

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan arus globalisasi dan perkembangan teknologi menyebabkan pengaruh lingkungan usaha di tempat perusahaan beroperasi menjadi semakin luas dan kompleks, segala jenis perubahan yang berkembang akan menimbulkan banyak tekanan baik dari luar maupun dari dalam perusahaan. Masalah yang harus diperhatikan adalah masalah yang berasal dari dalam perusahaan, yaitu masalah yang disebabkan karena kurangnya hubungan yang baik dengan pemasok, pelayanan yang baik terhadap pelanggan serta masalah yang dihadapi oleh manajemen perusahaan. Langkah paling tepat yang diambil oleh pimpinan perusahaan adalah bagaimana seharusnya menerapkan sistem akuntansi yang baik yaitu yang dapat mengatur pelaksanaan kegiatan perusahaan dalam menentukan kebijakan yang akan ditempuh selanjutnya.

Sistem akuntansi merupakan komponen organisasi yang digunakan untuk mengumpulkan, menggolongkan, mengolah, menganalisis, dan informasi keuangan yang relevan untuk pengambilan keputusan kepada pihak-pihak luar, seperti inspeksi pajak, investor, kreditur dan kepada pihak-pihak dalam terutama pihak manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sistem akuntansi terdiri dari sistem akuntansi penjualan, pendapatan, pembelian, penggajian, dan produksi. Sistem Informasi Akuntansi

penjualan merupakan bagian dari pengendalian internal yang ditetapkan oleh perusahaan (Mulyadi, 2010:210). Dengan menggunakan sistem dan prosedur penjualan yang baik atau memadai maka diharapkan dapat menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan. Untuk menciptakan pengendalian internal dalam perusahaan, perlu dibentuk struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Unsur pengendalian internal dirancang dalam sistem penjualan dengan merinci unsur-unsur pokok sistem pengendalian internal, yaitu struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta praktik yang sehat. Unsur-unsur tersebut dirancang untuk mencapai tujuan pokok sistem pengendalian internal, yaitu menjaga kekayaan perusahaan yang berupa piutang dagang dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi, seperti piutang dagang dan pendapatan penjualan.

Dalam menjalankan usahanya perusahaan mempunyai tujuan utama untuk memperoleh laba. Perusahaan memperoleh laba dari kegiatan pokok perusahaan, yaitu penjualan barang yang dihasilkannya. Penjualan barang pada perusahaan dapat dilakukan melalui penjualan tunai dan penjualan kredit. Untuk meningkatkan volume penjualan, perusahaan mengambil kebijakan dengan melakukan penjualan kredit.

Penjualan kredit merupakan salah satu cara untuk menarik minat konsumen dalam melakukan pembelian secara kredit, sehingga semakin banyak peluang perusahaan untuk mencapai laba yang

besar. Penjualan kredit memerlukan perhatian dan penanganan yang serius agar risiko yang timbul dapat dihindari. Kegiatan penjualan kredit tersebut ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Sistem penjualan kredit merupakan bagian penting bagi perusahaan karena sebagian besar pendapatan berasal dari penjualan kredit. Sistem ini banyak memberikan informasi-informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan oleh manajemen agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Suatu sistem terdiri dari beberapa prosedur dan prosedur dapat diartikan sebagai urutan kegiatan yang rinci. Perusahaan membutuhkan suatu alat yang dapat mengontrol praktek kegiatan sehari-hari dalam pelaksanaan sistem dan prosedur. Pengendalian internal perusahaan dapat dikatakan sebagai bagian penting dalam sistem akuntansi.

