

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring berkembangnya jaman persaingan yang terjadi dalam dunia bisnis semakin ketat, oleh karena itu perusahaan dituntut untuk menjadi unggul tidak hanya dalam harga namun kualitas produk serta layanan kepada pelanggan. Perusahaan juga harus mampu untuk bersaing serta beradaptasi dengan perubahan situasi agar dapat mencapai tujuan. Tujuan perusahaan dapat dicapai dengan baik apabila dalam perusahaan terdapat informasi yang lengkap dan dapat diakses dengan mudah. Bagi suatu perusahaan informasi merupakan hal yang penting maka dari itu setiap divisi dalam suatu perusahaan harus menyampaikan informasi secara jelas dan tepat. Informasi sangat dibutuhkan untuk merencanakan proses bisnis dan pengambilan suatu keputusan, agar dapat menghasilkan informasi yang akurat dan relevan diperlukan sistem informasi akuntansi. Sistem informasi merupakan pengumpulan data dan mengolah prosedur yang dapat membuat informasi yang diperlukan oleh para pengguna.

Salah satu siklus yang perlu mendapat perhatian dalam suatu perusahaan adalah siklus penjualan karena sumber pendapatan perusahaan berasal dari siklus tersebut. Siklus penjualan adalah serangkaian kegiatan bisnis yang terjadi secara berulang atau sebagai rutinitas perusahaan yang berhubungan dengan penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan dan penerimaan pembayaran dari penyerahan barang atau jasa tersebut (Krismiaji, 2015:295). Siklus penjualan merupakan proses bisnis yang dilakukan secara rutin oleh perusahaan dengan menggunakan alur dan prosedur yang jelas dan terstruktur.

Siklus penjualan harus berjalan secara teratur dalam suatu perusahaan agar dapat mencapai tujuannya maka diperlukan prosedur operasional standar (POS) karena POS merupakan pedoman bagi suatu perusahaan. Menurut Arnina (2016: 86) POS merupakan serangkaian instruksi kerja tertulis yang dibakukan (terdokumentasi) mengenai proses penyelenggaraan administrasi perusahaan, bagaimana dan kapan harus dilakukan dimana dan oleh siapa dilakukan. Dengan

adanya prosedur operasional standar kinerja karyawan akan memiliki konsistensi kerja, memahami tanggung jawab, wewenang, dan job deskripsi dari setiap divisi serta meminimalisir kesalahan yang dilakukan oleh karyawan serta membantu pekerjaan karyawan agar lebih efektif dan efisien. POS yang diterapkan dengan baik oleh suatu perusahaan dapat membantu perusahaan dalam mengawasi setiap proses kerja karena adanya aktivitas operasional perusahaan yang teratur, sehingga kualitas kinerja perusahaan dapat meningkat.

Perusahaan yang menjadi objek penelitian (JM) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang percetakan kemasan yang didirikan pada tahun 1998 yang bertempat di Jalan Suningrat No.50, Sidoarjo. Secara keseluruhan perusahaan ini telah memiliki sistem yang terkomputerisasi, namun perusahaan ini tidak memiliki prosedur operasional standar karena masih merupakan perusahaan yang dikelola oleh keluarga sehingga prosedur yang disampaikan hanya secara lisan dan tidak menyeluruh. Hal ini dapat mengganggu proses bisnis perusahaan tersebut. Agar proses bisnis dapat berjalan dengan baik maka perlu dirancang prosedur operasional standar.

Terdapat beberapa masalah yang ada di siklus penjualan pada perusahaan ini. Masalah pertama terletak pada dokumen *sales order* perusahaan ini hanya satu lembar dan tidak memiliki salinan yang seharusnya kepala produksi dan bagian pengiriman harus memiliki dokumen tersebut. Admin hanya membuat Surat Perintah Kerja (SPK) yang diberikan pada kepala produksi dan bagian pengiriman kemudian diisi sendiri oleh kepala produksi dan bagian pengiriman sehingga perlu lembar salinan dokumen *sales order* untuk dasar pencocokan. Apabila kepala produksi tidak memiliki dokumen *sales order* maka tidak dapat mencocokkan jumlah barang yang akan diproduksi dengan jumlah yang dipesan oleh pelanggan, sedangkan bagian pengiriman juga harus memiliki sebagai dasar untuk pembuatan surat jalan karena bagian pengiriman harus mengetahui jenis barang apa yang dikirim beserta jumlahnya dan pesanan dikirim ke pelanggan siapa. Oleh karena itu *sales order* perlu digunakan untuk menjadi dasar pencocokan pesanan pelanggan.

