

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis ritel semakin bertambah seiring dengan bertambahnya pelaku bisnis. Setiap perusahaan bisnis ritel memiliki prosedur dalam berbagai kegiatannya. Salah satunya yaitu kegiatan penjualan. Penjualan merupakan salah satu kunci utama perusahaan untuk memperoleh pemasukan dan keuntungan. Pengendalian internal dibutuhkan dalam kegiatan penjualan guna meningkatkan penjualan tersebut. Salah satu bentuk pengendalian yaitu adanya Standar Operasional Prosedur (SOP). SOP berfungsi sebagai acuan oleh karyawan dalam melakukan setiap detail prosedur dan harus dilakukan secara konsisten.

Valve pneumatic merupakan alat untuk mengendalikan aliran cairan atau gas dalam sebuah sistem *pneumatic*. Biasanya, valve pneumatic ini diterapkan pada industri makanan dan minuman, farmasi, minyak dan gas. Contoh penerapannya dalam kegiatan industri minuman yaitu mengalirkan cairan minuman sesuai takaran (Isaura, 2021). Biasanya, perusahaan yang menggunakan alat ini adalah perusahaan yang memiliki aset berupa mesin yang menggunakan tekanan udara dalam operasi mesinnya. Saat ini terdapat sekitar 10 perusahaan penjual valve pneumatic di Surabaya, termasuk PT. SDA.

PT. SDA merupakan perusahaan dagang yang menjual berbagai macam alat *valve pneumatic* dan berlokasi di Surabaya. Terdapat lebih dari 500 jenis barang berbeda yang disediakan oleh PT. SDA. Barang yang disediakan memiliki harga yang bermacam-macam, ada yang dari harga terendah yaitu Rp 6.500 sampai yang tertinggi yaitu Rp 8.000.000.

		
Air cylinder "SPC" SC 50x75 @Rp 400.000,00	HAND VALVE HYDRAULIK @Rp 1.255.000,00	Vane pump @Rp 2.550.000,00

Gambar 1. 1 Contoh Barang

Mayoritas penjualan pada PT. SDA berasal dari penjualan dalam jumlah kecil atau eceran. Penjualan yang diterapkan yaitu secara tunai dan kredit. Pembelian barang, biasanya pelanggan lama melakukan pembelian melalui telepon. Sedangkan, pelanggan yang baru akan datang ke toko terlebih dahulu untuk melakukan pembelian. Penyerahan barang, biasanya pelanggan dapat mengambil barang langsung di toko. Penyerahan barang juga bisa diantar melalui kurir, tetapi pelanggan akan dikenakan biaya tambahan untuk pengiriman.

Pelanggan pada PT. SDA dibagi menjadi 2, yaitu pelanggan lama dan pelanggan baru. Hanya pelanggan lama yang bisa melakukan pembelian secara kredit. Pelanggan lama yang dimaksud adalah pelanggan yang melakukan pembelian lebih dari 1 kali selama sebulan dan sudah menjadi pelanggan lebih dari 1 tahun. Pelanggan yang melakukan pembelian secara kredit biasanya berasal dari perusahaan besar yang memiliki pabrik. Sedangkan pelanggan baru dan pelanggan lama yang tidak melakukan pembelian dalam jumlah besar hanya disediakan pembelian secara tunai saja. Biasanya dalam seminggu, terdapat rata-rata penjualan sekitar 3 pembelian secara kredit. Untuk penjualan tunai, biasanya sekitar 30 transaksi dalam seminggu.

PT. SDA memiliki 9 orang karyawan yang tersebar dalam 5 bagian. Yaitu bagian penjualan, bagian gudang, bagian bengkel, bagian serabutan, dan bagian

administrasi. Aktivitas di bagian penjualan yakni melayani penjualan dan membuat nota penjualan. Aktivitas di bagian gudang adalah menghitung stok dan mengambil barang sesuai permintaan dari karyawan penjualan. Aktivitas di bagian bengkel adalah merakit dan mengetes barang serta mengoperasikan mesin bubut. Aktivitas di bagian serabutan adalah mengemas dan mengantar barang ke ekspedisi serta membeli keperluan kantor. Aktivitas di bagian administrasi adalah mencatat penjualan, mengurus piutang serta pajak masukan dan keluaran.

