

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 LATAR BELAKANG

Perusahaan perdagangan adalah Perusahaan yang didirikan dengan mempunyai maksud dan tujuan membeli barang tanpa merubah bentuk dan sifat. Barang yang diperdagangkan berupa barang konsumsi atau barang produksi dan bahan baku untuk produksi. Kegiatan utamanya adalah pembelian dan penjualan barang berwujud dengan adanya spesifikasi yang jelas. Adanya barang berwujud fisik inilah yang membedakan perusahaan dagang dengan perusahaan jasa. Pembahasan perusahaan dagang menjadi khusus karena adanya barang dagangan yang menimbulkan beban operasi yang disebut sebagai harga pokok penjualan (*cost of good sold*) dan biasanya beban ini merupakan porsi yang cukup besar dibandingkan dengan seluruh beban yang terjadi.

Dalam perdagangan umumnya dikenal dengan istilah, “harga pokok penjualan”. Harga pokok penjualan adalah jumlah nominal yang dikeluarkan perusahaan berikut dengan beban lain yang diperhitungkan untuk memperoleh barang hingga barang itu siap dijual. Beban ini termasuk beban pembelian, beban pengangkutan barang, dan beban lain lain yang melekat pada barang yang akan dijual. Transaksi pembelian pada perusahaan dagang berupa Pembelian Kredit, Potongan Pembelian (*Purchases discount*), Retur dan Keringanan Pembelian (*Purchase return*), Beban Pengangkutan Pembelian. Selisih dari pembelian mengurangi penjualan dan menjadi beban biaya operasional. Sifat pengeluaran ini akan menambah harga pokok barang terjual sehingga akan terdebit jika bertambah. Pembelian mengacu pada bisnis atau organisasi yang berusaha memperoleh barang atau jasa untuk mencapai tujuannya. Meskipun terdapat beberapa organisasi yang berusaha menetapkan standar dalam proses pembelian, proses dapat sangat bervariasi antara organisasi. Biasanya kata "pembelian" tidak digunakan secara bergantian dengan kata "pengadaan", karena pengadaan biasanya mencakup pengiriman, kualitas pemasok, dan transportasi dan logistic selain pembelian

Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari perusahaan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya Tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Menurut Kotler[1], “penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan”.

Penjualan Menurut Reeve, Warren dan Duchac, “*Sales is the total amount charged costumers for merchandise sold, including cash sales and sales on account.*” Yang dapat diartikan bahwa,

“Penjualan adalah sejumlah total yang dikenakan kepada pelanggan untuk barang dagangan yang dijual, termasuk penjualan tunai atau kredit.”[2].

Menurut M. Nafarin, Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ketangan konsumen (pembeli)[3]. Penyerahan barang kepada pembeli dengan membayar sejumlah besar uang kepada penjual. Penetapan harga pembelian juga berdasarkan hasil negosiasi antara penjual dengan pembeli dan pengantaran produk hingga ketangan konsumen. Hal ini dapat terjadi jika adanya persetujuan antara kedua belah pihak. Dengan adanya proses pembelian dan penjualan pada suatu perusahaan diharapkan terjadi transaksi bisnis yang dapat menyediakan sumber daya yang dapat di proses oleh penjual untuk menyediakan kebutuhan pelanggan.

Dari transaksi penjualan dan pembelian, terdapat beban dan keuntungan. Fungsi keuntungan bagi perusahaan adalah untuk membiayai operasional perusahaan, untuk menyiapkan perusahaan di masa depan, dan sebagai suatu premi atas risiko yang ditempuh oleh perusahaan dalam menjalankan bisnis. Tanpa keuntungan, perusahaan tidak akan dapat beroperasi atau bahkan sulit untuk bertahan di masa depan. Setiap bidang bisnis selalu memiliki konsumen pasar atau pelanggan tertentu berdasarkan demografilokasi, usia, jenis kelamin atau komunitas. Pada setiap perusahaan pastinya akan terjadi proses jual dan beli. Pada transaksi penjualan perusahaan dagang berupa penjualan tunai, penjualan kredit, potongan harga, retur dan keringanan harga penjualan (sales Return).

