

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan dunia usaha yang bertambah pesat seiring dengan perkembangan teknologi telah membawa pengaruh besar terhadap perkembangan ekonomi Indonesia. Hal ini terlihat dengan adanya persaingan yang ketat dalam dunia usaha, baik dalam perdagangan maupun perindustrian, serta adanya peningkatan tuntutan konsumen akan produk atau barang yang dikonsumsinya.

Persaingan yang semakin ketat ini mengharuskan perusahaan untuk mengelola semua sumber daya yang dimiliki seoptimal mungkin supaya perusahaan dapat menghasilkan dan menawarkan produk yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen dengan kualitas tinggi pada harga yang memadai untuk tetap dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan dapat semakin berkembang.

Menurut PSAK No. 14 (2012), persediaan adalah aktiva: (a) tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal; (b) dalam proses produksi atau dalam perjalanan; atau (c) dalam bentuk bahan atau perlengkapan (*supplies*) untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa.

Persediaan barang dagangan merupakan salah satu sumber daya penting bagi kelangsungan hidup perusahaan dagang, karena disamping merupakan asset yang nilainya paling besar dibandingkan aktiva lancar lainnya dalam neraca perusahaan, juga disebabkan sumber utama pendapatan perusahaan dagang umumnya terdiri dari beraneka ragam jenis barang dengan jumlah yang relative banyak.

Dengan banyaknya jenis barang dan jumlahnya yang relative banyak maka biasanya perusahaan melakukan penyimpanan stok barang di gudang, tetapi khusus barang yang tahan lama. Tetapi ada juga beberapa perusahaan yang tidak memiliki persediaan stok barang di gudang itu dikarenakan perusahaan tidak ingin mengalami kerugian, akibat stok barang yang tidak laku terjual dan akhirnya perusahaan lebih memilih menyediakan barang apabila ada pemesanan dari pelanggan saja.

Jika perusahaan tidak memiliki persediaan di gudang maka perusahaan akan mengalami kesulitan dalam pencatatan persediaan stok barang masuk dan stok barang keluar, sehingga perusahaan tidak dapat melakukan pengendalian internal yang efektif terhadap persediaan stok barang yang ada di perusahaan tersebut. Persediaan barang di gudang sangat penting untuk menunjang penjualan barang di perusahaan. Jika sudah dilakukan pengendalian internal yang efektif terhadap persediaan barang maka itu akan meminimalisir suatu kecurangan (*fraud*).

Pengendalian internal itu sendiri memiliki system yang meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang di kordinasikan untuk mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong di

patuhinya kebijakan manajemen. Definisi tersebut lebih menekankan pada tujuan yang ingin dicapai, bukan pada unsur-unsur yang membentuk system tersebut.

Pengendalian internal terdiri atas semua metode dan tindakan yang saling berkaitan yang diterapkan dalam suatu organisasi untuk mengamankan asset, meningkatkan keandalan catatan akuntansi, meningkatkan efisiensi operasi dan menjamin kesesuaian dengan ketentuan hukum dan peraturan yang berlaku.

Penjualan itu sendiri memiliki pengertian yaitu aktivitas yang paling penting dan merupakan tujuan utama perusahaan yang dikelola dengan serius karena didalam kegiatan penjualan terkadang suatu harga dari barang yang di jual dan aktivitas penjualan merupakan jaminan hidup dari suatu perusahaan. Pada umumnya tujuan didirikannya suatu perusahaan adalah bermotif mencari keuntungan. Agar tujuan tersebut tercapai dan tidak terjadi hambatan yang mengakibatkan kerugian pada perusahaan maka aktifitas penjualan harus diperhatikan dan perlunya system penjualan yang baik.

Kegiatan penjualan tidak selalu dilakukan secara tunai, tetapi adakalanya dilakukan secara kredit. Sebagai salah satu sumber pendapatan, penjualan kredit menempati posisi yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan tunai. Hal seperti ini disebabkan karena pelanggan lebih suka untuk melakukan transaksi secara kredit. Sedangkan dari pihak penjual, penjualan tunai merupakan cara yang lebih baik karena perusahaan akan terhindar dari resiko dari piutang yang tidak tertagih. Sedangkan penjualan kredit akan menimbulkan piutang usaha dan dari pelunasan tersebut akan menimbulkan penerimaan kas.