Saat ini, PT. SDA masih menerapkan aktivitas penjualan secara tradisional. Secara umum, urutan siklus penjualan pada PT. SDA dimulai saat pelanggan datang untuk memesan barang. Karyawan penjualan mencatat jenis dan jumlah pesanan pada memo putih dan menyerahkan ke karyawan gudang. Kemudian, karyawan gudang akan melihat ketersediaan barang dan menyiapkan pesanan, lalu menyerahkan pesanan kepada karyawan penjualan. Saat barang pesanan sedang disiapkan, karyawan penjualan membuat nota penjualan yang berisikan jenis, jumlah, dan harga barang berdasarkan katalog harga. Kemudian, karyawan penjualan melakukan pengecekan kembali jenis dan jumlah barang bersama pelanggan agar barang yang diserahkan kepada pelanggan sesuai dengan pesanan dan tidak terjadi retur. Kemudian, pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan nota penjualan. Setelah transaksi tersebut, karyawan penjualan membuat nota pengambilan barang yang nantinya akan diserahkan kepada karyawan gudang. Di akhir hari, karyawan gudang melakukan pengecekan kembali stok di gudang dan melakukan penyesuaian antara kartu stok dengan nota pengambilan barang dari karyawan penjualan. Kemudian, karyawan administrasi mencatat penjualan hari itu pada komputer.

Proses penjualan barang dilakukan dengan cara yang berbeda terhadap pelanggan lama dan pelanggan baru. Pelanggan lama dapat melakukan pembelian melalui telepon, karena PT. SDA sudah memiliki data pelanggan lama. Sedangkan, pelanggan baru hanya dapat melakukan pembelian secara tatap muka di PT. SDA. Sehingga pelanggan baru harus datang untuk melakukan pembelian.



Gambar 1.2 Etalase

PT. SDA meletakkan barang-barangnya di etalase kaca agar pelanggan dapat melihat langsung jenis barang yang diinginkan. Barang yang ada dalam etalase seharusnya sebagai barang contoh saja (Gambar 1.2). Untuk penyerahan barang kepada pelanggan berasal dari gudang agar sesuai dengan pencatatan kartu stok. Barang contoh yang ada dalam etalase merupakan jenis barang yang ukurannya kecil, sehingga muat dalam etalase dan dapat menampung berbagai jenis barang (Gambar 1.3).

		
PC 8-02(1/4") @Rp 10.000,00	SILINCER BSL- 01(1/8") @Rp 14.500,00	ELBOW PL 8- 02(1/4") @Rp 14.500,00

		
<p>Sambungan Selang PUT-8 @Rp 16.500,00</p>	<p>Sambungan Selang Lurus PUC-08 @Rp 12.000,00</p>	

Gambar 1.3 Contoh Barang dalam Etalase

Saat menerima pesanan satu jenis barang dari pelanggan dengan jumlah kurang dari 10 buah, karyawan penjualan sering kali langsung menyerahkan barang pesanan kepada pelanggan yang berasal dari etalase tanpa membuat nota pengambilan barang. Pada akhir hari, ditemukannya perbedaan jumlah stok antara karyawan gudang dan karyawan administrasi. Perbedaan ini karena karyawan gudang tidak mendapatkan nota pengambilan barang, sehingga tidak mencatat adanya barang yang keluar. Tetapi karyawan administrasi mencatat sesuai dengan nota penjualan dan menemukan perbedaan stok yang ada di komputer dengan kartu stok dari karyawan gudang.

Saat menerima pesanan berbagai jenis barang, karyawan penjualan beberapa kali membuat nota penjualan tanpa melihat katalog harga dan tidak ada karyawan lain yang mengecek nota tersebut. Karyawan penjualan mencantumkan harga berdasarkan ingatannya untuk beberapa jenis barang yang sering keluar. Kemudian pelanggan membayar sesuai nota penjualan yang dibuat oleh karyawan penjualan. Pada akhir hari, saat karyawan administrasi mencatat penjualan, ditemukannya jumlah kas pada nota penjualan berbeda dengan jumlah kas yang sebenarnya pada komputer.

Berdasarkan aktivitas yang inkonsistensi tersebut, dapat disimpulkan PT. SDA memiliki 2 permasalahan. Masalah pertama yaitu, perbedaan jumlah stok pada kartu stok dan komputer karena adanya nota penjualan tetapi tidak adanya nota

pengambilan barang yang diterima karyawan gudang sehingga tidak adanya pencatatan barang keluar dari gudang. Masalah kedua yang dialami PT. SDA yaitu, kurangnya jumlah kas yang seharusnya diterima karena karyawan penjualan membuat nota penjualan tanpa melihat katalog harga dan mengotorisasinya sendiri.

