

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Persaingan bisnis yang tinggi mendorong perusahaan untuk terus berinovasi mengikuti perkembangan zaman. Perusahaan harus mampu bersaing dan beradaptasi dengan perubahan yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Informasi yang disampaikan antar bagian juga harus jelas dan tepat karena informasi merupakan suatu hal yang penting bagi perusahaan. Setiap harinya informasi digunakan untuk mendukung berbagai perencanaan serta pengambilan keputusan dalam proses bisnis. Dengan bantuan sistem informasi akuntansi, perusahaan dapat menghasilkan informasi yang relevan dan akurat. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) merupakan gabungan dari komponen-komponen yang melakukan pengolahan data transaksi rutin sehingga menghasilkan sebuah informasi untuk pengambilan keputusan bisnis. Sistem informasi akuntansi ini dapat dilakukan dengan cara manual ataupun dengan menggunakan komputer. Salah satu komponen SIA adalah instruksi dan prosedur. Instruksi dan prosedur merupakan tahap-tahap yang dilakukan dalam kegiatan perusahaan untuk menghasilkan informasi yang berguna bagi penggunanya. Instruksi dan prosedur ini dibakukan dalam sebuah standar yang disebut dengan Prosedur Operasional Standar (POS).

Dengan adanya POS, karyawan dapat menghindari terjadinya kesalahan dalam melakukan pekerjaannya. Pekerjaan yang dilakukan juga dapat menjadi lebih efisien. Karyawan dapat mengetahui tugas dan wewenang dengan lebih jelas. POS dibutuhkan dalam berbagai siklus transaksi termasuk siklus penjualan. Siklus penjualan dimulai dari penerimaan pesanan dari pelanggan hingga penerimaan kas. Penjualan merupakan kegiatan utama dalam suatu perusahaan yang bertujuan untuk mendapatkan laba sehingga perlu adanya POS agar kegiatan utama perusahaan ini dapat berjalan dengan baik.

PT SaktiSetia Santosa (PT SSS) merupakan perusahaan dagang (distributor) barang konsumsi terutama minyak goreng Bimoli, Kobe, kopi Luwak, serta Fermipan yang berdiri sejak tahun 1988. PT SSS ini terletak di jalan Kertopaten No. 16, Surabaya. Cakupan pelanggan PT SSS, yaitu berbagai pasar, supermarket, restoran, dan hotel yang berada di Surabaya. Transaksi penjualan di PT ini dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu tunai dan kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT SSS telah terkomputerisasi. Dalam menjalankan siklus penjualannya, PT SSS belum memiliki POS dan terdapat beberapa masalah.

Masalah yang terjadi dibagi menjadi dua, yaitu masalah dokumen dan masalah prosedur. Permasalahan dokumen yang pertama, yaitu dalam mengisi PO (Pesanan Outlet), *sales* tidak konsisten. Terdapat *sales* yang menuliskan nama barang dan ada pula yang menuliskan kode barang yang dipesan pada kolom barang. Atas

hal tersebut admin *sales* mengalami kendala karena *software* PT SSS tidak dapat mencari nama barang sehingga admin *sales* harus mencari kode barang di daftar harga agar dapat meng-*input*.

Permasalahan dokumen kedua adalah terkait dengan faktur PT SSS yang disebut dengan dokumen Surat Tanda Terima Barang (STTB). Dokumen STTB ini terdiri dari 6 rangkap. Rangkap pertama dan keempat untuk pelanggan. Rangkap kedua untuk bagian *finance*. Rangkap ketiga dan kelima untuk bagian *accounting*. Sedangkan rangkap keenam untuk bagian gudang. Faktur ini selain berfungsi sebagai lembar bukti tagihan, juga berfungsi sebagai surat jalan. Namun faktur yang dimiliki PT SSS ini kurang efektif karena cetakan tidak dapat menembus hingga rangkap terakhir. Informasi pada rangkap terakhir sulit dilihat. Rangkap dari faktur tersebut ada yang tidak digunakan karena bagian *accounting* menerima 2 rangkap dengan informasi yang sama. Tanda tangan pada faktur tersebut juga tidak menembus hingga akhir. Pada faktur tersebut tidak terdapat kolom nama tangan supir sehingga akan kesulitan untuk mengetahui siapa yang telah mengirimkan barang kepada pelanggan.

Permasalahan dokumen ketiga, yaitu terkait pengiriman. Perusahaan memperbolehkan pihak yang menerima barang tidak selalu sesuai dengan pihak yang memesan barang tersebut. Selain itu, PT SSS tidak memiliki data yang jelas terkait pihak yang menerima barang yang nantinya dapat menimbulkan masalah. Hal ini juga disebabkan karena dokumen penerimaan barang menggunakan

dokumen STTB yang kurang memberikan informasi mengenai pihak yang menerima barang.