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba dari kegiatan menjual produknya yang nantinya laba tersebut dapat digunakan untuk berbagai keperluan dan investasi serta kelangsungan usaha. Kegiatan penjualan ini kemudian dianalisa bagaimana cara pengendaliannya agar berlangsung aman dan terkontrol dengan baik sehingga tidak terjadi penyalahgunaan wewenang dan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi untuk melakukan kecurangan maupun penggelapan yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan, karena kerugian-kerugian tersebut akan membahayakan bagi kelangsungan perusahaan.

PT. Trimitra Sukses Indonesia adalah perusahaan yang bergerak di bidang *System Integrator Information Technology* yang melayani *Costumer* dengan memberikan solusi yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan *costumer* PT. Trimitra Sukses Indonesia *mensupport* kebutuhan IT (*Information Technology*) seperti *hardware* dari *principal* Indonesia. Khususnya untuk era saat ini permintaan akan kebutuhan dan pelayanan IT dari *costumer* sangat tinggi dikarenakan perkembangan jaman yang maju.

Adapun visi dari PT. Trimitra Sukses Indonesia yaitu “menjadi penyedia solusi bisnis dibidang teknologi informasi yang berkualitas” dan misinya yaitu “menyediakan solusi teknologi informasi secara lengkap dan mewujudkan rasa kepuasan terhadap pelanggan, serta berkomitmen untuk melayani pelanggan secara penuh tetapi terdapat beberapa kelemahan dari *linebussines* SI (*System Integrator*) ini, salah satunya adalah tidak adanya persediaan barang yang siap untuk dijual, maka hal ini terkadang menjadi kendala dalam kegiatan penjualan di perusahaan tersebut.

Dalam hal ini terjadi pada proses pemesanan barang yang dilakukan oleh *customer* di PT. Trimitra Sukses Indonesia, dengan terbatasnya persediaan *hardware* di perusahaan PT. Trimitra Sukses Indonesia maka terjadi adanya suatu kendala dalam proses penjualan, yaitu adanya pembatalan PO (*Purchase Order*) karena barang yang tidak tersedia di perusahaan PT. Trimitra Sukses Indonesia. Dari hasil pengamatan terdapat beberapa bukti dari pembatalan PO (*Purchase Order*), berikut datanya:

TANGGAL ORDER		PERIKLAMAN BERTAMBAH		SYARAT PENYERAHAN BARANG		SEKSIAN DIVISI	PR. NO.
1-Oct-18		<input type="checkbox"/> YA	<input type="checkbox"/> TIDAK	<input type="checkbox"/> DIBAYAR DELEM SUPPLIER	<input type="checkbox"/> DAMPAK SUDAH	OT	280000-01
NO.	JMLAH BARANG	URAIAN	SAYAN HARGA	JMLAH JARI			
1	1 UNIT	Printer HP OFFICE JET 7810 Total yang disertakan: - HP932XL High yield black original ink cartridge - HP933XL High yield cyan original ink cartridge - HP933XL High yield magenta original ink cartridge - HP933XL High yield yellow original ink cartridge	3,159,000	3,159,000			
		PPN 10%		315,900			
TERBILANG		TIGA JUTA EMPAT RATUS TUJUH PULUH EMPAT RIBU SEMBILAN RATUS RUPIAH		TOTAL	3,474,900		
** HARAP DATA PERBANKAN UNTUK PEMBAYARAN TERCANTUM DI INVOICE **							
SYARAT PEMBILANGAN: Jadwal pengiriman barang 7 (TUJUH) HARI setelah PO diterima. Kualitas barang yang dikirimkan sama dengan jumlah barang yang dipesan spesifikasi teknis yang disepakati. Kemasan barang terjamin keamanannya, bebas/ bebas debu, bila perlu/ bila perlu dikemas/ditembakkan. Kemasan tersegel/ terpacking rapi, bila tidak sesuai antara barang ada/ rusak/ pecah/ kurang, resiko ditanggung supplier. Pembayaran: <input checked="" type="checkbox"/> KREDIT : 14 (EMPAT BELAS) HARI KERJA SETELAH DOKUMEN PENAGIHAN LENGKAP DITERIMA BCA A/C : 782.018.2777, AN PT. TRIMITRA SUKSES INDONESIA							

