pelita Indah ini rangkap tiga, rangkap pertama atau faktur asli diberikan kepada pelanggan yang sudah membayar lunas tetapi terkadang pelanggan yang belum membayar lunas juga diberikan faktur asli. Pemberian faktur asli yang tidak konsisten ini sering memberikan masalah karena menyulitkan bagian administrasi keuangan untuk membedakan pelanggan mana yang telah dan belum melunasi faktur. Permasalahan ketiga pada saat pengiriman, perusahaan tidak pernah membuat surat jalan tetapi pengeluaran barang hanya berdasarkan faktur rangkap kedua yang digunakan untuk mengecek barang keluar, tetapi tidak ada tanda tangan dari karyawan yang bertanggungjawab mengeluarkan barang dan faktur rangkap ketiga yang dibawa sopir untuk mengantarkan barang. Hal ini menyebabkan kerancuan penanggung jawab dari barang yang dikeluarkan dari gudang.

Permasalahan yang timbul karena prosedur penjualan kredit yang ada dalam perusahaan masih kurang baik yaitu tidak ada

batasan kredit secara tertulis dan hanya direktur yang mengetahui batasan kredit dengan cara mengingat hutang setiap pelanggan. Hal ini menyebabkan admin yang bertugas mengatur keuangan mengalami kesulitan dalam mengontrol batasan kredit setiap pelanggan. Permasalahan kedua tidak adanya rekap piutang setiap hari untuk memudahkan mengontrol piutang tiap pelanggan. Rekap piutang dilakukan tidak ada patokan waktu atau periode yang pasti. Perusahaan juga tidak merekap pelunasan piutang dari pelanggan yang membayar via transfer secara rutin sehingga sering terjadi penagihan piutang kepada pelanggan yang sudah melunasi piutang via transfer.

Berdasarkan masalah yang terjadi pada CV. Pelita Indah perlu dilakukan evaluasi pengendalian internal dan perbaikan sistem dan prosedur pada siklus penjualan baik secara tunai maupun kredit. Perbaikan dapat dilakukan dengan memperbaiki prosedur yang telah ada pada CV. Pelita Indah, membakukan prosedur dengan membuat POS serta memperbaiki dokumen yang masih kurang teratur. Dengan adanya perancangan prosedur yang dibakukan atau pembuatan POS dapat membantu perusahaan dalam meminimalkan risiko kesalahan yang terjadi dalam sistem penjualan yang ada dalam perusahaan sehingga dapat meningkatkan pelayanan dan kepuasan pelanggan yang akan berdampak pada peningkatan penjualan perusahaan serta perusahaan dapat mencapai tujuannya dengan baik.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana analisis sistem penjualan dan perancangan POS (Prosedur Operasional Standar) yang baik dan tepat sesuai dengan kebutuhan dan tujuan perusahaan untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV. Pelita Indah?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi prosedur pada siklus penjualan yang ada di CV. Pelita Indah serta merancang POS yang baik dan tepat bagi perusahaan. Penelitian ini juga bertujuan agar informasi yang dihasilkan semakin akurat dan dapat menghasilkan konsistensi prosedur yang dijalankan sehingga menciptakan pengendalian internal yang lebih baik.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademik

1. Bagi pembaca, menjadi pengetahuan dan referensi untuk penelitian sejenis yang berhubungan dengan siklus penjualan terutama secara tunai dan kredit pada perusahaan dagang.
2. Bagi peneliti, menambah wawasan agar lebih memahami prosedur dan sistem yang berjalan pada perusahaan serta dapat menjadi pengetahuan terkait perancangan prosedur

sistem penjualan yang baik untuk pengalaman dalam dunia kerja yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi CV. Pelita Indah sehingga hasil penelitian yang berupa perancangan POS dapat membantu perusahaan dalam konsistensi prosedur yang diterapkan dalam perusahaan sehingga dapat mengurangi risiko kesalahan yang ada dalam perusahaan.

1.5 Sistematika Penulisan

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

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab 1 berisikan uraian mengenai latar belakang masalah yang mendasari penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan tugas akhir skripsi.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab 2 berisikan penelitian terdahulu sebagai acuan dari penelitian, landasan teori yang digunakan dalam penelitian antara lain teori sistem informasi akuntansi, teori sistem informasi akuntansi dalam siklus penjualan, teori teknik dokumentasi, teori POS, teori pengendalian internal, serta rerangka berpikir dari penelitian.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab 3 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 4 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 5 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.