

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Era globalisasi saat ini, membuat dunia bisnis dituntut untuk meningkatkan kemampuannya dalam mengembangkan setiap produk yang mereka hasilkan untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh perusahaan. Persaingan dalam dunia bisnis saat ini begitu ketat, oleh sebab itu peningkatan kemampuan dalam berinovasi produk yang dihasilkan dan kemampuan dalam pemasaran sangat dibutuhkan dalam mengatasi persaingan bisnis saat ini. Hal tersebut membuat perusahaan harus memiliki keunggulan dalam bisnis yaitu meningkatkan keefektifan dan keefisiensi dalam kegiatan bisnisnya. Kegiatan bisnis yang baik dapat menghasilkan kemampuan kerja yang baik dan dapat meningkatkan pengendalian internal menjadi lebih baik. Perusahaan dapat mencapai kemampuan kerja yang baik apabila dalam perusahaan terdapat sebuah informasi yang lengkap dan dapat diandalkan. Sistem informasi dalam perusahaan merupakan hal yang penting dan dapat dijadikan sebagai penunjang perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Persaingan era globalisasi saat ini, perusahaan harus mempunyai pengendalian internal dengan baik untuk meminimalkan risiko yang terjadi. Menurut Krismiaji (2015:216) pengendalian internal merupakan rencana perusahaan yang digunakan untuk menjaga aset perusahaan, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong menaati kebijakan manajemen. Pengendalian internal dikatakan berjalan secara efektif apabila dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, dapat menjaga keamanan aset dan informasi, serta dapat meminimalkan risiko. Hal yang penting dalam pengendalian internal adalah aktivitas pengendalian yang merupakan suatu kebijakan dan prosedur yang dibuat

dan ditetapkan oleh perusahaan untuk menghadapi suatu risiko, walaupun perusahaan memiliki struktur yang baik, tetapi pengendalian internal yang dijalankan tidak mendukung, maka akan dapat merugikan perusahaan seperti, memberikan kesempatan bagi karyawan untuk melakukan kecurangan serta tidak memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Verifikasi Independen merupakan hal yang penting bagi kegiatan perusahaan untuk memperoleh informasi yang akurat dan dapat dipercaya. Menurut Krismiaji (2015:228) verifikasi independen dilakukan oleh dua/lebih orang untuk menghindari adanya kesalahan yang terjadi, agar memperoleh informasi yang lebih efektif dan dapat diandalkan. Informasi dikatakan dapat diandalkan dan dapat dipercaya, jika informasi tersebut dilakukan pengecekan secara independen oleh dua/lebih orang yang berbeda.

Siklus penjualan merupakan aktivitas rutin perusahaan untuk menyediakan suatu barang atau jasa kepada pelanggan dengan menerima pesanan hingga melakukan pembayaran, oleh karena itu siklus penjualan sangat dibutuhkan dalam kelangsungan proses bisnis perusahaan. Sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dapat bersifat tunai dan kredit. Sistem penjualan yang memadai dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan pendapatan bisnisnya. Oleh karena itu, aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sangat penting, dan perusahaan harus mempunyai prosedur yang baik dan sistem informasi akuntansi yang dapat diandalkan sehingga dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya.

Dalam proses penjualan memerlukan suatu prosedur yang jelas dan baik dalam proses bisnis. Prosedur digunakan perusahaan untuk menghindari risiko-risiko yang terjadi dalam proses bisnis, serta membantu para karyawan memahami tugas dan tanggung jawabnya. Prosedur yang jelas dan baik akan menghasilkan kemampuan kerja yang baik, sehingga dapat meningkatkan pengendalian internal yang baik. Seperti halnya dengan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang membutuhkan prosedur yang jelas dan baik agar dapat menghindari dari terjadinya risiko kesalahan, kecurangan dan kehilangan.

Objek penelitian ini adalah UMKM “VIRGIN”. UMKM “VIRGIN” merupakan usaha pembuatan sepatu. Produk yang dihasilkan adalah sepatu khusus untuk para wanita yang didistribusikan di beberapa wilayah Jawa Timur. Penjualan UMKM “VIRGIN” melayani penjualan grosir, pertokoan, dan pribadi. Penjualan pada UMKM dilakukan secara tunai. Penjualan tunai di UMKM ini mempunyai kebijakan dalam memberikan uang muka yaitu untuk pelanggan baru sebesar 70% sebelum barang dikirim, dan pelanggan lama sebesar 20-30% sebelum barang dikirim, serta sisa pembayaran akan dilunasi setelah pengiriman barang. UMKM memberikan waktu pelunasan pembayaran selama 1 hari atau 1-2 minggu setelah pengiriman dilakukan.

