

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan saat ini sedang berjuang di tengah ketatnya persaingan dalam memajukan bisnisnya. Munculnya banyak perusahaan baru membuat persaingan usaha menjadi semakin kompetitif. Instansi perusahaan yang ingin mengembangkan perusahaannya dalam meraih keberhasilan, harus mengikuti perkembangan teknologi di era globalisasi ini. Sistem informasi akuntansi yang baik, akan membuat kinerja dan pengendalian internal menjadi lebih baik pula. Tujuan dari sistem yaitu adanya mekanisme pengendalian dalam menjaga kekayaan organisasi.

Penjualan merupakan kegiatan yang penting bagi sebuah perusahaan. Pemasukan atau laba didapatkan dari hasil penjualan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dengan menyerahkan barang atau jasa kepada pelanggan. Tujuan utama siklus pendapatan adalah menyediakan produk yang tepat di tempat yang tepat pada saat yang tepat untuk harga yang sesuai (Romney dan Steinbart 2015:414). Sangat penting bagi sebuah perusahaan untuk menjalankan fungsi sistem informasi akuntansi penjualan agar berjalan dengan efektif dan efisien.

Sistem penjualan perusahaan terdiri dari penjualan tunai dan kredit. Penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam kelangsungan proses bisnis perusahaan. Perusahaan tidak akan

mendapatkan laba/keuntungan tanpa penjualan. Mengingat akan pentingnya kegiatan penjualan merupakan sumber utama perusahaan, perusahaan harus memperhatikan sistem informasi. Sistem Informasi Akuntansi diperlukan perusahaan untuk membantu menghasilkan informasi-informasi akuntansi yang diperlukan oleh manajemen dan pihak terkait lainnya dalam pengambilan keputusan dan kebijakan lain dengan tepat.

CV Maspindo Utama merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak pada bidang pembuatan *elastic*. Produk dari perusahaan ini merupakan barang setengah jadi yang biasanya digunakan untuk bahan baku perusahaan garmen. Bahan baku pembuatan *elastic* dari CV Maspindo Utama yaitu *latex* dan benang. Area pemasarannya mencakup Jawa Timur, Jawa Tengah, dan Bali.

Penelitian ini berfokus pada siklus penjualan tunai maupun kredit. Siklus penjualan berperan penting terhadap kelangsungan proses bisnis perusahaan karena merupakan sumber pemasukan dan penopang bagi siklus lainnya. CV Maspindo Utama belum memiliki pedoman standar, selama ini karyawan CV Maspindo Utama mengerjakan pekerjaannya dari kebiasaan sehari-hari, hanya menggunakan satu buku pencatat, dan belum memiliki prosedur tertulis sebagai pedoman dan batasan kerja masing-masing karyawan.

Pencatatan transaksi penjualan perusahaan ini masih ditangani secara manual. Permasalahan pertama adalah kurang lengkapnya dokumen seperti SO (*sales order*) dan surat jalan. SO merupakan

salah satu dokumen penting yang digunakan perusahaan untuk mencatat pesanan penjualan dari pelanggan. Selama ini CV Maspindo Utama belum memiliki dokumen SO (*sales order*) dan pesanan hanya dicatat pada suatu kertas tanpa format. Akibat dari tidak adanya SO yaitu terjadinya kesalahan dalam pengiriman seperti salah jenis barang dan salah kirim ke pelanggan lain sehingga terjadi peningkatan biaya operasional. Selain itu, perusahaan selama ini juga tidak memiliki dokumen surat jalan, hal ini mengakibatkan bagian gudang dapat mengetahui harga penjualan perusahaan, dan dapat menimbulkan risiko adanya eksposur penjualan diluar perusahaan oleh karyawan.

Permasalahan kedua terdapat pada penjualan kredit. Dalam melakukan penjualan kredit, perusahaan tidak menetapkan batasan kredit, hal ini menimbulkan adanya piutang tak tertagih. Penagihan piutang belum standar karena hanya dicek manual berdasarkan faktur yang disusun berdasarkan tanggal. Dokumen pelengkap seperti kartu piutang dan laporan umur piutang juga tidak ada.

Berdasarkan masalah-masalah yang terdapat pada CV Maspindo Utama serta menyadari pentingnya penerapan pedoman standar dalam meningkatkan pelayanan pada pelanggan, dibutuhkan perancangan Prosedur Operasional Standar (POS) pada bagian penjualan tunai dan kredit CV Maspindo Utama dalam rangka meningkatkan pengendalian internal.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang di atas, permasalahan yang terjadi disebabkan karena sistem penjualan pada CV Maspindo Utama masih dilakukan secara sederhana dan perusahaan belum memiliki prosedur operasional standar (POS) serta pengendalian internal yang memadai. Permasalahan yang akan dibahas adalah bagaimana rancangan Prosedur Operasional Standar (POS) sistem penjualan tunai dan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal CV Maspindo Utama?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merancang Prosedur Operasional Standar (POS) sistem penjualan tunai dan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV Maspindo Utama.

1.4. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberi pengetahuan Sistem Informasi Akuntansi (SIA) dan gambaran mengenai proses pengendalian internal dalam sistem penjualan perusahaan manufaktur.

b. Manfaat Praktik

Penelitian ini diharapkan dapat membantu CV Maspindo Utama dalam mengatasi masalah yang ada dalam sistem penjualannya melalui perancangan Prosedur Operasional Standar (POS) sistem informasi akuntansi penjualan yang baik dan memiliki pengendalian internal perusahaan.

1.5. Sistematika Penulisan

BAB 1: PENDAHULUAN

Menguraikan secara singkat mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Berisikan tentang penelitian terdahulu, dasar-dasar teoritis, serta rerangka berpikir permasalahan yang akan diteliti.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Membahas mengenai desain penelitian yang digunakan, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB 4: PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan berupa sejarah perusahaan, proses bisnis, dan prosedur penjualan, hingga pembahasannya.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini berisi tentang simpulan hasil penelitian, keterbatasan penelitian, dan saran bagi perusahaan.