

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan jaman memaksa setiap perusahaan berlomba-lomba untuk terus berinovasi dalam mengembangkan bisnisnya agar dapat tetap bertahan di jaman yang semakin maju ini. Setiap perusahaan tentu mempunyai tujuan dalam bisnis yang dijalannya dan untuk meraih tujuan tersebut, perusahaan harus memiliki strategi yang diterapkan dalam kegiatan operasional perusahaan. Informasi yang akurat dan relevan sangat dibutuhkan perusahaan dalam pengambilan keputusan berkaitan dengan keberlangsungan perusahaan tersebut. Dengan bantuan sistem informasi akuntansi (SIA), suatu perusahaan dapat lebih cepat dalam menghasilkan informasi yang relevan dan akurat. SIA sendiri merupakan sekelompok komponen yang saling berkaitan, yang diolah, disusun dan terkoordinasi, serta memiliki batasan-batasan yang jelas, sehingga menghasilkan suatu informasi mengenai akuntansi dalam perusahaan, yang akan digunakan dalam pengambilan keputusan oleh manajemen dalam perusahaan tersebut. Beberapa perusahaan tentu sudah menerapkan SIA dalam proses bisnisnya, akan tetapi SIA yang diterapkan mungkin tidak berjalan sesuai dengan tujuan perusahaan. Siklus penjualan, pengajian, pembelian dan lain-lain merupakan suatu kesatuan dalam kegiatan oprasional perusahaan.

Salah satu komponen yang ada dalam SIA yaitu *Standart Operating Procedure* (SOP) yang merupakan suatu standar atau tata cara yang digunakan perusahaan untuk menjalankan setiap prosedur siklus yang ada didalam perusahaan tersebut yang memberikan kejelasan dan menjadi pedoman untuk setiap anggotanya dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya dalam upaya mencapai tujuan perusahaan. SOP yang jelas dan sudah dibakukan sangat dibutuhkan oleh suatu perusahaan yang ingin mengembangkan proses bisnisnya, karena melalui kejelasan SOP akan dapat membantu tugas dan tanggung jawab para karyawan menjadi mudah dan lebih jelas, mengurangi kesalahan oprasional perusahaan yang ada, dan secara tidak langsung akan meningkatkan pengendalian internal perusahaan. Penelitian kali ini lebih berfokus pada siklus penjualan dalam perusahaan. Siklus penjualan merupakan suatu kegiatan yang berperan penting dalam menghasilkan laba perusahaan. Penjualan dilakukan dengan cara menjual suatu barang atau jasa kepada pihak lain, atau dapat dikatakan sebagai peralihan hak milik atas barang atau jasa tersebut dengan tujuan memperoleh keuntungan. Siklus penjualan merupakan salah satu siklus yang sangat rentan dengan timbulnya permasalahan-permasalahan yang dapat merugikan perusahaan. Untuk meminimalkan kesalahan yang ada, SOP yang baik dibutuhkan suatu perusahaan guna meningkatkan pengendalian internal terhadap siklus tersebut.

PT Bumindo Sakti (PT Bumindo) berdiri sejak tahun 2012 dan merupakan salah satu perusahaan manufaktur dan jasa yang

bergerak dibidang infrastruktur. Dimana PT Bumindo memproduksi beton siap pakai berupa *U-ditch* dan sejenisnya, kemudian tiang pancang atau biasa yang di kenal dengan sebutan *pile* atau paku bumi, dan juga memproduksi pager panel. Selain bergerak dalam pembuatan beton siap pakai, PT Bumindo juga memiliki alat pemecah batu yang dapat menghasilkan batu pecah atau yang biasa disebut dengan *stenslag*. Selain menjual barang, PT Bumindo juga menjual jasa, yaitu jasa pemancangan dan jasa uji kualitas tanah. PT Bumindo mempunyai lebih dari 18 karyawan tetap dan hampir 50 karyawan borongan. Setiap produk yang dihasilkan oleh PT Bumindo ini telah teruji kualitasnya sesuai ketentuan yang berlaku di Indonesia. Serta setiap produk mempunyai mangsa pasar yang berbeda-beda. Untuk penelitian kali ini lebih berfokus pada penjualan tiang pancang dan jasa pemancangannya serta jasa uji kualitas tanah yang saling berhubungan, mengingat nilai penjualan tiang pancang sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan perusahaan dan merupakan omzet terbesar perusahaan dengan total penjualan rata-rata per tahun mencapai Rp 13 miliar rupiah dimana nominal satu transaksi penjualan tiang pancang berkisar lima puluh juta hingga ratusan juta dalam satu proyek atau satu kali transaksi. Tiang pancang (*pile*) mempunyai target pasar yaitu para kontraktor-kontraktor yang bergerak dibidang pembangunan perumahan dan sejenisnya.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, permasalahan yang ada dalam siklus penjualan di PT Bumindo ini adalah yang