Menurut Sofjan Assauri (2008,p.223) Pembelian merupakan salah satu fungsi yang penting dalam berhasilnya operasi suatu perusahaan[4]. Fungsi ini dibebani tanggungjawab untuk mendapatkan kuantitas dan kualitas bahan-bahan yang tersedia pada waktu dibutuhkan dengan harga yang sesuai dengan harga yang berlaku. Ketika terjadi transaksi pembelian maka akan terdapat proses lebih lanjut diantaranya adalah permintaan

pembelian, pemilihan pemasok, penempatan order pembelian, penerimaan barang, pencatatan transaksi pembelian. Jadi, Pembelian pun memiliki andil yang penting dalam kegiatan operasional perusahaan.

Menurut Jopie Jusuf (2009:38) mengemukakan biaya operasional sebagai berikut : “Biaya operasional atau biaya usaha (Operating Expenses) adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas sehari-hari.”[5]. Biaya operasional mempengaruhi beban perusahaan. Biaya operasional adalah komponen utama dari perhitungan pendapatan operasional, dan pendapatan operasional adalah komponen penting dari banyak ukuran finansial. Semakin rendah biaya operasional perusahaan, semakin menguntungkan sebuah bisnis secara umum.

Biaya operasional antara lain biaya penjualan, biaya gaji karyawan, biaya asuransi, biaya telfon, biaya iklan, biaya pengiriman, dll. Ini merupakan biaya operasional yang terdapat pada perusahaan dagang pada umumnya. Sedangkan pada perusahaan dagang yang beroperasi secara internasional maka mendapatkan biaya tambahan pada biaya operasional seperti biaya pajak, beacukai, API, surat perijinan lain dan lain sebagainya.

Dalam penelitian ini penulis mengangkat permasalahan yang terjadi di PT. XYZ, PT.XYZ adalah sebuah perusahaan yang berdomisili di Jakarta, Indonesia. Yang berdiri sejak pada tahun 2012. Pada awalnya perusahaan ini bergerak di bidang CCTV, namun seiring dengan waktu perusahaan ini melakukan ekspansi kebidang lain seperti pembuatan mesin QREDC, dll.

Sejak 2018 PT. XYZ telah mengembangkan bisnisnya keberbagai negara di Benua Asia seperti India, Hongkong, RRC, Taiwan. PT.XYZ mempunyai mitra kerja seperti PT. RRC, PT. MBK, PT. POL. Saat ini PT.XYZ memiliki 2 anak perusahaan yang focus mengembangkan software di Yogyakarta dan assembly di Batam untuk produksi. Kini PT. XYZ juga mulai menjalin kerjasama dengan PT HMS untuk mencetak panel untuk mesin QREDC, yang didukung juga oleh distributor dari negara Tiongkok China untuk mensupply kebutuhan komponen elektronik.

Kegiatan Penjualan adalah kegiatan yang terpenting bagi kemajuan perusahaan yang bertujuan mendapatkan laba. Yang sesuai dengan prinsip ekonomi, mendapatkan laba/ keuntungan yang sebesar-besarnya dengan biaya yang kecil mungkin.

Tujuan penjualan adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk-produk atau jasa yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan

yang baik dan juga mengharapkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Akan tetapi hal ini perlu peningkatan kinerja dari pihak distributor dalam menjamin mutu dan kualitas barang ataupun jasa yang akan di jual. Mencapai suatu tujuannya itu dalam perusahaan setiap penjualan harus memiliki tujuan penjualan yang dicapai.

