

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Saat ini dunia usaha berkembang dengan sangat pesat sehingga menimbulkan dampak semakin meningkatnya persaingan yang terjadi di antara perusahaan. Untuk dapat memenangkan persaingan tersebut, perusahaan membutuhkan strategi agar dapat tetap mempertahankan kelangsungan usahanya. Suatu perusahaan didirikan dengan tujuan utama untuk menghasilkan laba, sehingga penjualan menjadi kegiatan yang sangat penting bagi perusahaan.

Pencapaian laba yang maksimal menjadi hal yang utama bagi suatu perusahaan. Hal ini dapat dicapai dengan cara meningkatkan volume penjualan. Perusahaan akan melakukan berbagai upaya agar dapat meningkatkan volume penjualannya.

Persaingan yang semakin ketat harus dapat diantisipasi oleh perusahaan agar dapat tetap terus bertahan dan tetap menghasilkan laba yang maksimal. Untuk itu perusahaan memerlukan suatu strategi yang dapat dijalankan dalam menguasai pangsa pasar. Penjualan secara kredit dapat menjadi salah satu strategi bagi perusahaan dalam upaya meningkatkan laba (Fitria dan Yulihartika, 2021). Banyak perusahaan yang melakukan strategi ini bahkan komposisi penjualan kreditnya lebih besar daripada penjualan tunai. Pada umumnya pelanggan yang membeli dalam jumlah banyak cenderung memilih penjualan secara kredit, karena jumlah yang harus dibayar juga cukup besar. Dengan melakukan penjualan kredit, maka tingkat volume penjualan dapat menjadi lebih besar, sehingga laba yang dicapai dapat lebih optimal. Jadi penjualan kredit sangat penting dan dapat menjadi roda penggerak bagi kelangsungan hidup perusahaan (Kilis, Elim, dan Lartjandu, 2021).

Penjualan kredit dapat menarik minat pelanggan untuk melakukan pembelian, sehingga kesempatan perusahaan untuk memperoleh laba semakin besar. Penjualan kredit membutuhkan penanganan dan perhatian yang serius agar segala risiko yang akan terjadi dapat dihindari, terutama bagi perusahaan yang sebagian

besar pendapatannya berasal dari penjualan kredit. Penjualan kredit akan menghasilkan piutang yang berarti tidak langsung menghasilkan kas ketika barang dijual. Perusahaan harus melakukan penagihan kepada pelanggan dan setelah terjadi pembayaran atau pelunasan akan menjadi arus kas masuk bagi perusahaan. Penjualan kredit tidak hanya menghasilkan piutang, tetapi dapat juga menyebabkan terjadinya kesalahan yang merugikan perusahaan karena adanya prosedur penjualan kredit yang tidak sesuai dalam pelaksanaannya (Siregar, Parhusip, dan Sari, 2022). Oleh karena itu, perusahaan perlu melaksanakan dan menerapkan pengendalian internal yang tepat terhadap segala sesuatu atau hal-hal yang berkaitan dengan penjualan kredit. Penjualan kredit yang tidak dikelola dengan baik dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan dan berpengaruh pada laba yang diperoleh sehingga pendapatan perusahaan menjadi berkurang.

Pengendalian internal merupakan suatu metode dan rencana perusahaan yang berguna untuk mengamankan dan melindungi aset agar dapat menghasilkan informasi yang jelas dan benar, serta meningkatkan efisiensi dalam perusahaan untuk mencapai tujuan (Krismiaji, 2015:216). Pengendalian internal dapat berlangsung dengan baik jika perusahaan memiliki suatu acuan atau pedoman yang disusun secara baku dalam Prosedur Operasional Standar (POS).

Prosedur Operasional Standar (POS) menjadi sebuah acuan dalam mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dan merupakan suatu bagian yang memuat tentang prosedur-prosedur operasional standar yang diperlukan untuk memberikan kejelasan. POS sangat berperan penting dalam suatu perusahaan karena merupakan panduan atau instruksi tertulis mengenai langkah-langkah efektif yang harus dijalankan oleh karyawan dan menjadi suatu pedoman bagi mereka dalam menyelesaikan tugasnya. POS dirancang dengan tujuan untuk menciptakan suatu standar kerja yang jelas dalam meminimalkan atau menghindari terjadinya kesalahan oleh karyawan ketika melaksanakan tugas dan wewenangnya (Arnina dkk, 2016:30-32).

