

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di era yang modern saat ini, perusahaan-perusahaan dituntut untuk memiliki kecepatan dan ketepatan dalam menjalankan operasional bisnisnya. Perusahaan harus mampu untuk menjalankan kegiatan operasinya dengan terintegrasi agar tidak terjadi kesalahan. Kesalahan yang sering terjadi di dalam perusahaan dapat menyebabkan rendahnya kepercayaan pihak relasi, seperti pelanggan, kreditur maupun investor. Perusahaan membutuhkan sistem pengendalian internal dalam menjalankan setiap proses transaksi. Sistem pengendalian internal yang baik, akan menimbulkan dampak dan hasil yang akurat bagi perusahaan.

Krismiaji (2015:37) menjelaskan bahwa suatu sistem pengendalian internal yang baik bertujuan untuk menjamin bahwa dokumen yang dibuat dapat digunakan dan memberi jaminan bahwa kegiatan bisnis dilakukan secara efisien, salaras dengan misi manajemen dalam menjaga aset organisasi. Pengendalian internal yang optimal dapat menunjang perusahaan dalam proses kegiatan operasional, baik penjualan maupun pembelian. Dalam proses transaksi penjualan, perusahaan harus memiliki struktur organisasi yang tepat agar tidak terjadi kesalahan dalam proses transaksi penjualan. Sistem pengendalian internal yang baik harus memiliki beberapa kriteria yaitu struktur organisasi, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, pelaksanaan kerja yang sehat dan karyawan yang berkualitas (Widjajanto, 2001:18).

Perusahaan perlu melakukan evaluasi secara terus-menerus terkait dengan aktivitas pengendalian internal antara lain otorisasi transaksi yang tepat atas semua transaksi dan aktivitas, dokumen dan catatan yang memadai, pemisahan tugas yang tepat, verifikasi yang dilakukan oleh pihak independen, dan pengendalian fisik atas aset dan catatan (Leevian, 2018). Setiap bagian didalam perusahaan memiliki peran penting, khususnya dibagian penjualan agar terciptanya siklus penjualan yang baik

dan dapat dikendalikan oleh pihak manajerial perusahaan. Perusahaan dikatakan melakukan proses penjualan dengan baik apabila telah mengikuti alur siklus penjualan dengan benar dan tidak terjadinya kesalahan baik dalam proses pencatatan, pemrosesan barang, pengeluaran barang, menerima pembayaran hingga penggajian karyawan perusahaan. Mulyadi (2014:211) mengungkapkan bahwa fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi, berpengaruh dalam memenuhi kebutuhan dan kriteria siklus penjualan perusahaan.

Siklus penjualan terdapat dua macam yaitu sistem akuntansi penjualan secara tunai dan sistem akuntansi penjualan secara kredit. Sistem penjualan secara kredit maupun secara tunai, merupakan pilihan cara pembayaran yang diberikan oleh perusahaan kepada para pelanggannya. Kedua metode pembayaran tersebut akan dibentuk suatu sistem akuntansi penjualan oleh perusahaan yang bertujuan untuk menghindari terjadinya kesalahan pencatatan proses transaksi antara pelanggan dengan perusahaan.

Objek dalam penelitian ini adalah PT. Kertopaten Kencana. PT. Kertopaten Kencana merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri pupuk organik untuk tanaman perkebunan serta pertanian yang berkedudukan dengan kantor pusat di Surabaya, Jln. Ambengan No. 22 dan memiliki cabang di Medan (Sumatra Utara) dan perwakilan penjualan di Kalimantan Selatan. Ada pula pupuk yang digunakan untuk pertambangan udang yang bertujuan sebagai pupuk sekaligus makanan yang ada didasar air di pertambangan udang tersebut. PT. Kertopaten Kencana memiliki sistem penjualan pupuk organik yang ditujukan untuk dua macam konsumen, yaitu tanaman perkebunan dan tanaman rakyat (non perkebunan). Tanaman perkebunan merupakan tanaman yang dikelola oleh negara dan perusahaan perkebunan yang dikelola oleh swasta. Sedangkan tanaman rakyat atau non perkebunan ditujukan untuk para petani yang ada dipedesaan yang membutuhkan pupuk organik untuk ladang padi, jagung maupun yang lainnya. Perusahaan ini memiliki pola pemasaran produk dengan

berbagai cara, antara lain yaitu agensi penjualan, *salesman* dan melalui took-toko yang tersebar pada beberapa wilayah (langganan). Agensi ini sendiri dibagi menjadi dua macam yaitu agensi untuk penjualan dalam negara (lokal) ataupun *export* (luar negeri) yang terdiri dari negara Thailand, Vietnam, dan Malaysia.

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi terhadap manajemen PT. Kertopaten Kencana, permasalahan yang terdapat di perusahaan yaitu sistem pengendalian internal. Masalah pertama adalah perusahaan tidak menetapkan besarnya batas kredit bagi setiap pelanggan untuk masing-masing pola pemasaran yang dilakukan (baik pemasaran agensi, *salesman* maupun toko-toko). Akibat tidak ditetapkan batas kredit, perusahaan memiliki piutang tidak tertagih yang dalam jumlah banyak dan berdampak pada proses pembuatan ulang pupuk karena terjadi keterlambatan pembayaran piutang oleh pelanggan. Dampak lain keterlambatan pembayaran dari pelanggan akan menyebabkan proses pembelian terhadap bahan pembuatan pupuk ikut menurun.

