

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dunia perindustrian semakin berkembang sehingga membuat persaingan semakin menjadi ketat dan perusahaan dituntut untuk lebih meningkatkan kinerjanya menjadi lebih efektif dan efisien dalam pemanfaatan informasi yang ada di dalam perusahaan. Perusahaan juga dapat bersaing dengan perusahaan yang sejenis apabila kegiatannya dapat berjalan lebih efektif dan efisien jika dibandingkan dengan pesaingnya yang dinilai kurang efektif dan efisien. Kegiatan tersebut meliputi dua yaitu internal dan eksternal. Kegiatan yang berada di dalam perusahaan atau secara internal perusahaan, perlu adanya suatu sistem pengendalian internal yang baik yang bermanfaat untuk mengawasi atau mencegah timbulnya kesalahan, kecurangan, dan penyalahgunaan informasi.

Sistem informasi akuntansi yang baik adalah sistem informasi akuntansi yang didukung oleh pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal akan berjalan dengan baik apabila perusahaan memiliki standar dalam operasionalnya, biasanya disebut dengan istilah prosedur operasional standar (POS). POS adalah suatu pedoman tentang prosedur operasional yang dapat membantu perusahaan menjadi lebih efektif dalam mencapai tujuan (Fatimah, 2015:49). Oleh karena itu, Perusahaan perlu memiliki POS sebagai pedoman dalam kelancaran kegiatan perusahaan.

Prosedur operasional standar diperlukan untuk seluruh siklus dalam sistem informasi akuntansi. Salah satu sistem informasi akuntansi yang digunakan dalam perusahaan ialah sistem informasi akuntansi siklus pendapatan. Siklus pendapatan berasal dari dua sumber yaitu aktivitas penjualan tunai dan aktivitas penjualan kredit. Masalah – masalah yang timbul dalam siklus pendapatan biasanya dilakukan oleh pihak internal perusahaan. Hal ini dapat terjadi karna adanya penyimpangan

atau tidak sesuai penerapan sistem pengendalian internal perusahaan dalam aktivitas siklus pendapatan.

Objek dalam penelitian ini adalah PT ABP yang merupakan perusahaan industri yang bergerak dalam produksi kemasan. Perusahaan ini berdiri kurang lebih 20 (dua puluh) tahun dan telah memiliki banyak pengalaman dibidang percetakan. Bukan hanya mencetak kemasan produk, perusahaan juga menyediakan jasa untuk menciptakan, mendesain ulang produk, dan proses mendesain sampai produksi dengan berbagai macam bahan dan efek, seperti *laminating*, *ultra violet*, *embose*, *hotprint*, dan lain-lainnya. PT ABP memiliki struktur organisasi yang terdiri dari CEO, manager dan 7 bagian divisi yaitu pemasaran, desain, produksi, gudang, administrasi, *quality control*, dan ekspedisi. Siklus pendapatan pada PT ABP bersumber dari aktivitas penjualan tunai dan aktivitas penjualan kredit dengan presentase penjualan tunai 40% dan penjualan kredit 60%.

Prosedur pada siklus pendapatan PT ABP yang berasal dari penjualan tunai diawali dengan pelanggan memberikan order pesanan lalu sebelum perusahaan melakukan produksi, pelanggan akan memberikan uang muka. Setelah itu, bagian admin akan menghubungi pelanggan untuk melakukan pelunasan atas barang yang dipesanan. Kemudian setelah pelunasan selesai barang akan dikirim oleh bagian ekspedisi dan diterima oleh pelanggan. Prosedur penjualan kredit dimulai ketika pihak pelanggan mengirimkan order pesanan dan disetujui oleh pihak manajer. Setelah disetujui, pelanggan akan mengirimkan uang muka. Setelah itu perusahaan akan memproses barang sesuai pesanan pelanggan. Barang yang telah selesai akan segera dikirim oleh bagian ekspedisi. Kemudian, pihak pelanggan akan melakukan pelunasan piutang atas barang yang telah dipesan dengan jatuh tempo yang telah disepakati dan akan dibayar melalui transfer pada bank perusahaan. Dari kegiatan tersebut terdapat manajer umum perusahaan yang bertanggung jawab atas kinerja setiap divisi. Selain itu manajer juga sebagai pelaku dalam pencatatan dan penyimpanan kas.

Berdasarkan hasil observasi terdapat beberapa permasalahan dalam siklus pendapatan perusahaan. Permasalahan pertama ialah terletak pada dokumen yang digunakan dalam siklus pendapatan. Siklus pendapatan pada perusahaan diawali

dengan pelanggan memesan produk melalui dokumen pesanan penjualan. Kemudian, dari dokumen tersebut pihak perusahaan akan membuat nota penjualan yang nantinya akan diberikan pada pelanggan saat barang selesai diproduksi. Setelah barang selesai diproduksi bagian administrasi akan mengeluarkan dokumen surat jalan beserta nota penjualan yang akan dikirimkan ke bagian ekspedisi. Dokumen – dokumen tersebut tidak memiliki nomor dokumen yang saling berkaitan yaitu antara pesanan pelanggan dengan surat jalan dan surat jalan dengan nota. Penomoran pada dokumen yang saling berkaitan sangat diperlukan pihak akuntansi untuk menelusuri dokumen sebelumnya dan menghindari adanya kesalahan pencatatan.

