

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini menyebabkan pengaruh lingkungan usaha ditempat perusahaan beroperasi menjadi semakin luas dan kompleks dimana hal ini akan mengakibatkan persaingan yang sangat ketat dalam dunia bisnis dengan bidang yang sama. Maka dari itu para pelaku bisnis perlu mengembangkan sistem yang dimiliki perusahaan agar informasi yang dibutuhkan dapat diterima oleh pihak yang bersangkutan.

Setiap persaingan untuk menjadi unggul perusahaan bukan hanya mengembangkan sistemnya namun harus juga memiliki sistem manajemen yang baik. Perkembangan perusahaan yang meningkat dapat pula meningkatkan laba yang akan didapatkan oleh perusahaan. Setiap usaha yang didirikan baik dalam bidang perdagangan, industri maupun jasa pasti mempunyai sasaran dan tujuan masing-masing. Tujuan paling umum yang dimiliki oleh setiap perusahaan dalam perekonomian yang kompetitif adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Salah satu hal yang harus diperhatikan biasanya adanya ketidakselarasan antara tujuan dengan sasaran perusahaan. Efektivitas perusahaan dinilai dari seberapa besar penghasilan yang didapatkan oleh perusahaan dari hasil kegiatan penjualan dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan,

sedangkan efisiensi perusahaan dinilai dari seberapa besar pengorbanan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh penghasilan tersebut.

Maka dari itu perusahaan perlu mengembangkan sistem yang ada pada perusahaan agar dapat meningkatkan kemajuan bagi perusahaan itu sendiri, salah satunya melalui peningkatan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal. Dimana Sistem Informasi Akuntansi merupakan susunan dokumen, alat komunikasi, tenaga pelaksana dan berbagai laporan untuk mentransformasikan data-data didalam keuangan menjadi sebuah informasi keuangan. Siklus yang penting dalam perusahaan jasa adalah siklus penjualan itu sendiri. Sistem Akuntansi Penjualan memiliki beberapa fungsi, dokumen, dan catatan yang digunakan untuk mengatur kegiatan penjualan. Sistem Akuntansi Penjualan yang diterapkan oleh perusahaan tidak akan berjalan dengan baik apabila tidak diimbangi dengan Sistem Pengendalian Internal yang baik pula. Unsur Sistem Pengendalian Internal yang baik meliputi struktur organisasi sebuah perusahaan dimana menetapkan garis wewenang dan tanggung jawab, dan memberikan kerangka menyeluruh untuk perencanaan, pengarahan dan pengendalian operasi.

Pada Sistem Informasi Akuntansi terdapat prosedur penjualan yang dibagi menjadi 2 yaitu tunai dan kredit. Dalam transaksi penjualan sering mendapati kendala dikarenakan akun penjualan sangat sensitif terhadap laba suatu perusahaan. Dimana pendapatan dari suatu perusahaan timbul karena adanya transaksi penjualan.

Untuk memahami prosedur penjualan dari perusahaan, kita diwajibkan mempelajari sistem dari perusahaan yang bersangkutan. Untuk memahami sistem dari perusahaan sangat dibutuhkan analisis diantaranya *jobdesk* dari masing-masing pihak yang terlibat.

Setiap pembagian tugas tersebut perusahaan perlu meningkatkan sistem pengendalian internal untuk mengurangi adanya resiko kehilangan data ataupun kurangnya data dalam perusahaan. Pengendalian-pengendalian didalam internal perusahaan sangat dibutuhkan untuk menghadapi ancaman-ancaman terhadap sistem yang telah ada, akan tetapi pengendalian internal tidak akan mudah dipahami begitu saja, apabila perusahaan tidak benar-benar mempelajari sistem itu sendiri melalui pendokumentasian sistem informasi akuntansi. Salah satu cara pendokumentasian adalah dengan flowchart atau bagan alir. Penggambaran bagan alir sangat bisa mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan di dalam sebuah sistem informasi akuntansi. Melalui bagan alir tersebut, perusahaan dapat mempelajari pengendalian internal dalam meminimalisir ancaman-ancaman yang terjadi.

PT. Biochem Technology (BCT) merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penyedia jasa laboratorium. Tak jarang prosedur penjualan seringkali diabaikan. Maka dari itu pengawasan dan pengendalian harus dilaksanakan secara baik. PT. Biochem Technology meskipun telah menjalankan prosedur penjualan dengan baik namun tidak menutup kemungkinan terjadinya kehilangan data atau kekurangan data dalam perusahaan. Mencegah hal itu sangat

diperlukan sistem pengendalian internal atas semua aktivitas penjualan yang terjadi. Berdasarkan penjabaran diatas penulis tertarik untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi PT. BCT dengan prosedur penjualan dalam laporan yang berjudul “Evaluasi Aktivitas Pengendalian Internal terhadap Prosedur Penjualan “PT. BCT” Surabaya.”

1.2 Ruang Lingkup

1.2.1 Penempatan kerja/*Job desk*

Praktik Kerja Lapangan bertempat di PT. BCT yang dilaksanakan 13 minggu (3 bulan). Selama melakukan praktik kerja lapangan penulis diberi kepercayaan untuk menempati posisi sebagai staff administrasi. Untuk membuat laporan praktik kerja lapangan penulis mengamati prosedur penjualan di PT. BCT. Alur prosedur penjualan baik tunai maupun kredit serta mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan dengan menggunakan cara mengumpulkan informasi dan mendokumentasikan sistem yang telah ada.

1.2.2 Jenis Kegiatan

Terkait dengan topik pembahasan laporan praktik kerja lapangan penulis memiliki pekerjaan sebagai administrasi dalam penjualan di PT. BCT dimana disana penulis membuat laporan tentang hasil penjualan serta mencatat beberapa sampel yang akan diuji pada laboratorium PT. BCT. Serta memeriksa faktur yang telah dibuat.

1.3 Tujuan dan Manfaat

1.3.1 Tujuan

Adapun tujuan penulisan ini adalah:

1. Untuk mempelajari dan mampu mengevaluasi sistem informasi akuntansi dari prosedur penjualan PT. BCT Surabaya secara nyata
2. Mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan didalam sebuah sistem yang sedang berjalan dan mengevaluasi kegiatan yang terkait dengan prosedur penjualan pada sistem yang masih berjalan.

1.3.2 Manfaat

Manfaat penulisan laporan ini antara lain:

1. Agar dapat memahami bagaimana sistem informasi akuntansi dan prosedur penjualan yang di terapkan didalam perusahaan secara nyata.
2. Agar dapat mengidentifikasi kelebihan dan kelemahan dari sebuah sistem dari laporan prosedur penjualan.
3. Dapat memberikan saran melalui pendokumentasian sistem dengan cara pembuatan *flowchart* dalam pengendalian internal.
4. Perusahaan PT. BCT dapat melihat keunggulan dan kelemahan sistem di perusahaan dan menerima saran penulis terhadap kelemahan yang terjadi di prosedur penjualan dan memungkinkan PT. BCT Surabaya mengevaluasi dan melakukan perbaikan dengan sebaik-baiknya.