BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada lingkungan bisnis saat ini, setiap instansi perusahaan dituntut untuk mampu bersaing dalam meningkatkan kinerja perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan dari hasil kinerja tersebut. Selain itu, perkembangan teknologi informasi harus diperhatikan juga karena teknologi informasi digunakan untuk mendapatkan informasi secara cepat, tepat, dan relevan untuk meningkatkan ketepatan dalam pengambilan keputusan. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) merupakan salah satu sistem yang dapat menghasilkan suatu informasi untuk meningkatkan ketepatan dalam pengambilan keputusan. Meskipun SIA dalam perusahaan sudah baik, perusahaan juga tetap harus melakukan evaluasi terhadap SIA tersebut karena seiring berjalannya waktu persaingan bisnis akan semakin ketat sehingga perusahaan perlu meningkatkan kinerja usahanya agar menjadi lebih baik dari sebelumnya.

Sistem penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam kelangsungan proses bisnis perusahaan. Proses penjualan merupakan kegiatan rutin yang pasti dilakukan oleh perusahaan dagang maupun perusahaan jasa sehingga proses penjualan merupakan kegiatan yang penting bagi perusahaan. Karena kegiatan penjualan sangat penting, perusahaan memerlukan mekanisme kerja yang baik dan SIA yang dapat diandalkan sehingga dapat memberikan informasi secara cepat

dan tepat. Selain itu, dalam proses penjualan memerlukan suatu prosedur yang jelas dalam proses bisnis perusahaan. *Standard Operating Procedure* (SOP) merupakan salah satu prosedur yang berguna bagi perusahaan untuk dapat menghindari *error* dalam proses kerja karena dengan adanya SOP, maka akan membantu karyawan dalam memahami proses tugas dan tanggung jawab dalam perusahaan.

PT TTM merupakan salah satu perusahaan konstruksi yang kantor pusatnya berada di Surabaya. Perusahaan ini memproduksi 2 macam produk yaitu batu dan *Hotmix*. Meskipun produk yang dijual hanya 2 macam, tetapi penjualan yang dilakukan PT TTM sangat besar karena produk tersebut biasanya digunakan untuk proyek besar seperti pembuatan jalan, jembatan, dan sebagainya. Harga batu yang dijual di perusahaan ini mencapai Rp. 110.000/ton sedangkan harga *hotmix* yang dijual dalam perusahaan ini mencapai Rp. 1.350.000/ton. Jika dilihat dari nilai jual yang ada dalam perusahaan ini, maka kas dari penjualan yang diterima oleh PT TTM bisa mencapai ratusan bahkan sampai miliaran rupiah dalam satu proyek. PT TTM menggunakan SIA manual, dimana aktivitas order pesanan sampai pembuatan laporan penjualannya dilakukan secara manual.

Dalam kelangsungan proses bisnis penjualan, masalah utama yang terjadi pada perusahaan ini yaitu dokumen yang tidak memadai. Hal tersebut dapat dilihat mulai dari pesanan penjualan. Dalam melakukan pesanan penjualan, PT TTM tidak memiliki dokumen *sales order* sehingga dalam penyampaian informasi perusahaan ini

melakukan dengan cara lisan. Dengan tidak adanya dokumen-dokumen yang memadai, maka dapat berakibat adanya transaksi yang belum dicatat. Maka dari itu diperlukan dokumen yang memadai untuk dapat membantu perusahaan dalam menghindari *error* dalam proses kerja perusahaan.

Permasalahan kedua dalam perusahaan ini terletak pada proses pengiriman. Dalam proses pengirimannya, terkadang PT TTM melakukan kesalahan pengiriman pada pelanggan. Permasalahan ini terjadi dengan adanya pemesanan sebesar 100 ton sedangkan truk hanya memiliki kapasitas 25 ton / truk sehingga harus melakukan pengiriman sebanyak 4 kali. Kesalahan pengiriman terjadi dengan adanya kelebihan pengiriman yang seharusnya hanya 4 kali pengiriman menjadi 5 kali pengiriman. Dengan kejadian ini maka perusahaan akan mengalami kerugian waktu dan biaya. Selain itu perusahaan juga mendapat keluhan dari pelanggan akibat kesalahan yang terjadi. Hal tersebut terjadi karena tidak ada pemeriksaan surat jalan. Perusahaan juga tidak melakukan pencatatan jumlah pengiriman yang sudah dilakukan. Maka dari itu, diperlukan dokumen yang mendukung agar tidak terjadi kesalahan dalam melakukan pengiriman sehingga tidak mengalami kerugian dalam proses pengiriman barang.

Permasalahan ketiga dalam perusahaan ini terletak pada penjualan kredit. Dalam melakukan penjualan kredit, PT TTM tidak memiliki kebijakan dalam menetapkan jangka waktu pembayaran dan batas kredit. Kesalahan ini mengakibatkan adanya piutang tak

tertagih. Selain itu, penagihan dalam perusahaan ini dapat dilakukan oleh semua bagian (semua orang dalam perusahaan). Permasalahan yang terjadi adalah dengan kejadian ini maka perusahaan tidak memiliki pemisahan tugas yang memadai dan dapat menimbulkan terjadi kesalahan dalam penagihan. Hal ini membuktikan bahwa pengendalian internal dalam penjualan kredit sangat kurang. Maka dari itu, perusahaan harus memiliki kebijakan dalam penetapan jangka waktu pembayaran dan batas kredit untuk mencegah adanya piutang tak tertagih dan memiliki bagian penagihan khusus untuk mengurangi resiko kesalahan dalam penagihan.

Dari permasalahan-permasalahan yang dijelaskan di atas menunjukkan bahwa pentingnya evaluasi untuk dapat meningkatkan kinerja perusahaan agar dapat menjadi lebih baik. Selain itu, perancangan SOP juga merupakan hal penting agar perusahaan dapat menggunakan prosedur untuk memudahkan perusahaan dalam proses kerja dan tanggung jawab. Tujuan dari penelitian ini adalah mengevaluasi aktivitas pengendalian yang merupakan salah satu komponen dari pengendalian internal dan merancang SOP atas sistem penjualan pada PT TTM. Dengan adanya sistem ini, diharapkan dapat mempermudah dan meningkatkan kinerja perusahaan pada sistem penjualan.

1.2 Perumusan Masalah

Perumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah bagaimana mengevaluasi aktivitas pengendalian dan merancang

standar operasional prosedur atas sistem penjualan pada PT TTM untuk dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah yang diangkat dalam penelitian ini, tujuan yang dicapai adalah untuk mengevaluasi aktivitas pengendalian dan merancang standar operasional prosedur atas sistem penjualan pada PT TTM

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Akademik

Bagi akademik, penelitian ini digunakan untuk menambah wawasan ilmu akuntansi terutama penelitian dalam bidang sistem informasi akuntansi khususnya yang berkaitan dengan perancangan prosedur sistem penjualan.

1.4.2 Manfaat Praktik

Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai masukan bagi perusahaan khususnya pada aktivitas penjualan dan sebagai acuan dalam perbaikan sistem kegiatan sesuai dengan yang diusulkan dalam penelitian ini.

1.5 Sistematika Penulisan

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

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini berisi mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi penelitian terdahulu beserta dasar-dasar teoritis dan konsep yang berhubungan dengan permasalahan yang ada.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi desain penelitian yang digunakan, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi deskripsi dan hasil penelitian, analisis data, dan pembahasan.

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil analisis, keterbatasan penelitian, dan saran-saran untuk membangun perbaikan sistem penjualan pada PT TTM