

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Saat ini dunia bisnis mendorong perusahaan untuk melakukan perubahan agar perusahaan tersebut dapat terus berada dan dikenal oleh masyarakat luas. Apabila sebuah perusahaan tidak mengadaptasi akan adanya perubahan maka dapat dikatakan perusahaan tersebut sedang berada pada titik tidak bergerak atau berhenti. Pada saat ini melakukan sebuah perubahan bukanlah hal yang mudah, dikarenakan situasi ekonomi yang berfluktuasi sangat tinggi. Dalam melakukan perubahan, perusahaan perlu mengadaptasi Sistem Informasi Akuntansi terkait dengan kegiatan operasional perusahaan. Salah satu bentuk dari perubahan yang perlu diadaptasi berdasarkan Sistem Informasi Akuntansi yaitu Prosedur Operasional Standar (POS). Seluruh perusahaan pastinya telah memiliki POS namun tidak semua perusahaan memiliki POS yang telah dibakukan. Tujuan dari adanya POS yaitu untuk memastikan bahwa kegiatan operasional dapat berjalan dengan lancar secara konsisten dan sistematis. POS sangat dibutuhkan pada siklus penjualan karena pada siklus ini terdapat aliran kas masuk yang menambah kekayaan dari perusahaan. Transaksi penjualan pada perusahaan dagang sangat vital, oleh karena itu apabila transaksi penjualan tidak memiliki prosedur yang baik maka aliran kas masuk perusahaan akan terganggu. Dampak secara langsung dari aliran kas yang terganggu yaitu piutang usaha yang menumpuk.

Adanya POS pada sistem penjualan dapat mempermudah pihak manajemen untuk mendeteksi kesalahan yang dilakukan oleh agen internal perusahaan terutama pada siklus penjualan.

Prosedur Operasional Standar memiliki peranan untuk meningkatkan pengendalian internal perusahaan pada siklus penjualan. Pengendalian internal memiliki dampak untuk mengatur dan menggerakkan aktivitas-aktivitas perusahaan terutama dalam siklus penjualan. Terdapat beberapa pencapaian dari adanya pengendalian internal yaitu kepatuhan teradap peraturan yang berlaku serta meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan. Pengendalian internal dapat berjalan efektif apabila seluruh anggota perusahaan ikut berperan aktif dalam menciptakan pengendalian internal itu sendiri. Sehingga risiko kesalahan yang dilakukan oleh agen internal dapat di minimalisasi dan diperbaiki.

Perusahaan CV. Mega Makmur Abadi merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang suku cadang truk dan ban truk. Perusahaan ini terletak di jalan Ngagel Madya 1A No.18. Sebagian besar pelanggan dari CV. Mega Makmur Abadi merupakan toko suku cadang truk, jasa angkutan umum (truk), dan beberapa karoseri konstruksi truk. Cakupan wilayah untuk pelanggan CV. Mega Makmur Abadi tidak hanya berada di kota Surabaya, namun juga sampai ke Sidoarjo, Gresik, Krian, Probolinggo dan juga beberapa wilayah luar Pulau Jawa seperti Ende, Alor, dan lainnya. Sebagian besar transaksi yang terjadi di CV. Mega Makmur Abadi merupakan penjualan secara kredit, sedangkan bagian kecilnya adalah penjualan

tunai. Dari kedua jenis transaksi tersebut permasalahan yang sering timbul terjadi pada transaksi penjualan kredit. Proses pelunasan piutang pada CV. Mega Makmur Abadi sangat beragam, mulai dari pembayaran berupa *Bilyet Giro*, *Cheque*, uang kas, dan transfer. Penelitian ini berfokus pada penjualan kredit dengan pelunasan transfer. Tidak hanya itu terdapat pula beberapa masalah yang terjadi pada CV. Mega Makmur Abadi yang mengakibatkan kinerja perusahaan menjadi terhambat.