pertama yaitu tidak adanya otorisasi terhadap surat kontrak yang diterbitkan oleh perusahaan kepada konsumen dari pihak atasan atau direktur dari PT Bumindo ini sendiri. Dalam pembuatan surat kontrak yang dilakukan oleh marketing tidak diotorisasi oleh direktur, melainkan langsung ditandatangani sendiri dan diberikan kepada pihak konsumen atau kontraktor yang berkaitan. Hal ini membuat sering terjadinya salah paham antara direktur dan marketing, karena dengan tidak adanya otorisasi hal itu menandakan bahwa tidak ada persetujuan oleh pihak yang berwenang diperusahaan tersebut, dan bisa terjadi penyelewengan atas transaksi tersebut, kemudian perubahan jadwal pemancangan yang terjadi akibat tidak adanya otorisasi transaksi tersebut.

Permasalahan berikutnya yaitu tidak adanya kejelasan mengenai kwitansi atau bukti pembayaran diberikan sebelum atau sesudah konsumen membayar dan tidak adanya kebijakan mengenai angsuran pembayaran dari total tagihan pembayaran pertama. PT Bumindo seringkali memberikan kwitansi terlebih dahulu kepada konsumen dengan tujuan untuk menagih atau mengingatkan konsumen terhadap pembayaran yang harus dilakukan, dan sering pula terjadi kasus yaitu setelah konsumen menerima kwitansi, konsumen hanya sanggup membayar setengah dari nominal yang ada di kwitansi tersebut, atau jumlah yang ada di kwitansi tersebut diangsur sebanyak 2 sampai 3 kali, tentu hal ini akan membuat proses pencatatan piutangnya jadi tidak baik dan akan menimbulkan resiko piutang tidak tertagih serta akan membuat kacau jadwal

pemancangan yang lainnya, karena jika pembayaran pertama diangsur, itu berarti pembayaran pertama dilakukan tidak tepat waktu dan akan membuat jadwal dari alat yang telah ada jadi kacau semua.

Permasalahan yang ketiga yaitu tidak adanya dokumen yang diberikan ke pabrik mengenai satu transaksi, melainkan hanya dengan cara lisan atau telepon untuk menginformasikan mengenai satu transaksi tersebut. Karena tidak adanya dokumen yang menjelaskan jumlah dan kebutuhan yang ada untuk satu proyek, PT Bumindo sering melakukan lebih kirim untuk satu proyek. Kelebihan pengiriman terjadi karena bagian pabrik tidak memiliki catatan pasti terhadap kebutuhan suatu proyek yang ada. Dan itu membuat perusahaan harus menanggung kerugian biaya angkut dari kelebihan jumlah tiang pancang yang dikirim harus diangkut kembali ke pabrik.

Permasalahan yang keempat yaitu tidak adanya penyesuaian surat kontrak terhadap kelebihan kebutuhan dilapangan. Dalam prakteknya, kebutuhan tiang pancang kadang mengalami kelebihan dari jumlah yang dibutuhkan diawal untuk satu proyek. Dari kelebihan ini, bagian marketing tidak mengubah surat kontrak sama sekali, sehingga ketika tagihan dikirimkan dan surat jalan disertakan, itu membuat konsumen keberatan untuk membayar kelebihan kebutuhan tersebut, karena tidak adanya dokumen diawal yang menjelaskan perihal khusus jika terjadi kasus semacam ini.

Permasalahan yang kelima, tidak terdapat keterkaitan antara surat jalan dan surat kontrak. Hal ini membuat bagian piutang harus

kewalahan ketika merekapitulasi surat jalan untuk satu proyek, karena dia harus mencocokkan satu per satu surat jalan dari pabrik dengan surat kontrak yang ada untuk satu proyek tersebut. Hal ini menimbulkan resiko salah rekap yang besar terhadap jumlah surat jalan untuk satu proyek, karena dalam surat jalan dan surat kontrak tidak terdapat suatu unsur yang mengaitkan dan menunjukkan kepastian keterkaitan dari dua dokumen ini.

Permasalahan yang keenam yaitu pada dokumen berita acara yang ada, tidak tertera penanggung jawab yang jelas dari dokumen tersebut. Karena pada dokumen berita acara yang diterbitkan oleh bagian lapangan, tidak ada tanda tangan dari pihak manapun, melainkan hanya berisi catatan jumlah kebutuhan untuk satu proyek. Tentu hal ini akan menimbulkan resiko yang tinggi, karena pada umumnya setiap dokumen yang ada di dalam suatu perusahaan harus mempunyai kejelasan siapa penanggung jawabnya, sehingga jika terjadi kesalahan pada dokumen tersebut, perusahaan tidak kebingungan mencari informasi mengenai pihak mana yang harus diinterogasi.