Permasalahan kedua terletak pada kurang lengkapnya dokumen pada siklus pendapatan yaitu perusahaan tidak memiliki dokumen retur penjualan dan dokumen pesanan pelanggan untuk bagian produksi serta bagian *quality control*. Jika terjadi retur penjualan dari pelanggan pihak perusahaan akan mengambil barang pesanan tersebut secara langsung tanpa adanya dokumen yang mendukung aktivitas tersebut. Setelah barang diambil dari pelanggan, bagian produksi akan memproduksi ulang pesanan dan membawa barang retur pada bagian gudang. Selain itu, perusahaan juga tidak memiliki prosedur dalam aktivitas retur penjualan. Terkait bagian produksi dan bagian *quality control* sebaiknya terdapat suatu dokumen yang diserahkan sebagai acuan dalam mengerjakan pesanan. Sedangkan perusahaan hanya melakukan konfirmasi pesanan pelanggan *by phone*. Permasalahan tidak adanya dokumen retur tersebut menimbulkan barang atas retur penjualan tidak tercatat dengan baik dan memicu adanya informasi jumlah dan jenis barang yang salah atas barang jadi dalam gudang. Dan permasalahan tidak adanya dokumen dalam melakukan produksi dan pengecekan pesanan pelanggan dapat menimbulkan bagian produksi dan *quality control* melakukan kesalahan dalam pesanan pelanggan hingga menyebabkan timbulnya retur dari pelanggan.

Permasalahan ketiga terletak pada perusahaan yang tidak memiliki batasan kredit dalam penjualan kredit. Penjualan kredit terjadi pada pelanggan tetap dari PT ABP atas persetujuan dari manajer. Jumlah penjualan kredit ini adalah 60% dari total penjualan perusahaan. Pada aktivitas penjualan kredit terdapat piutang macet

atau piutang yang belum terbayarkan sesuai jatuh tempo sebesar 60% dari total piutang perusahaan. Hal tersebut mengakibatkan perusahaan akan mengalami kesulitan dalam mengatur *cash flow* dan hal itu sudah terjadi pada perusahaan sehingga berdampak pada perusahaan yang harus menggunakan banyak cara untuk tetap mempertahankan keuangan agar tetap stabil.

Permasalahan keempat terletak pada perusahaan yang belum memiliki struktur organisasi dan *job description* secara tertulis serta pedoman khusus dalam mengatur aktivitas operasi yaitu prosedur operasional standar (POS). Jika dalam perusahaan belum memiliki struktur organisasi, *job description*, dan prosedur yang baku maka semua pihak yang ada dalam perusahaan kurang terfokus dalam memahami tugas yang telah ditetapkan untuk masing-masing bagian.

Dari latar belakang diatas terdapat beberapa permasalahan pada PT ABP yang membutuhkan solusi, tidak hanya perbaikan dalam prosedur dan dokumen saja, melainkan juga pembakuan prosedur, dokumen, struktur organisasi, serta *job description* dalam sebuah POS. Tujuan dari analisis dan perancangan POS ini juga untuk mengevaluasi pengendalian internal yang ada dalam perusahaan serta diharapkan perancangan prosedur operasional standar POS dapat menjadi sarana untuk memperbaiki atau mengurangi permasalahan yang ada dalam perusahaan.

1.2 Perumusan Masalah

Atas dasar permasalahan yang ada dalam latar belakang. Penelitian ini membahas bagaimana analisis pada siklus pendapatan dan perancangan prosedur operasional standar (POS) dalam membantu meningkatkan pengendalian internal perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis siklus pendapatan dan merancang prosedur operasional standar (POS) yang berguna untuk membantu meningkatkan pengendalian internal perusahaan.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup yang dalam penelitian ini terletak pada siklus pendapatan yang dimulai dari penerimaan pesanan pelanggan hingga penerimaan kas.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademik

Penelitian dapat memberikan pemahaman baik secara teori maupun secara nyata mengenai sistem pengendalian internal dalam perusahaan.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat membantu PT ABP dalam memperbaiki penerapan sistem pengendalian internal agar sesuai dengan konsep yang ada dan menjadi suatu referensi bagi perusahaan lain dalam menganalisis sistem pengendalian internal perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Berikut ini merupakan gambaran keseluruhan dari penelitian ini secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi berikut:

BAB 1 : PENDAHULUAN

Pada bab ini membahas tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisi tentang teori-teori yang akan digunakan dalam penelitian ini yang terdiri dari teori sistem informasi, sistem informasi akuntansi, siklus pendapatan, teknik dokumentasi, sistem pengendalian internal, aktivitas pengendalian, dan prosedur operasional standar. Tidak hanya teori saja terdapat juga penelitian terdahulu yang merupakan acuan dalam penelitian ini dan terdapat rerangka konseptual yang berkaitan dengan masalah-masalah yang ada dalam penelitian ini.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan tentang desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta analisis data pada objek penelitian.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini membahas tentang gambaran umum dari PT ABP yaitu dimulai dari profil perusahaan, visi-misi, dan proses bisnis. Kemudian bab ini juga membahas bebrapa deskripsi data perusahaan yang terdiri dari struktur organisasi, *job description*, prosedur penjualan tunai, prosedur penjualan kredit, dan dokumen yang terkait siklus pendapatan. Kemudian dari data tersebut penelitian melakukan analisis data yang terdiri dari evaluasi aktivitas pengendalian, evaluasi dokumen, evaluasi prosedur penjualan tunai dan kredit, evaluasi job deskripsi, hingga perancangan prosedur operasional perusahaan.

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Pada bab ini merupakan bagian penutup dalam penelitian ini yang terdiri dari simpulan hasil analisi dan pembahasan, keterbatasan, dan saran yang akan diberikan pada perusahaan atas beberapa perbaikan dan usulan dokumen dan prosedur baru bagi perusahaan.