Perancangan POS mempunyai keterkaitan yang kuat dengan pengendalian internal suatu perusahaan yang berupa kepatuhan, kedisiplinan, dan tanggung jawab karyawan terhadap kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Pengendalian internal dapat terlaksana dengan efektif jika penerapannya dilakukan dengan baik oleh semua anggota perusahaan. Perlu adanya peningkatan pengawasan perusahaan terhadap pengendalian internal agar resiko terjadinya kesalahan dapat dihindari dan diperbaiki. Oleh karena itu, perusahaan harus mengevaluasi pengendalian internal dan membuat prosedur yang baku menjadi dokumen tertulis agar aktivitas bisnis menjadi teratur, sistematis, dan berlangsung secara optimal.

Perusahaan yang ingin kinerjanya berjalan dengan baik sangat membutuhkan adanya Prosedur Operasional Standar (POS) di setiap siklus. Salah satu siklus yang sering terjadi dan memiliki peranan penting dalam kegiatan operasional perusahaan yaitu siklus penjualan kredit. Siklus penjualan kredit mencakup berbagai aktivitas yang dimulai dari penerimaan dan pencatatan pesanan dari pelanggan, persetujuan penjualan kredit, pengiriman barang kepada pelanggan, penagihan piutang pelanggan, hingga pencatatan piutang pelanggan (Mulyadi, 2016:175).

CV Berdikari Jaya yang berlokasi di Pergudangan Meiko Abadi VI Blok B No 12 Gresik merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan grosir produk-produk elektronik dengan berbagai macam merek. Perusahaan memasok produk-produknya ke toko-toko elektronik di wilayah Gresik, Surabaya, dan beberapa kota di Jawa Timur bahkan sampai ke luar pulau. CV Berdikari Jaya menjual produk-produknya secara kredit kepada pelanggan agar dapat memberikan keringanan dalam hal waktu pembayaran. Dengan harga grosir dan kelonggaran dalam pembayaran, perusahaan berharap dapat meningkatkan penjualannya untuk memaksimalkan laba. Penjualan kredit di CV Berdikari Jaya mencapai sekitar 70% dari total penjualannya dengan jangka waktu pembayaran selama 60 hari.

Dari hasil wawancara dan observasi pendahuluan yang dilakukan pada CV Berdikari Jaya diketahui adanya beberapa permasalahan dalam sistem penjualan kreditnya. Permasalahan pertama, yaitu belum adanya Prosedur Operasional Standar (POS) yang baku sebagai acuan dalam sistem penjualan kredit sehingga karyawan kurang memahami prosedur yang telah ditetapkan dan berakibat tidak

dapat menjalankan tugasnya dengan baik hingga menimbulkan terjadinya kesalahan dan tidak berjalan dengan efektif.

Permasalahan yang kedua, yaitu adanya kewenangan otorisasi kredit yang tidak memadai. Hal ini terletak pada bagian penjualan yang melakukan pengecekan dan mengotorisasi batas kredit pelanggan, sehingga dapat menimbulkan tindakan kecurangan dalam memberikan batas kredit yang seharusnya dapat diambil oleh pelanggan. Oleh karena itu kewenangan otorisasi kredit harus diberikan kepada bagian yang berwenang yaitu manajer keuangan. Selain itu pada *sales order* perlu adanya tanda tangan sebagai bentuk persetujuan oleh manajer keuangan. Pemberian kredit kepada pelanggan sering melampaui dari jumlah batas kredit yang ditetapkan oleh perusahaan, bahkan tindakan ini lebih banyak terjadi daripada kredit macet yang dialami oleh perusahaan.

Permasalahan yang ketiga, yaitu pada proses pelunasan piutang melalui transfer bank. Pelunasan piutang sebagian besar dilakukan melalui cara transfer bank. Oleh karena itu apabila tidak ada dokumen yang terkait dengan bukti pelunasan secara transfer bank, maka dapat mengakibatkan terjadinya masalah dalam hal pelunasan piutang dimana risiko terjadinya penagihan piutang dua kali kepada pelanggan. Dokumen yang terkait dengan bukti pelunasan secara transfer bank ini akan mempermudah perusahaan untuk memeriksa data-data pelunasan piutang dari pelanggan, karena disajikan secara lebih terperinci. Selain itu, perusahaan juga perlu melakukan rekap transfer dari rekening koran yang dibuat secara mingguan.