Permasalahan yang terakhir yaitu tidak adanya nomer urut untuk setiap dokumen yang diterbitkan oleh PT Bumindo ini. Bagian piutang seringkali kebingungan dengan dokumen-dokumen yang ada, karena dokumen-dokumen tersebut tidak mempunyai nomor urut, sehingga bagian piutang harus mencocokkan dengan cara mengingat-ingat dokumen ini berkaitan dengan dokumen ini atau dengan melihat jumlah kebutuhan untuk satu proyek tersebut. tentu

hal ini sangat rentan terhadap kesalahan kecocokan dokumen untuk satu transaksi, mengingat satu transaksi di PT Bumindo ini bernilai cukup besar yaitu puluhan hingga ratusan juta

Dari permasalahan yang sudah dijelaskan diatas membuat peneliti tertarik untuk melakukan analisis terhadap siklus penjualan, evaluasi aktivitas pengendalian dalam rangka meningkatkan kinerja oprasional PT Bumindo dan kemudian peneliti bermaksud untuk merancang *standard operating procedure* (SOP) siklus penjualan di PT Bumindo. SOP akan dirancang sesuai kebutuhan dari PT Bumindo serta untuk meningkatkan pengendalian internal khususnya pada aktivias pengendalian yang ada di perusahaan. Hal ini dilakukan sesuai dengan permintaan pimpinan perusahaan kepada peneliti, dimana SOP dari produk tiang pancang akan digunakan sebagai *pilot project* untuk pembuatan SOP pada produk lainnya yang ada di PT Bumindo. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membuat kegiatan oprasional PT Bumindo khususnya di dalam siklus penjualan menjadi lebih baik dan dapat mengatasi permasalahan yang ada selama ini.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang yang ada diatas, maka akan didapat rumusan masalah sebagai berikut, yaitu “Bagaimana menganalisis siklus penjualan dan merancang *standard operating procedure* (SOP) siklus penjualan pada PT Bumindo Sakti.”

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, yang sudah diangkat dalam penelitian ini maka tujuan yang ingin dicapai adalah untuk menganalisis siklus penjualan dan melakukan perancangan SOP yang jelas pada siklus penjualan agar dapat mengatasi segala permasalahan yang ada selama ini di PT Bumindo serta untuk meningkatkan pengendalian internal PT Bumindo.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diperoleh melalui penelitian ini adalah:

### **1. Manfaat akademis :**

Memberikan kemampuan dan ilmu dalam menerapkan teori-teori mengenai SIA yang didapat dibangku perkuliahan dan mengaplikasikannya ke dalam suatu perusahaan khususnya didalam siklus penjualan. Sekaligus mengetahui situasi dunia kerja secara nyata, sehingga tidak terkejut pada saat mulai masuk ke dalam dunia kerja. Serta penelitian ini dapat menjadi wawasan dan tambahan referensi bagi para peneliti

lainnya yang memilih topik yang sama, khususnya di bidang sistem yaitu perancangan SOP pada siklus penjualan.

2. Manfaat praktis :

Melalui penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan PT Bumindo untuk membakukan *standard operating procedure* (SOP) pada siklus penjualan dengan tujuan untuk mengatasi permasalahan yang ada dan untuk meningkatkan pengendalian internal pada PT Bumindo khususnya di dalam siklus penjualan.

### **1.5 Sistematika Penulisan**

Berikut ini adalah gambaran inti mengenai sistematika penulisan tugas akhir skripsi, yang terdiri dari:

#### **BAB 1 : PENDAHULUAN**

Bab ini berisi mengenai latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

#### **BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi penelitian terdahulu dan dasar-dasar teoritis serta konsep yang berhubungan dengan siklus penjualan, teknik dokumentasi, dan *standard operating procedure*.

#### **BAB 3 : METODE PENELITIAN**

Bab ini berisi desain penelitian yang digunakan, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

#### BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi karakteristik objek penelitian, deskripsi data serta analisis dan pembahasan mulai dari pembuatan *flowchart* untuk setiap prosedur yang ada pada siklus penjualan hingga perancangan *standard operating procedure* untuk setiap prosedur siklus penjualan yang ada di PT Bumindo Sakti.

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

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil analisis, keterbatasan peneliti dalam melakukan penelitian, dan saran-saran untuk membangun perbaikan sistem penjualan pada PT Bumindo Sakti