Dokumen terkait penjualan pada CV. Mega Makmur Abadi memiliki tiga macam perlakuan pembuatan. Pertama, *sales order* yang belum memiliki format dan bersifat manual (tulis tangan). Kedua, surat jalan CV. Mega Makmur Abadi, surat jalan tersebut telah tercetak namun pengisiannya harus ditulis secara manual (tulis tangan) oleh bagian *admin*. Ketiga, pada nota penjualan CV. Mega Makmur Abadi telah menggunakan sistem komputer sehingga nota tersebut telah tercetak, dengan *database* yang terbatas pada persediaan, transaksi penjualan, pembelian, *supplier* dan pelanggan dari CV. Mega Makmur Abadi.

Permasalahan utama yang terjadi pada CV. Mega Makmur Abadi yaitu dokumen *sales order* yang tidak memiliki nomor urut dan menggunakan kertas memo putih yang tidak berformat. Hal ini membuat terdapat risiko persediaan yang akan disiapkan tidak urut berdasarkan pesanan dari pelanggan serta berisiko untuk memberikan informasi yang salah. Oleh karena itu pelanggan yang memesan terlebih lebih dahulu akan terlambat untuk diproses penyiapan barang

dan pengirimannya. Selain itu tujuan dari adanya *sales order* yaitu mengecek bahwa persediaan yang dipesan dari pelanggan tersedia di gudang dan sebagai dasar pembuatan surat jalan. Apabila persediaan tersebut tersedia maka bagian *admin* akan membuat surat jalan, apabila tidak tersedia maka *admin* akan menelepon pelanggan untuk memberitahukan bahwa persediaan tersebut kosong. Admin akan selalu membuat surat jalan berdasarkan persediaan yang ada saja.

Permasalahan kedua terletak dari dokumen surat jalan. Proses pengecekan barang yang hendak dikirim telah dilaksanakan pada CV. Mega Makmur Abadi. Namun dokumen yang terdapat di surat jalan tidak terdapat kolom tanda tangan sebagai bukti bahwa persediaan yang hendak dikirim telah diperiksa dan persediaan tersebut sesuai dengan surat jalannya. Hal ini menyebabkan tidak diketahui siapa yang telah melakukan pemeriksaan dan terdapat risiko akan adanya kesalahan dalam melakukan pengiriman persediaan pada CV. Mega Makmur Abadi.

Permasalahan ketiga terletak pada proses pelunasan dari pelanggan CV. Mega Makmur Abadi. Masalah yang timbul pada CV. Mega Makmur Abadi terletak pada proses pelunasan piutang melalui transfer. Pelunasan piutang CV. Mega Makmur Abadi sebagian besar dilunasi dengan cara transfer. Oleh karena itu apabila pelunasan dengan cara transfer tidak direkap dengan benar maka akan menimbulkan permasalahan dalam pelunasan piutang. Risiko yang dapat terjadi yaitu piutang yang ditagihkan dua kali kepada pelanggan perusahaan. Rekap pelunasan transfer ini dapat mempermudah

manajemen untuk mengetahui pelanggan yang telah melakukan pelunasan atas piutangnya.

Permasalahan keempat terletak pada penjualan kredit yang terdapat pada CV. Mega Makmur Abadi. Ketentuan batas kredit yang telah diterapkan oleh CV. Mega Makmur Abadi dan hanya diketahui oleh pemilik dan ketentuan tersebut bersifat tidak tertulis. Sehingga sulit bagi manajer penjualan untuk mengetahui apakah pelanggan CV. Mega Makmur Abadi telah melampaui atau belum batas kreditnya. Selain itu berdasarkan informasi yang diperoleh, masing-masing pelanggan memiliki batas kredit yang berbeda-beda. Begitu pula dengan dasar penentuan batas kredit tidak terdapat perhitungan yang jelas, hal ini menyebabkan pemberian batas kredit dilakukan secara subyektif atau berdasarkan observasi dari pemilik. Berdasarkan masalah tersebut terdapat risiko CV. Mega Makmur Abadi akan terus melakukan penjualan tanpa melihat batas penjualan kredit.