Permasalahan dokumen keempat, yaitu tidak terdapat rekap pelunasan piutang secara transfer. Dengan tidak adanya rekap pelunasan piutang secara transfer dapat menimbulkan resiko ditagihnya piutang dua kali dan tidak dapat melakukan rekonsiliasi bank dengan baik. Rekap pelunasan piutang secara transfer ini dapat mempermudah manajer keuangan untuk mengetahui pelanggan yang telah melunasi piutang serta memudahkan dalam melakukan rekonsiliasi bank.

Permasalahan terkait prosedur penjualan di PT SSS yang pertama, yaitu tidak pernah dilakukannya otorisasi PO sehingga admin *sales* langsung dapat menginput PO dan pesanan langsung diproses meskipun terdapat pelanggan yang melebihi batas kredit. Atas hal tersebut dapat menimbulkan resiko tingginya piutang tidak tertagih.

Permasalahan prosedur yang kedua, yaitu admin *sales* tetap dapat meng-*input* PO meskipun barang yang ada di sistem kurang dari barang yang dipesan pelanggan yang mengakibatkan persediaan menjadi *minus*. Atas hal tersebut, pengiriman menjadi terlambat. Prosedur tersebut juga tidak efektif karena apabila dalam beberapa hari tidak ada barang masuk, maka pesanan tersebut dibatalkan.

Permasalahan prosedur yang ketiga, yaitu dalam menerima kas atas pelunasan piutang dan penjualan tunai yang dibawa oleh *sales* atau pengiriman, kasir tidak memiliki dokumen untuk

mencocokkan dengan kas tersebut. Atas hal tersebut, kasir tidak mengetahui jumlah pelunasan piutang dengan uang tunai secara akurat. Hal ini dapat mengakibatkan resiko kesalahan pencatatan jumlah penerimaan kas.

Berdasarkan permasalahan yang ada di PT SSS tersebut, perlu adanya evaluasi dan perancangan POS yang berguna untuk mengurangi terjadinya kesalahan dalam pekerjaan dan menjaga konsistensi perusahaan terkait prosedur penjualan yang berguna untuk menjaga kepuasan pelanggan. Perputaran keluar masuknya karyawan terutama *sales* yang sering, membutuhkan Prosedur Operasional Standar untuk mengetahui dengan jelas tugas dan tanggung jawab *sales* sehingga terhindar dari kesalahan. POS ini juga mempermudah serta menghemat waktu dalam melatih karyawan baru.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan dibahas adalah bagaimana analisis dan perancangan Prosedur Operasional Standar (POS) siklus penjualan pada PT SSS.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Kegiatan skripsi ini bertujuan untuk menganalisis siklus penjualan dan merancang Prosedur Operasional Standar (POS) siklus penjualan pada PT SSS sehingga dapat menciptakan konsistensi

prosedur yang dijalankan dan perusahaan dapat mengatasi permasalahan yang ada.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, yaitu:

##### **1. Manfaat Akademik**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan menjadi rujukan bagi peneliti dengan topik serupa, khususnya perancangan POS dalam siklus penjualan.

##### **2. Manfaat Praktis**

Melalui penelitian ini diharapkan PT SSS mempertimbangkan untuk menggunakan POS yang telah dibakukan oleh peneliti dalam siklus penjualannya sehingga kegiatan dapat berjalan dengan baik, menciptakan konsistensi prosedur yang dijalankan, dan mengatasi masalah yang ada.

#### **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 masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan tugas akhir skripsi.

## BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi mengenai penelitian terdahulu yang digunakan sebagai acuan peneliti, landasan teori, dan kerangka berpikir. Landasan teori yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain teori sistem informasi akuntansi, teori siklus penjualan, teori pedoman perancangan dokumen, teori teknik dokumentasi, teori pengendalian internal, teori aktivitas pengendalian, dan teori prosedur operasional standar.

## BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini berisi mengenai desain penelitian yang digunakan peneliti serta jenis dan sumber data yang terdiri dari struktur organisasi, *job description*, prosedur penjualan, dan dokumen-dokumen dalam siklus penjualan. Metode penelitian ini juga berisi mengenai metode pengumpulan data dan teknik analisis data.

## BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai gambaran umum perusahaan, deskripsi data, serta analisis dan pembahasan. Gambaran umum perusahaan terdiri dari sejarah perusahaan dan proses bisnis perusahaan. Sedangkan deskripsi data berupa struktur organisasi dan *job description*, serta *flowchart* siklus penjualan. Analisis dan pembahasan dimulai dari evaluasi aktivitas pengendalian, evaluasi dokumen, serta evaluasi sistem dan prosedur penjualan.

## BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil analisis, keterbatasan penelitian, dan saran-saran untuk membangun perbaikan sistem penjualan pada PT SSS.