

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Perkembangan dunia bisnis saat ini semakin maju, banyak pelaku bisnis yang membuka lapangan usaha sendiri untuk mencapai tujuannya. Secara umum, tujuan utama yang dicari oleh mereka yang membuka lapangan usaha sendiri yaitu untuk mendapatkan *profit* yang sebesar besarnya, juga menambah wawasan dan pengalaman tentang bisnis. Ada beberapa sektor bisnis yang sekarang meningkat mulai dari bisnis barang dagang maupun jasa. Banyak calon pengusaha yang menyadari bahwa dunia bisnis saat ini memiliki kondisi yang terbilang cukup baik dan juga mudah untuk dimulai. Pernyataan tersebut, bisa disimpulkan bahwa dengan semakin banyaknya lapangan kerja yang baru dibuat maka tingkat persaingan yang ada di dunia bisnis otomatis akan semakin meningkat juga. Oleh karena itu, untuk dapat bertahan dalam persaingan dunia bisnis yang semakin ketat, setiap perusahaan perlu mempunyai dan mengembangkan sistem informasi yang dimiliki sehingga dapat dengan mudah memperoleh informasi akurat yang dapat membuat perusahaan menjadi lebih baik.

Perkembangan prosedur operasional pada perusahaan akan mempengaruhi peningkatan laba yang diperoleh untuk jangka panjang, hal ini merupakan tujuan utama perusahaan dalam bisnis kompetitif. Setiap perusahaan dalam menjalankan bisnisnya, harus memperhatikan faktor - faktor yang bisa menghambat dalam pencapaian tujuan yang ingin dicapai. Suatu perusahaan tergolong efektif apabila berjalan sesuai dengan tujuan yang dimiliki, sedangkan suatu perusahaan tergolong efisien apabila perusahaan telah mencapai penghasilan yang ditargetkan.

Faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan ada dua yaitu faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal terdiri dari pelayanan yang ditawarkan, kondisi fisik perusahaan, lingkungan sekitar perusahaan. Faktor internal terdiri dari sumber daya manusia, pengendalian internal dalam sistem perusahaan, laporan keuangan perusahaan, proses penjualan dalam perusahaan, *marketing* hingga

akuntansi dalam perusahaan dan hal-hal yang dapat dilihat maupun dirasakan secara langsung oleh pihak di dalam perusahaan itu sendiri.

Penjualan merupakan rangkaian dari proses penjualan dan penerimaan kas oleh perusahaan dengan menjual produk ke pelanggan. Penjualan pada perusahaan mempunyai peran yang penting dikarenakan sebagai sumber pendapatan bagi perusahaan bisnis. Proses penjualan dalam perusahaan mempunyai metode pesanan, batas penentuan waktu pembayaran, dan bentuk pembayaran. Apabila sistem pengendalian internal penjualan dalam perusahaan bagus, maka kepuasan pelanggan akan meningkat karena kepuasan pelanggan adalah kunci utama bagi perusahaan untuk mendapatkan pendapatan atau *profit*.

Pengendalian internal menurut Krismiaji (2015:216) adalah sistem pengendalian internal yang meliputi struktur perusahaan, mengukur aset perusahaan, memeriksa data akuntansi, dan mendorong kebijakan manajemen serta melindungi aktiva yang ada di perusahaan. Pengendalian internal dikatakan bagus apabila sudah mencapai target yang telah ditetapkan perusahaan. Pengendalian itu sendiri memiliki lima komponen yang penting seperti *Committee Of Sponsoring Organization* (COSO) menurut Rama dan Jones (2001:134) yaitu lingkungan pengendalian, penentuan risiko, aktivitas pengendalian internal, informasi dan komunikasi, pengawasan. Lima komponen pengendalian internal tersebut harus dikembangkan agar perusahaan dapat meminimalkan risiko yang terjadi. Contoh pengendalian yang baik misalnya, dalam perusahaan terdapat pengawasan yang tepat dari manajer, memiliki tanggung jawab masing-masing karyawan, serta sistem yang dapat menemukan risiko yang terjadi dalam prosedur perusahaan.

Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah CV. Jaya Besar yang terletak di Jalan Lebak Permai I Utara No 31 Surabaya. Perusahaan ini bergerak dibidang manufaktur dengan memproduksi tandon air yang diperlukan konsumen untuk memenuhi kebutuhannya. Produk tandon air ini terbuat dari plastik dan sudah berstandar Standar Nasional Indonesia (SNI), serta memiliki beberapa ukuran mulai dari 250liter hingga 5300liter. Pelanggan dari CV Jaya Besar tidak hanya berasal dari kota Surabaya saja, namun juga berasal dari luar kota seperti Gresik, Surabaya, dan Mojokerto. Banyaknya jumlah pelanggan pada perusahaan

ini membuat data yang dibutuhkan pada perusahaan cukup banyak, namun aktivitas yang dilakukan dalam perusahaan baik mencatat pembelian maupun penjualan masih menggunakan cara manual yaitu hanya dibantu dengan *Microsoft Word* maupun *Microsoft Excel*.

Proses pengendalian internal perusahaan terkait sistem penjualan kredit masih kurang memadai seperti kurangnya otorisasi dari manajer. Apabila ada pelanggan yang ingin membayar produk secara kredit, bagian admin penjualan langsung menyetujui sepihak tanpa ada otorisasi atau persetujuan dari manajer. Hal ini dinyatakan bahwa pengendalian internal perusahaan terhadap aktivitas pengendalian masih kurang memadai seperti dikatakan oleh Rama dan Jones (2001:136). Selain itu, dokumen terkait penjualan di perusahaan masih kurang, karena itu, perusahaan tidak bisa meminimalkan resiko terjadinya kesalahan atau *fraud*. Tidak hanya itu, penagihan yang dilakukan oleh perusahaan masih belum jelas, dikarenakan tidak adanya termin atau batas waktu untuk menagih piutang dari pelanggan. Beberapa hal tersebut menyebabkan munculnya masalah yang terjadi dalam siklus penjualan perusahaan.

Permasalahan pertama yaitu pelanggan memesan barang melalui telepon kepada bagian admin penjualan, setelah itu bagian admin penjualan menyampaikan pesanan pelanggan tersebut kepada admin gudang melalui telepon. Kedua pihak tidak mencatat apapun yang dipesan oleh pelanggan. Hal ini berdampak pada resiko terjadinya kesalahan dalam menyiapkan barang dan juga tidak adanya pihak yang bertanggungjawab atas kesalahan tersebut. Permasalahan ini dapat merugikan perusahaan karena bisa terjadi kesalahan produksi yang dipesan oleh pelanggan.

Permasalahan kedua yang terdapat dalam perusahaan adalah penyertaan Surat Jalan (SJ) yang tidak selalu ada dalam setiap pengiriman barang. Perusahaan hanya memberikan Surat Jalan (SJ) apabila pelanggan tersebut meminta atau biasanya pelanggan yang membeli secara kredit dalam jumlah banyak. Hal ini merupakan masalah karena Surat Jalan (SJ) merupakan dokumen yang penting dalam perusahaan. Surat jalan merupakan surat bukti bahwa barang keluar dari Gudang dan menjadi bukti kirim kepada pelanggan. Dampak apabila dokumen Surat Jalan tidak disertakan yaitu terjadi salah pengiriman barang, dan memungkinkan bahwa

barang dikirim adalah barang illegal karena tidak adanya surat bukti barang yaitu Surat Jalan (SJ).

Permasalahan ketiga yang dijumpai pada perusahaan ini adalah ketidakpastian penerimaan piutang dari pelanggan. Ketika perusahaan memberikan kredit kepada pelanggan, perusahaan tidak menetapkan batas atau termin pelunasan dari piutang tersebut. Perusahaan biasanya hanya melakukan menagihan setiap akhir bulan namun ketika pelanggan masih belum dapat membayar piutang tersebut, perusahaan masih memberikan kompensasi kepada pelanggan. Seperti yang dikatakan oleh Krismiaji (2015:333) yaitu perusahaan perlu memeriksa reputasi pelanggan apakah baik atau buruk juga adanya batasan pelunasan piutang untuk menghindari resiko piutang tak tertagih. Hal ini dikarenakan tidak adanya kesepakatan antara pihak perusahaan dengan pelanggan terkait pelunasan piutang. Perusahaan biasanya melakukan penagihan setiap akhir bulan untuk pelanggan yang belum melunasi hutangnya, namun apabila pelanggan belum dapat melunasi, perusahaan membiarkan pelanggan untuk mengulur waktu pelunasan. Dampak yang timbulkan dari permasalahan ini adalah munculnya piutang tak tertagih. Faktor lain yang mendukung kelemahan ini adalah tidak adanya daftar piutang pelanggan yang menyatakan jumlah saldo piutang, jatuh tempo piutang, dan lain-lain.