Pengendalian internal merupakan proses yang dilakukan oleh dewan direksi perusahaan, manajemen, dan pihak lainnya yang membuat agar tercapainya target perusahaan yaitu reliabilitas laporan keuangan, pelaksanaan operasional perusahaan yang efektif dan efisien, dan pelaksanaan operasional perusahaan sesuai peraturan dan regulasi yang telah ditetapkan (Bodnar and Hopwood, 2006:129). Pengendalian internal membutuhkan adanya pemisahan tugas dan tanggung jawab yang jelas antar fungsi yang terkait, pencatatan, dan pembukuan setiap transaksi, dan mengelompokkan data akuntansi dengan tepat, penerapan praktek sehat, serta pegawai yang cakap melaksanakan tanggung jawab sesuai kebijakan perusahaan.

CV. Lab Creative Abadi adalah sebuah perusahaan yang berperan sebagai distributor dalam bidang perdagangan alat kesehatan. Kegiatan yang dilakukan perusahaan meliputi pembelian dan penjualan alat kesehatan. Penjualan perusahaan dilakukan secara tunai dan kredit. Nilai penjualan tunai lebih kecil dari pada nilai penjualan kredit. Ada beberapa permasalahan yang berkaitan dengan sistem penjualan antara lain penagihan piutang yang tidak teratur dan belum ada pembagian tugas yang jelas, sehingga membutuhkan sistem pengendalian yang tertulis. Permasalahan kesatu adalah penagihan piutang yang tidak teratur lebih disebabkan karena keterlambatan pembayaran oleh pelanggan, hal ini lebih disebabkan karena perusahaan tidak memiliki pencatatan mengenai tanggal jatuh tempo dan ingin menjaga hubungan yang sudah baik dengan pelanggan atau distributor.

Permasalahan kedua adalah pembagian tugas yang tidak jelas karena tidak ada aturan tertulis mengenai sistem perusahaan seperti Prosedur Operasi Standar (POS). Hal ini mengakibatkan ada beberapa karyawan yang mengerjakan tugas lebih dari satu pekerjaan (bagian penagihan dengan bagian akuntansi) dan pada akhirnya tidak dapat mengetahui risiko dari eksposur yang ada.

Untuk menghindari risiko penyimpangan dan kesalahan dalam transaksi penjualan kredit yang ada dalam perusahaan, maka peneliti tertarik untuk menulis tugas akhir yang berjudul "Perancangan prosedur operasi standar sistem penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV. Lab Creative Abadi", sehingga

diharapkan evaluasi ini dapat memberikan kontribusi dalam perbaikan sistem penjualan kredit pada CV. Lab Creative Abadi.

1.2 Rumusan Masalah

Penyusunan sistem penjualan kredit yang tepat perlu dilakukan oleh sebuah perusahaan distributor untuk memudahkan proses penjualan. Berdasarkan latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut: “Bagaimana rancangan prosedur operasi standar sistem penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV. Lab Creative Abadi.”

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut: “Untuk menyusun rancangan prosedur operasi standar sistem penjualan untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV. Lab Creative Abadi.”

1.4 Manfaat Penelitian

Penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Akademik

Penelitian ini berguna untuk memperkaya penelitian mengenai rancangan prosedur operasi standar (POS) sistem penjualan untuk meningkatkan pengendalian internal pada suatu perusahaan dagang peralatan laboratorium.

2. Praktik

Hasil penelitian ini akan bermanfaat bagi perusahaan yang diteliti sebagai masukan dan pertimbangan untuk pengambilan keputusan yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit, seperti perusahaan dapat melakukan pemisahan tugas dan wewenang antar bagian sehingga tidak ada karyawan yang merangkap tugas. Selain itu, perusahaan dapat meminimalisasi piutang yang tidak tertagih dengan jalan melakukan penagihan sesuai dengan jadwal jatuh tempo piutang.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini terdiri dari penelitian terdahulu, landasan teori yang digunakan dalam penelitian dan model analisis.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini terdiri dari desain penelitian; jenis data dan sumber data; alat dan metode pengumpulan data; serta teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini terdiri dari karakteristik objek penelitian dan deskripsi data, analisis data, serta pembahasan hasil penelitian.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini terdiri dari simpulan hasil penelitian, keterbatasan penelitian ini, dan saran untuk penelitian selanjutnya.