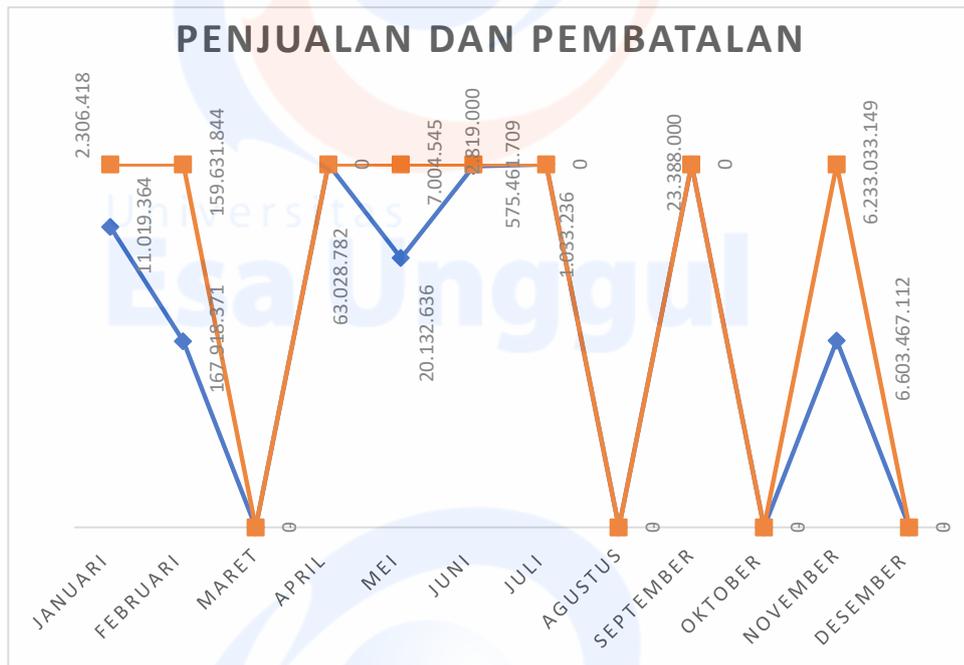
PT. XYZ saat ini lebih memfokuskan penjualan pada mesin QREDC yang rencananya akan dipasarkan di seluruh Indonesia dan diharapkan dapat menembus dunia perdagangan internasional. Skripsi ini bertujuan untuk membahas penyebab kegagalan kerjasama antara PT. XYZ dengan PT. RRC yang gagal. Pada tahun 2018 PT. XYZ menjalin kerjasama dengan PT. RRC untuk melakukan suatu proyek namun ternyata proyek tersebut tidak membuahkan hasil. Skripsi ini akan membahas masalah ini dari sisi financial, untuk periode Januari – Desember 2014. Pembahasan pembatalan Purchase Order yang dibatalkan oleh pembeli dikarenakan proses pemesanan material yang lama untuk sampai pada Gudang PT. XYZ seperti yang terlihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.1

Tabel Penjualan PT XYZ 2014

Bulan	Pendapatan Penjualan	Pembatalan PO
Januari	11.019.364	2.306.418
Februari	167.918.371	159.631.844
Maret	-	-
April	63.028.782	-
Mei	20.132.636	7.004.545
Juni	575.461.709	2.819.000
Juli	1.033.236	-
Agustus	-	-
September	23.388.000	-
Oktober	-	-
November	6.603.467.112	6.233.033.149

Desember	-	-
----------	---	---



Grafik 1.1

Grafik Penjualan dan Pembatalan periode 2014

## 1.2 BATASAN MASALAH

Penulis hanya membatasi penelitian ini pada transaksi penjualan dan pembelian bahan baku PT XYZ selama periode Januari – Desember 2014.

Batasan masalah diantaranya :

1. Pengadaan barang yang lambat
2. Banyaknya pembatalan Purchase Order (PO) oleh konsumen

## 1.3 IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan masalah tersebut diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam bentuk skripsi dengan judul “Analisis Pengendalian Internal Atas Sistem Informasi Penjualan dan Sistem Informasi Pembelian pada PT XYZ”.

#### 1.4 RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang pemahaman penjualan dan pembelian tersebut, maka penulis mencoba untuk meneliti permasalahan :

1. Bagaimanakah pelaksanaan pengelolaan penjualan pada PT. XYZ ?
2. Apakah sistem pelaksanaan telah sesuai dengan Standar Operation Prosedur (SOP) PT. XYZ?
3. Bagaimanakah alternative jalan keluar atas ketidaksesuaian pelaksanaan dengan Standar Operation Prosedur (SOP) yang berlaku ?
4. Bagaimanakah tingkat efektifitas pada sistem informasi penjualan dan pembelian pada PT XYZ ?

#### 1.5 TUJUAN PENELITIAN

Tujuan diadakan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan penjualan dan pembelian yang berlaku di PT XYZ
2. Untuk mengetahui kesesuaian antara ketentuan pelaksanaan penjualan dan pembelian dengan Standar Operation Prosedur (SOP) yang berlaku di PT XYZ
3. Memberikan alternative jalan keluar atas ketidaksesuaian pelaksanaan dengan Standar Operation Prosedur (SOP) yang berlaku
4. Untuk mengetahui tingkat efektifitas penjualan dan pembelian pada PT XYZ

#### 1.6 MANFAAT PENELITIAN

Manfaat dari penelitian ini :

1. Untuk Perusahaan  
Penelitian ini bermanfaat untuk memberikan jalan keluar yang terbaik untuk perusahaan
2. Untuk Peneliti Selanjutnya  
Untuk menambah informasi pengetahuan bagi peneliti selanjutnya.