Hasil penelitian pada UMKM “VIRGIN” menunjukkan bahwa sistem penjualan di UMKM ini adalah penjualan tunai. Informasi pesanan penjualan dilakukan dengan bagian penjualan menerima *Purchase Order* (PO), kemudian bagian penjualan melaporkan *Purchase Order* (PO) kepada pemilik untuk meminta persetujuan, setelah pemilik menyetujui akan diserahkan kembali kepada bagian penjualan untuk melakukan konfirmasi harga dan perjanjian mengenai waktu pembayaran. Setelah pelanggan menyetujui semuanya, maka bagian penjualan akan melaporkan kembali *Purchase Order* (PO) yang dikonfirmasi pelanggan dan memberikan uang muka dari pelanggan kepada pemilik untuk selanjutnya dibuatkan nota penjualan. Nota penjualan akan diberikan kepada bagian penjualan sebagai dokumen untuk menagih sisa pembayaran. UMKM “VIRGIN” selama ini menggunakan *Purchase Order* (PO) dari pelanggan sebagai dokumen penting karena UMKM tidak memiliki dokumen sendiri untuk melakukan proses pesanan pelanggan seharusnya UMKM mempunyai dokumen sendiri, seperti *Sales Order* (SO), dan nota penjualan yang digunakan oleh UMKM hanya dituliskan di selembar kertas kosong. Nota penjualan diperlukan oleh UMKM untuk mencatat jumlah pembayaran uang muka dan sisa pembayaran. Nota penjualan berfungsi untuk mengetahui jumlah sisa pembayaran dan sebagai bukti penagihan kepada pelanggan.

Selama ini UMKM tidak pernah melakukan verifikasi, karena dokumen yang dimiliki tidak memadai. Verifikasi seharusnya perlu dilakukan seperti,

verifikasi mengenai jumlah kas yang diterima dengan nota penjualan, karena untuk menghindari kesalahan seperti, perbedaan selisih antara jumlah kas yang diterima dengan jumlah yang tertera di nota penjualan, dan melalui verifikasi diharapkan dapat menghasilkan informasi yang akurat.

Dokumen yang memadai, verifikasi, serta prosedur yang baik merupakan komponen dari pengendalian internal. Pengendalian internal penting bagi UMKM untuk menjaga aset, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, serta dapat meminimalkan risiko, tetapi di UMKM ini belum memiliki pengendalian internal yang memadai, yang dapat mendukung jalannya proses bisnis.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan ada beberapa masalah yang timbul pada UMKM “VIRGIN”. Masalah pertama yang terjadi pada UMKM adalah tidak adanya *Sales Order* (SO). Selama ini UMKM “VIRGIN” menggunakan *Purchase Order* (PO) dari pelanggan sebagai dokumen penting. Informasi pesanan penjualan pada UMKM dilakukan dengan bagian penjualan menerima *Purchase Order* (PO) dan tiap bagian yang terkait akan menerima *Purchase Order* (PO) secara bergantian. Hal tersebut membuat *Purchase Order* (PO) yang seharusnya diarsip menjadi dokumen bergantian yang diterima oleh tiap bagian agar dapat melaksanakan proses produksi. Adanya pergantian *Purchase Order* (PO) dapat menimbulkan masalah seperti, hilangnya *Purchase Order* (PO) yang berdampak tidak terkirimnya barang pelanggan secara tepat waktu dan barang tidak sesuai dengan kuantitas yang dipesan oleh pelanggan yang dapat mengakibatkan adanya keluhan dan ketidakpuasan pelanggan. Maka dari itu, UMKM harus mempunyai dokumen tersendiri mengenai pesanan pelanggan seperti *Sales Order* (SO) yang berangkap untuk menghindari risiko keterlambatan dalam pengiriman, serta kesalahan kuantitas barang yang dipesan.

Permasalahan kedua adalah pengiriman tidak bisa dilakukan dengan baik, karena nota penjualan yang digunakan oleh UMKM tidak berangkap, tidak berformat jelas, dan tidak bernomor urut tercetak. Hal tersebut dapat menyebabkan risiko seperti mendapatkan komplain dari pelanggan.

Permasalahan ketiga adalah tidak adanya verifikasi nota penjualan dengan jumlah kas yang diterima. Selama ini UMKM tidak melakukan verifikasi antara nota penjualan dan jumlah kas yang diterima dapat mengakibatkan adanya kesalahan seperti, perbedaan selisih antara jumlah kas yang diterima dengan jumlah yang tertera pada nota penjualan.