Permasalahan yang keempat, yaitu tidak tercantumnya kode barang pada dokumen *sales order* (SO), surat jalan, *invoice*, dan kartu *stock* barang. Dengan produk-produk elektronik yang memiliki berbagai merek, tipe, model, ukuran, dan warna maka pada dokumen-dokumen yang tidak memiliki kode barang tertentu dapat mengakibatkan terjadinya risiko tertukarnya produk dengan tipe yang lain. Hal ini pernah terjadi dimana produk yang dikirim ke pelanggan tidak sesuai dengan yang dipesan dikarenakan tipe produk yang hampir sama atau mirip. CV Berdikari Jaya sudah memiliki kode barang tetapi tidak dicantumkan pada dokumen *sales order* (SO), surat jalan, *invoice*, dan kartu *stock* barang.

Berdasarkan permasalahan-permasalahan yang telah dijelaskan di atas, maka penelitian ini dilakukan untuk merancang Prosedur Operasional Standar (POS) atas siklus penjualan kredit yang belum dimiliki oleh CV Berdikari Jaya. POS ini nantinya diharapkan dapat membantu dalam mengatasi atau mengurangi permasalahan yang terjadi pada CV Berdikari Jaya. Selain itu, POS ini dapat membuat karyawan lebih mudah memahami pedoman sistem penjualan kredit perusahaan yang sesuai dengan prosedur dan meningkatkan aktivitas pengendalian internal CV Berdikari Jaya menjadi lebih baik.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijabarkan di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana perancangan Prosedur Operasional Standar (POS) atas siklus penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV Berdikari Jaya?”

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk menyusun rancangan Prosedur Operasional Standar (POS) atas siklus penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV Berdikari Jaya dan memberikan saran agar kinerja pengendalian internal dari siklus penjualan kredit menjadi lebih baik dan sesuai dengan prosedur.

1.4. Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup penelitian ini menggunakan objek penelitian pada CV Berdikari Jaya yang berlokasi di Gresik. Penelitian ini berfokus pada rancangan Prosedur Operasional Standar (POS) atas siklus penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian internal pada CV Berdikari Jaya. Penelitian ini

dimulai dari pesanan penjualan, pengiriman barang, dan penagihan piutang pelanggan.

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara akademik maupun praktis, yaitu:

1. Manfaat akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan bahan referensi untuk penelitian berikutnya dengan topik yang sama yaitu rancangan Prosedur Operasional Standar (POS) atas siklus penjualan kredit serta dapat menambah wawasan bagi mahasiswa dalam bidang sistem informasi akuntansi.

2. Manfaat praktis

Dengan adanya Prosedur Operasional Standar (POS) yang telah dirancang, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi CV Berdikari Jaya dalam meningkatkan pengendalian internal agar dapat mengatasi masalah-masalah yang terjadi dan kinerja perusahaan menjadi lebih baik.

1.6. Sistematika Penulisan Skripsi

Gambaran mengenai sistematika penulisan skripsi dapat diuraikan sebagai berikut:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan terkait dengan latar belakang masalah dari perusahaan CV Berdikari Jaya yang menjadi bahan dasar penelitian ini, perumusan masalah yang disimpulkan berdasarkan latar belakang, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian baik akademis maupun praktis, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan terkait dengan landasan teori yang dijadikan sebagai dasar penelitian antara lain sistem informasi akuntansi, siklus penjualan kredit, pengendalian internal, aktivitas pengendalian, teknik dokumentasi, dan Prosedur Operasional Standar (POS), penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan dalam penelitian ini, dan rerangka konseptual.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta analisis data yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum objek penelitian terkait Profil CV Berdikari Jaya, karakteristik informan penelitian, hasil analisis data, dan pembahasan hasil penelitian.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini menjelaskan tentang penjabaran terkait simpulan, adanya keterbatasan, dan saran yang diberikan peneliti untuk CV Berdikari Jaya mengenai hasil yang diperoleh.