

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi saat ini, banyak berkembang sistem-sistem baru terutama dalam bidang informasi akuntansi. Banyak perusahaan berlomba hanya untuk mengembangkan sistem akuntansi yang berbasis komputer, mulai dari perusahaan dagang, manufaktur hingga jasa. Sistem informasi akuntansi diharapkan untuk lebih memudahkan aktivitas dalam perusahaan. Sistem informasi akuntansi (SIA) adalah sistem informasi berbasis komputer yang mengolah data keuangan yang berhubungan dengan data transaksi dalam siklus akuntansi dan menyajikannya dalam bentuk laporan keuangan kepada manajemen perusahaan. Ada beberapa siklus transaksi yang bisa dianalisis, antara lain siklus penjualan, siklus pembelian, siklus penerimaan kas, siklus pengeluaran kas serta siklus penggajian (O'Brien dan Marakas, 2014:4). Sistem informasi akuntansi akan membantu perusahaan dalam mengambil keputusan serta memberikan informasi yang efektif dan efisien untuk pertumbuhan perusahaan, serta dapat meningkatkan nilai operasional perusahaan. Instruksi dan prosedur merupakan salah satu komponen SIA yaitu merupakan tahap yang dilakukan dalam kegiatan perusahaan untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi penggunaannya. Instruksi dan prosedur ini dibakukan dalam sebuah standar yang disebut dengan Prosedur Operasional Standar (POS).

POS merupakan sebuah prosedur yang menjadi acuan dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan. POS dapat mengurangi kesalahan yang dilakukan karyawan, selain itu karyawan dapat mengetahui tugas dan wewenangnya lebih jelas. POS dibutuhkan disetiap siklus, termasuk siklus penjualan. Siklus penjualan merupakan salah satu siklus yang paling sering terjadi, siklus penjualan ini memiliki peran penting dalam kegiatan operasional perusahaan. Siklus penjualan mencakup beberapa kegiatan, mulai dari penerimaan dan pencatatan pesanan pelanggan, penyiapan barang atau jasa dan mengirimkan kepada pelanggan,

menagih piutang pelanggan dan menerima pelunasan piutang pelanggan. Siklus penjualan biasanya ada 2 macam, yaitu secara kredit dan tunai.

Obyek penelitian ini merupakan perusahaan jasa sablon pakaian, dengan bahan baku kain yang akan dijahit sendiri menjadi pakaian dan disablon sesuai permintaan pelanggan. Saat ini perusahaan menerima pesanan pakaian seragam olahraga mulai tingkat SMP hingga SMA, tetapi tidak menutup kemungkinan untuk perusahaan menerima pesanan dari pabrik-pabrik yang lebih besar. Perusahaan ini memiliki rata-rata omzet perbulan sebesar Rp 5.500.000, karena perusahaan ini tidak memproduksi setiap bulan dan hanya sekitar 6-7 bulan dalam setahun, pesanan pakaian paling banyak yaitu 1000 pasang pakaian dan perusahaan mendapatkan omzet sebesar Rp 11.000.000.

Berdasarkan hasil observasi peneliti, perusahaan ini memiliki beberapa permasalahan. Permasalahan pertama pada dokumen yang terkait siklus penjualan tidak lengkap, selama ini perusahaan hanya memiliki dokumen *sales order* tetapi tidak berformat dan nota pelunasan. Dokumen pertama yaitu faktur penjualan yang juga berfungsi sebagai surat jalan, saat mengirimkan barang perusahaan tidak membuat faktur, hal ini dapat membuat kerancuan dalam pengiriman dalam jumlah yang besar. Saat barang dikirim ke pelanggan, pengirim akan memberikan faktur yang berisi rincian harga, serta akan ditanda tangani oleh pengirim dan penerima.

Dokumen *sales order* yang dimiliki perusahaan selama ini tidak berformat, sehingga menyebabkan beberapa kali terjadi kesalahan dalam spesifikasi pemesanan, seperti warna yang tidak sesuai, atau model yang tidak sesuai pesanan, selain itu jumlah pesanan terkadang kurang bahkan lebih. Perusahaan beberapa kali mengalami kesalahan spesifikasi, hal ini dikarenakan tidak adanya contoh warna atau model pakaian.

Dokumen nota pelunasan yang selama ini digunakan ada dua rangkap, rangkap satu siberikan kepada pelanggan, sementara rangkap kedua disimpan perusahaan. Dokumen nota pelunasan yang selama ini digunakan tidak memiliki nomor urut, sehingga akan menyulitkan perusahaan dalam merekap pembayaran

pelanggan. Selain itu, dokumen nota pembayaran tidak diarsip berdasarkan nomor atau tanggal, dan hanya diletakan pada satu kotak.

Selain permasalahan dalam dokumen, perusahaan ini juga memiliki permasalahan dalam proses bisnis, yaitu saat pengiriman barang tidak dilakukan secara konsisten. Pengiriman terkadang dilakukan oleh pemilik pemilik terkadang juga karyawan bagian produksi, hal ini tidak efektif dan akan membuat tanggung jawab karyawan tersebut bertambah. Seharusnya karyawan yang bertugas packing juga mengirim pesanan tersebut, supaya tidak terjadi kesalahan dalam jumlah pengiriman.

Berdasarkan permasalahan pada siklus penjualan di perusahaan, perlu dilakukan analisis dan perancangan prosedur operasional standar (POS). Adanya POS yang telah dibakukan berguna untuk mengurangi masalah yang terjadi di perusahaan, kegiatan operasional perusahaan akan berjalan dengan baik dan terstruktur serta tercatat dengan baik, sehingga perusahaan dapat meningkatkan kualitas kerja untuk mencapai tujuannya. Selain itu, perusahaan tidak akan kesulitan dalam menjelaskan kegiatannya kepada karyawan yang baru. Data yang telah diterima oleh peneliti, akan dilakukan analisis serta perancangan POS pada siklus penjualan. Oleh karena itu, penelitian ini akan difokuskan pada siklus penjualan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah bagaimana analisis dan perancangan prosedur operasional standar siklus penjualan pada perusahaan jasa sablon?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka tujuan penelitian ini adalah menganalisis dan merancang prosedur operasional standar (POS) siklus penjualan pada perusahaan jasa sablon.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini adalah analisis dan perancangan prosedur operasional standar (POS) siklus penjualan. Penelitian ini dimulai dari penerimaan pesanan, pengiriman barang sampai dengan pelunasan piutang.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Manfaat akademik :

Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan mengenai sistem penjualan, serta dapat menjadi referensi bagi penelitian sejenis, terutama dalam perancangan prosedur pperasional standar (POS) pada siklus penjualan

2. Manfaat praktis :

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan pertimbangan bagi perusahaan dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan, agar berjalan lebih baik serta menciptakan konsistensi prosedur dan dapat mengurangi kesalahan yang terjadi. Selain itu untuk perusahaan sejenis, penelitian ini dijadikan referensi dalam meningkatkan kinerja perusahaan.