Permasalahan yang kedua yaitu tidak ada batas waktu dan batas kredit mengenai pembayaran piutang. Perusahaan tidak memberi batas pembayaran yang pasti pada pelanggan. Seharusnya terdapat bagian kredit untuk mengecek batas kredit dan umur piutang pelanggan di awal sebelum pesanan pelanggan diotorisasi. Namun pada perusahaan ini pemeriksaan batas kredit dan umur piutang dilakukan pada saat ingin melakukan penagihan. Terdapat beberapa pelanggan yang melunasi piutang nya dengan waktu yang lama sebesar tiga ratus juta rupiah dari sembilan ratus juta (sepertiga dari jumlah piutang) akibatnya piutang pelanggan terus menunggak dan menjadi tidak tertagih serta dapat mengganggu aliran kas perusahaan.

Permasalahan yang ketiga adalah dalam format dokumen SPK tidak terdapat nomer urut. Pada dokumen *sales order* terdapat nomer urut SPK, tetapi pada dokumen SPK tidak dicantumkan nomer urut. Hal ini menyebabkan tukang produksi melakukan kesalahan dalam proses produksi. Kesalahan ini terjadi karena tukang tidak mengetahui harus memproduksi barang dengan nomer urut *sales order* yang mana.

Permasalahan yang terakhir adalah tidak adanya rekapan pelunasan piutang pelanggan secara transfer dan dokumen bukti kas masuk. Penerimaan kas dari pelanggan dapat melalui dua cara yaitu melalui giro dan *transfer*. Permasalahan terletak pada penerimaan kas dari pelanggan melalui transfer. Tidak adanya rekapan pelunasan piutang ini menyebabkan penagihan piutang kepada pelanggan dilakukan secara berulang dan perusahaan tidak dapat melakukan rekonsiliasi bank dengan baik. Dengan adanya rekapan pelunasan piutang dapat memudahkan wakil direktur untuk melakukan pengecekan pelanggan yang sudah melakukan pembayaran. Perusahaan juga sebaiknya menambahkan bukti kas masuk yang berguna sebagai bukti bahwa pelanggan sudah membayar baik melalui giro maupun melalui *transfer*.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas dapat dirumuskan masalah yaitu: Bagaimana analisis sistem penjualan dan perancangan POS (Prosedur Operasional

Standar) yang baik dan sesuai dengan kebutuhan dan tujuan perusahaan untuk meningkatkan pengendalian internal pada perusahaan yang menjadi objek penelitian (JM).

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk sistem dan prosedur sistem penjualan dalam perusahaan dan membantu merancang POS yang baik dan tepat bagi suatu perusahaan. Penelitian ini juga bertujuan agar informasi yang dihasilkan semakin akurat dapat menghasilkan ketepatan prosedur yang dijalankan sehingga pengendalian internal perusahaan yang menjadi objek penelitian (JM) ini menjadi lebih baik.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian ini adalah analisis prosedur operasional standar perusahaan apakah sudah dirancang dengan memadai dan efektifitas pengendalian internal pada perusahaan yang menjadi objek penelitian (JM).

1.5 Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini dapat memberikan manfaat, yaitu:

a. Manfaat Akademik

Bagi para peneliti laporan ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan gambaran mengenai sistem penjualan. Penelitian ini diharapkan dapat pula digunakan sebagai referensi bagi pembaca untuk melakukan penelitian mengenai POS, juga berguna untuk menambah wawasan peneliti selanjutnya dalam melakukan penelitian topik yang serupa. Tidak hanya itu, laporan ini juga merupakan syarat kelulusan dari akademik bagi penulis sendiri sebagai tugas akhir.

b. Manfaat Praktik

Merancang POS pada siklus penjualan bagi perusahaan yang menjadi objek penelitian (JM) dan memberikan gambaran kelemahan dan kelebihan

prosedur penjualan sehingga dapat dilakukan perbaikan atas kelemahan yang dimiliki.

1.6 Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika penulisan tugas akhir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pedoman bagi bab-bab berikutnya. Bab ini menjelaskan secara singkat mengenai latar belakang masalah, ruang lingkup, manfaat penelitian ini dan sistematika penulisan.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi mengenai penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan peneliti, landasan teori, dan rerangka konseptual. Landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain teori sistem informasi akuntansi, siklus penjualan, pengendalian internal, dan prosedur operasional standar.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan desain penelitian, jenis data dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, objek penelitian, dan prosedur analisis data.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan gambaran umum perusahaan yaitu sejarah dan proses bisnis perusahaan; deskripsi data yang berisi struktur organisasi serta deskripsi pekerjaan masing-masing karyawan, pembahasan dokumen dan laporan terkait siklus penjualan, dan prosedur penjualan perusahaan; dan analisis dan pembahasan *flowchart* dan POS perusahaan.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab terakhir berisi tentang kesimpulan dan keterbatasan yang terdapat dalam penelitian ini, serta memberikan saran perbaikan untuk prosedur operasional standar perusahaan.