Demikian penelitian ini bertujuan untuk membantu objek penelitian dalam menyelesaikan setiap permasalahan yang sudah dijelaskan diatas dengan memberikan evaluasi pengendalian yang diterapkan oleh CV. Jaya Besar guna meningkatkan efektifitas dan efisiensi kinerja perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, dapat disimpulkan bahwa perumusan masalah yang terdapat dalam perusahaan CV Jaya Besar terkait dengan pengendalian internal sistem penjualan adalah bagaimana evaluasi pengendalian internal sistem penjualan CV Jaya Besar?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini berfokus untuk memberikan solusi pada perusahaan yaitu mengevaluasi pengendalian internal sistem penjualan yang terjadi dalam perusahaan CV.Jaya Besar apakah pengendalian internal sudah efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dibatasi pada sistem penjualan kredit CV. Jaya Besar dan berfokus pada analisis dan evaluasi pengendalian internal sistem penjualan. Dimulai dari proses pemesanan, prosedur pengiriman, prosedur penagihan, hingga penerimaan kas.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Manfaat akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi tambahan dan memberikan wawasan bagi peneliti yang melakukan dengan topik pengendalian internal sistem penjualan.

2. Manfaat praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan sebagai bahan evaluasi sistem pengendalian internal pada sistem penjualan agar perusahaan dapat meningkatkan sistem pengendalian internal.

1.6 Sistematika Penulisan

Skripsi ini terdiri dari 5 bab untuk memperjelas dalam membaca hasil penelitian, sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab pendahuluan ini membahas tentang latar belakang masalah yang terjadi pada objek penelitian yang berakaitan dengan masalah-masalah yang timbul. Rumusan Masalah yang terjadi dalam objek penelitian yaitu tentang pengendalian internal terhadap sistem penjualan. Tujuan penelitian ini untuk meminimalkan permasalahan yang terjadi pada sistem penjualan pada objek penelitian, ruang

lingkup, dan manfaat penelitian yang terbagi menjadi dua yaitu akademik dan praktis.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab 2 berisi tentang teori-teori yang akan digunakan oleh peneliti terdiri dari sistem informasi akuntansi, sistem penjualan, pengendalian internal, aktivitas pengendalian internal. Selain teori-teori yang digunakan, namun juga membahas tentang ringkasan penelitian terdahulu, dan kerangka konseptual yang memberikan kejelasan dalam berfikir memecahkan masalah.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab 3 berisi tentang desain penelitian, konsep operasional yang digunakan oleh peneliti sebagai konsep yang akan dibahas sebagai objek penelitian, jenis sumber data yaitu kualitatif dari pihak internal dan menggunakan beberapa metode. Alat dan metode penelitian ini adalah cara untuk mengetahui informasi dari perusahaan, dan terakhir dari bab ini yaitu menganalisis data.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab 4 ini terdapat gambaran umum objek penelitian, deskripsi data, analisis data perusahaan, dan yang terakhir pembahasan yang dilakukan oleh peneliti. Pembahasan yang dilakukan oleh peneliti adalah mengenai pengendalian internal terutama atas aktivitas pengendalian yang terdapat didalam perusahaan. Peneliti memberikan beberapa usulan terkait pemisahan tugas, dokumen terkait, serta pengendalian akses atas aktiva dan dokumen.

BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

BAB 5 ini berisi tentang kesimpulan dari hasil analisis yang dilakukan peneliti, keterbatasan, dan saran dari peneliti yang diberikan untuk objek penelitian.