Permasalahan kelima terletak pada aktivitas pengendalian yaitu otorisasi transaksi. Otorisasi transaksi penjualan kredit tidak berjalan pada CV. Mega Makmur Abadi. Hal ini dikarenakan belum terdapat kartu piutang. Apabila ingin memperoleh data piutang pelanggan, manajer keuangan harus menghitung secara manual, hal ini dikarenakan saldo piutang baru diketahui tiap akhir bulan. Sehingga untuk memperoleh data piutang pelanggan dibutuhkan waktu yang lama.

Permasalahan keenam terletak pada aktivitas pengendalian yaitu verifikasi. Verifikasi terkait kinerja agen internal pada CV. Mega

Makmur Abadi telah berjalan namun terdapat kekurangan. Kinerja manajer keuangan terkait rekap pelunasan secara transfer setiap harinya masih belum terdapat pihak yang melakukan verifikasi terhadap kinerja tersebut. Dimana menurut peneliti memeriksa kembali rekap pelunasan itu merupakan hal yang sangat penting, mengingat bahwa pelunasan merupakan aliran dana masuk kedalam perusahaan.

Berdasarkan masalah-masalah yang terjadi pada perusahaan CV. Mega Makmur Abadi maka diperlukan perbaikan sistem terkait dengan siklus penjualan dengan pelunasan transfer. Perbaikan sistem tersebut dapat berupa revisi dokumen dan revisi prosedur penjualan. Oleh karena itu adanya Prosedur Operasional Standar diharapkan CV. Mega Makmur Abadi mampu menjalankan siklus penjualan secara konsisten dan terstandar.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas rumusan masalah yaitu Bagaimana analisis dan perancangan Prosedur Operasional Standar atas sistem penjualan dalam rangka meningkatkan pengendalian internal pada CV. Mega Makmur Abadi?

1.3 Tujuan Penelitian

Kegiatan skripsi ini bertujuan untuk menganalisis Sistem Informasi Akuntansi siklus penjualan terkait aktivitas pengendalian

internal dan merancang Prosedur Operasional Standar siklus penjualan. Selain itu memberikan perancangan dokumen terkait dengan siklus penjualan bertujuan untuk meningkatkan pengendalian internal dalam siklus penjualan pada perusahaan CV. Mega Makmur Abadi.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademik:

Hasil tugas akhir ini nantinya diharapkan dapat menjadi rujukan bagi peneliti yang memiliki topik serupa. Selain itu tugas akhir ini ingin membuktikan bahwa terdapat perbedaan antara teori dengan praktik terkait dengan Prosedur Operasional Standar.

b. Manfaat Praktik:

Adanya tugas akhir ini diharapkan manajemen perusahaan akan menggunakan POS yang telah dibakukan oleh peneliti. Selain itu diharapkan tugas akhir ini dapat memberikan solusi terkait masalah-masalah yang terjadi pada CV. Mega Makmur Abadi. Pihak manajemen juga dapat mempertimbangkan masukan yang diberikan oleh peneliti terkait dengan revisi dokumen-dokumen 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 permasalahan yang terjadi pada perusahaan beserta dengan rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi penelitian terdahulu sebagai acuan yang dipakai oleh peneliti. Selain itu juga terdapat teori-teori dasar yang berhubungan dengan Sistem Informasi Akuntansi, Siklus Penjualan, Teknik Dokumentasi, Prosedur Operasional Standar, dan Pengendalian Internal.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi mengenai desain penelitian yang dipakai oleh peneliti, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi sejarah perusahaan, struktur organisasi job deskripsi, sistem dan prosedur pesanan penjualan dan pengiriman beserta *flowchart*, sistem dan prosedur penagihan dan pelunasan faktur penjualan beserta *flowchart*, dokumen siklus penjualan, evaluasi aktivitas pengendalian, evaluasi dokumen sistem penjualan, evaluasi sistem dan

prosedur pesanan penjualan dan pengiriman beserta *flowchart*, evaluasi sistem dan prosedur penagihan dan pelunasan faktur penjualan beserta *flowchart*, evaluasi job deskripsi, pembakuan Prosedur Operasional Standar.

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini berisi simpulan dari evaluasi dan rancangan yang telah dilakukan oleh peneliti. Peneliti juga membahas keterbatasan dalam melaksanakan penelitian ini dan memberikan saran kepada perusahaan terkait siklus penjualan.