Berdasarkan dari permasalahan yang terjadi pada siklus penjualan UMKM “VIRGIN”, maka penelitian akan menganalisis prosedur pada siklus penjualan yang berjalan saat ini dan melakukan perbaikan agar aktivitas pada UMKM dapat berjalan dengan baik, serta dapat meningkatkan aktivitas pengendalian. Setelah aktivitas pengendalian menjadi lebih baik dan mendukung jalannya proses bisnis, maka akan membuat perancangan prosedur dan dokumen pada siklus penjualan. Perancangan prosedur dan dokumen diperlukan untuk mendukung aktivitas pengendalian agar proses bisnis di UMKM “VIRGIN” berjalan dengan efektif. Analisis dan perbaikan dalam prosedur dan dokumen nantinya diharapkan dapat memudahkan pemilik, serta karyawan untuk memahami kegiatan UMKM “VIRGIN” dan seluruh tanggungjawabnya dalam setiap bagian, hal tersebut untuk mencegah terjadinya kesalahan dan dapat meminimalkan risiko yang terjadi pada siklus penjualan sehingga tujuan UMKM dapat tercapai dan sesuai tujuan yang diinginkan. Maka dari itu, penelitian ini akan melakukan analisis dan perancangan prosedur dan dokumen atas siklus penjualan pada UMKM “VIRGIN”.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana analisis dan perancangan prosedur dan dokumen atas siklus penjualan pada UMKM “VIRGIN” ?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian yaitu untuk menganalisis dan merancang siklus penjualan yang baik, yang meliputi analisis dan perancangan prosedur dan dokumen untuk UMKM “VIRGIN”.

### **1.4. Ruang Lingkup Penelitian**

Ruang lingkup penelitian pada siklus penjualan UMKM “VIRGIN” yang dimulai dari pesanan pelanggan sampai dengan pembayaran piutang. Observasi ini berfokus pada merancang prosedur dan dokumen pada siklus penjualan.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian meliputi 2 (dua), yaitu:

#### **a. Manfaat akademik**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi penelitian selanjutnya untuk dijadikan sebagai acuan untuk meneliti topic yang sama mengenai perancangan prosedur dan dokumen pada siklus penjualan UMKM.

#### **b. Manfaat Praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan yang bermanfaat bagi UMKM “VIRGIN” untuk digunakan pada kegiatan bisnis pada siklus penjualan, agar dapat membantu dan mengatasi masalah-masalah yang terjadi di dalam UMKM. Sehingga, resiko yang ada di UMKM “VIRGIN” dapat diminimalkan dan UMKM dapat berjalan dengan baik sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

## **1.6. Sistematika Penulisan**

Berikut ini adalah sistematika alur penulisan tugas akhir skripsi, yang terdiri dari:

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan latar belakang penelitian yang berisi mengenai permasalahan yang terjadi didalam perusahaan, perumusan masalah yang terkait dengan siklus penjualan, tujuan, ruang lingkup dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

### **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan teori-teori yang menjadi acuan dasar dalam penelitian ini. Teori yang digunakan adalah Sistem Informasi, Sistem Informasi Akuntansi, Siklus Penjualan, Dokumen Terkait Siklus Penjualan, Teknik Dokumentasi, Desain Dokumen, Pengendalian Internal, Aktivitas Pengendalian, Aktivitas Pengendalian untuk Transaksi Penjualan, Penentuan Risiko Pada Siklus Penjualan (Pendapatan). Selain itu, terdapat perbandingan dengan penelitian sebelumnya dengan menggunakan penelitian dari Astiti dan Hermawan sebagai acuan dasar. Terakhir adalah rerangka konseptual yang menjelaskan pemikiran pemilik atas dasar latar belakang permasalahan dan usulan solusi yang diberikan.

### **BAB 3 METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan terkait desain penelitian yang menggunakan metode studi kasus, konsep operasional yang digunakan adalah analisis dalam prosedur siklus penjualan secara tunai dan analisis dokumen yang digunakan dalam siklus penjualan tunai. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah jenis kualitatif yang diperoleh dari pemilik. Alat dan metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan peneliti dalam penelitian adalah melakukan analisis, kemudian melakukan perancangan prosedur dan dokumen pada siklus penjualan.

### **BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisikan gambaran umum objek penelitian, proses bisnis perusahaan, deskripsi data yang menggambarkan struktur organisasi, *job description*, prosedur dan dokumen yang terdapat didalam perusahaan, analisis

data dan pembahasan mengenai analisis aktivitas pengendalian, analisis risiko pelaksanaan, prosedur dan dokumen. Selain itu juga perancangan prosedur dan dokumen pada siklus penjualan.

## **BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN**

Bab ini simpulan dari hasil analisis yang dilakukan diketahui bahwa perusahaan memerlukan perbaikan dalam siklus penjualan. Selama penelitian, keterbatasan yang dialami peneliti adalah informasi mengenai penjualan UMKM dibatasi sehingga informasi yang didapat tidak secara lengkap diperoleh, dan dokumen yang berkaitan dengan siklus penjualan tidak semuanya diberikan. Kemudian terdapat saran dari peneliti kepada objek penelitian yang dijabarkan pada bab ini.