Dalam pelaksanaannya, terjadi beberapa inkonsistensi dalam siklus penjualan PT. SDA. Inkonsistensi tersebut terlihat dari adanya karyawan penjualan yang beberapa kali melakukan prosedur yang tidak sesuai. Saat menyerahkan barang kepada pelanggan, karyawan penjualan mengambil barang dari etalase dan tidak membuat nota pengambilan barang, seharusnya barang tersebut berasal dari gudang dan dibuatkan nota pengambilan barang. Saat pembuatan nota penjualan, karyawan menyantumkan harga berdasarkan ingatannya tanpa melihat katalog harga, seharusnya penyantuman harga berdasarkan katalog harga. Akibat dari inkonsistensi ini berdampak buruk pada PT. SDA sendiri. Bahkan PT. SDA dapat mengalami kerugian karena inkonsistensi tersebut. Setelah mengetahui permasalahan yang dialami PT. SDA, maka dibutuhkannya evaluasi atas siklus penjualan dan merancang Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk menghindari permasalahan yang sama terulang kembali. Sehingga siklus penjualan dapat berjalan lancar dan PT. SDA dapat memperoleh keuntungan maksimal.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang dialami PT. SDA dan sudah dijelaskan pada bagian latar belakang, maka dapat disimpulkan rumusan masalah pada penelitian adalah bagaimana otorisasi dan perancangan SOP pada siklus penjualan PT. SDA?

1.3 Tujuan Penelitian

Setelah mengetahui permasalahan yang ada pada latar belakang, penelitian ini memiliki tujuan yaitu merancang SOP siklus penjualan untuk meningkatkan aktivitas penjualan PT. SDA.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis dan perancangan SOP siklus penjualan pada PT. SDA dimulai dari adanya pesanan barang, pencatatan pesanan, persiapan barang, penyerahan barang kepada pelanggan, dan penyesuaian stok.

1.5 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pembaca. Manfaat tersebut terdiri dari :

1. Manfaat Akademik

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai tambahan wawasan bagi pembaca yang melakukan penelitian dalam bidang sistem informasi akuntansi tentang perancangan SOP siklus penjualan.

2. Manfaat Praktik

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat digunakan manajer PT. SDA sebagai acuan dalam membuat SOP untuk memperbaiki siklus penjualan yang telah diterapkan sehingga meningkatkan aktivitas penjualan.

1.6 Sistematika Penulisan Skripsi

Skripsi ini memiliki susunan sistematika sebagai berikut :

BAB 1 : PENDAHULUAN

Pada bagian ini menjelaskan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, ruang lingkup penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bagian ini menjelaskan tentang beberapa teori yang digunakan dalam penelitian ini. Teori yang digunakan yaitu, siklus penjualan, prosedur operasional standar, sistem informasi akuntansi, dan bagan alir. Selanjutnya yaitu beberapa penelitian terdahulu yang membahas permasalahan serupa

yaitu prosedur operasional standar pada siklus penjualan suatu organisasi. Pada bagian terakhir terdapat gambar rerangka konseptual penelitian ini.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Pada bagian ini menjelaskan tentang desain penelitian, konsep operasional, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, dan analisis data.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini menjelaskan tentang gambaran umum dari PT. SDA. Gambaran umum yang dimaksud seperti struktur organisasi, proses bisnis pada siklus penjualan, prosedur siklus penjualan yang sedang diterapkan dan prosedur baru yang disarankan, dan dokumen yang digunakan terkait pada siklus penjualan. Selanjutnya terdapat pembahasan tentang prosedur operasional standar yang disarankan peneliti kepada PT. SDA

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN.

Pada bagian ini menjelaskan tentang simpulan yang didapat dari permasalahan yang dialami PT. SDA, keterbatasan yang dialami peneliti, dan saran yang telah dibuat oleh peneliti untuk ditujukan kepada PT. SDA sehubungan dengan perbaikan sistem berupa perancangan prosedur operasional standar pada siklus penjualan dan dokumen yang berhubungan dengan siklus penjualan.