Permasalahan kedua adalah tidak adanya nomor urut tercetak pada dokumen *Delivery Order (DO)* dan Surat Jalan (SJ). Akibat tidak dibuatkan dokumen dengan nomor tercetak, perusahaan sering mengalami selisih persediaan barang dagangan pada saat melakukan stok opname bulanan. Pada saat akhir bulan, stok persediaan digudang tidak sama dengan jumlah penjualan. Manajemen memiliki kesulitan dalam melacak persediaan tersebut. Dampak lain dari tidak dibuatkan dokumen dengan nomor urut tercetak yaitu timbul kelalaian dalam hal pencatatan pesanan pelanggan. Perusahaan sering mencatat pesanan pelanggan A namun dikirim kepada pelanggan B akibat nomor order yang sama. Pesanan pelanggan beserta nama pelanggan tersebut dibuat langsung pada surat DO yang dibentuk oleh bagian admin penjualan. Bagian gudang mencatat sebagai satu pesanan dan dibuat hanya satu surat jalan. Pelanggan sering melakukan komplain karena keterlambatan dan kesalahan pengiriman barang. Hal ini dapat menyebabkan hilangnya kepercayaan pelanggan yang berdampak pada berkurangnya pendapatan perusahaan.

Permasalahan ketiga adalah manajemen belum melakukan pengendalian atau kontrol tentang posisi piutang dengan menyiapkan daftar umur piutang (*aging schedule*). Perusahaan mengalami permasalahan dalam mengidentifikasi pelanggan yang sudah jatuh tempo dan besarnya jumlah tagihan sebenarnya yang harus dibayar. Hal ini menyebabkan ada beberapa pelanggan yang mengalami piutang tidak tertagih. Bagian penagih mengalami kesusahan dalam melakukan pengendalian piutang tak tertagih tersebut.

Permasalahan keempat yang terjadi di PT. Kertopaten Kencana yaitu tidak adanya pengendalian penagihan atas piutang yang dilakukan oleh bagian *salesman* pelanggan. PT. Kertopaten Kencana melakukan penagihan melalui bagian *salesman* namun sering terjadi kesalahan komunikasi dengan bagian penjualan (admin). Dalam hal ini, bagian *salesman* yang berhubungan langsung dengan bagian pelanggan, secara tidak langsung memiliki catatan atas setiap barang atau *item* yang dipesankan oleh pelanggan kepada perusahaan. Dengan demikian, bagian penagihan atau *salesman* yang ditugaskan untuk melakukan penagihan tersebut menerima sejumlah uang yang telah bayarkan oleh pihak pelanggan atas pesanan yang dipesankan sebelumnya. Pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan biasa menggunakan tunai, atau melalui bank atau cek. Pembayaran yang diterima oleh pihak penagih ditahan oleh bagian tersebut karena beberapa alasan yang menyebabkan pembayaran belum sampai kepada pihak perusahaan atau bagian keuangan perusahaan. Kendala yang biasa terjadi di permasalahan ini adalah karena lingkungan yang kurang mendukung, cuaca, keterbatasan bank pada wilayah-wilayah tertentu dan lainnya. Akibat dari permasalahan tersebut adalah bagian keuangan perusahaan telat dan pernah tidak menerima pembayaran atas beberapa pelanggan dikarenakan pembayaran di bawa lari oleh pihak *salesman* atau penagihan tersebut, dan juga pembayaran yang masuk ke perusahaan kurang dan tidak sesuai dengan jumlah yang seharusnya.

1.2. Perumusan Masalah

Fokus penelitian berisi tentang beberapa hal yang menjadi inti pokok permasalahan atau fokus permasalahan yang diselidiki oleh peneliti.

- a. Bagaimana sistem penjualan produk pupuk organik pada perusahaan dagang PT. Kertopaten Kencana Surabaya
- b. Sejauh mana efektivitas sistem penjualan produk pupuk organik pada perusahaan dagang PT. Kertopaten Kencana Surabaya
- c. Apa saja cara pengendalian internal perusahaan terhadap sistem penjualan pupuk organik pada perusahaan dagang PT. Kertopaten Kencana Surabaya

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa baiknya sistem penjualan produk pupuk organik pada perusahaan dagang PT. Kertopaten Kencana di Surabaya.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian ini merupakan analisis evaluasi efektivitas prosedur penjualan perusahaan dari awal pelanggan melakukan pesanan kepada PT. Kertopaten Kencana hingga prosedur pembayaran diterima perusahaan.

1.5. Manfaat Penelitian

Manfaat akademik bagi peneliti selanjutnya, dapat membantu memberikan informasi untuk melakukan penelitian yang sejenis terkait dengan mengevaluasi keefektifan dalam hal siklus penjualan khususnya pada perusahaan dagang pupuk organik bersubsidi.

Manfaat praktis, yaitu agar perusahaan dagang PT. Kertopaten Kencana Surabaya dapat mengetahui dan dapat mengevaluasi perkembangan dalam perusahaannya terkait dengan siklus sistem penjualan.

1.6. Sistematika Penulisan Skripsi

BAB 1 PENDAHULUAN

Dalam Bab ini menjelaskan tentang latar belakang terciptanya penelitian ini terhadap obyek atau subyek penelitian yang telah ditentukan oleh peneliti, hingga manfaat dari penelitian ini, baik secara praktis maupun akademis.

BAB 2 RERANGKA BERPIKIR

Dalam Bab ini menjelaskan tentang penjelasan mengenai fenomena yang diteliti secara konsep teoritis.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Dalam Bab ini menjelaskan metode penelitian yang digunakan oleh peneliti dalam melakukan penelitian terhadap obyek atau subyek yang telah ditentukan oleh peneliti.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum atau situs penelitian, proses pencarian informan, hasil analisis data dan pembahasan terhadap siklus yang diteliti oleh peneliti.

BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang kesimpulan dan saran yang diberikan oleh penilit kepada obyek atau subyek penelitian.