Gambar 1.1

Contoh Form Order Pembelian yang dibatalkan

Quotation Date : \_\_\_\_\_

Mohon diisi dengan ketentuan kami sesuai dengan isi: \_\_\_\_\_

Delivery (Setelah doc tagihan lengkap & benar)  
(BSTB Wajib di TTD, Nama, Tel & Stempel Penerima)  
Wajib dibungkus doc. BSTB & Copy PO

PK No	Raportir	Description	Qty	Unit	Price/Unit	Discount	Net Price
2112103772	3323	VOIP GATEWAY PATTON	1	LN	2.400.000	0	2.400.000
						<b>TOTAL</b>	<b>2.400.000</b>
						<b>VAT</b>	<b>240.000</b>
						<b>TOTAL (Inc. Tax)</b>	<b>2.640.000</b>

Doc. Pengiriman harus lengkap :  
Invoice, Faktur Pajak, Copy PO (Tel & Stempel AM), BSTB wajib di TTD, Nama,  
Tanggal & Stempel Penerima

Pengiriman KWITANSUNVOICE & FAKTUR PAJAK atas nama:  
PT. BERASHI AUTORAYA  
JL. MITRA SENTER BOULEVARD BLOK C3 KAV.08  
HY.000 RW/011 SUNTER JAYA TANGUNG PRIDEK  
01.297.983.3-846.889  
LP : TRU NUGROHO WIDY H.

PO BATAL

Gambar 1.2

Contoh Form Order Pembelian yang dibatalkan

Dengan melihat data diatas, maka disini penulis ingin menganalisa sistem pengendalian internal atas persediaan barang yang telah dijalankan oleh PT. Trimitra Sukses Indonesia apakah sudah sesuai dengan standar operating prosedur (SOP) yang baik, karena pengendalian internal sangat berperan dalam hal ini. Mengingat bahwa pengendalian intern persediaan sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai efisiensi dan efektifitas dalam suatu perusahaan, maka penulis tertarik untuk mengangkat hal ini dalam sebuah karya ilmiah dalam bentuk skripsi dengan judul **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PERSEDIAAN DAN PENJUALAN PADA PT TRIMITRA SUKSES INDONESIA”**.

## **1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis mengidentifikasi permasalahan yang ada, antara lain merumuskan apa yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Prosedur pengendalian internal atas pengelolaan penjualan barang belum dijalankan dengan baik oleh PT. Trimitra Sukses Indonesia.
2. Ada beberapa *Purchase Order* yang dibatalkan oleh pelanggan, karena tidak adanya ketersediaan barang.

### **1.2.2 Pembatasan Masalah**

Pembatasan masalah dalam penelitian ini penulis membatasi masalah yang akan diteliti hanya pada pengendalian internal dalam pengelolaan persediaan PT. Trimitra Sukses Indonesia pada periode tahun 2013 sampai dengan 2015.

### **1.3 Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian mengenai latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis mencoba untuk merumuskan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut :

1. Apakah penyebab terjadinya beberapa pembatalan PO (*Purchase Order*) di PT. Trimitra Sukses Indonesia?
2. Apakah pengelolaan persediaan dan penjualan sudah sesuai dengan standar operating prosedur (SOP) di PT. Trimitra Sukses Indonesia?
3. Seberapa efektifkah pengendalian internal pada persediaan dan penjualan pada PT. Trimitra Sukses Indonesia?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan masalah yang telah dirumuskan diatas , maka tujuan dan kegunaan penelitian yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui penyebab terjadinya PO (*Purchase Order*) batal pada PT. Trimitra Sukses Indonesia.
2. Untuk mengetahui pelaksanaan sistem dan prosedur atas penjualan pada PT. Trimitra Sukses Indonesia.
3. Untuk mengetahui sudah efektifkah pengendalian internal atas persediaan dan penjualan pada PT. Trimitra Sukses Indonesia.



## **1.5 Manfaat Penelitian**

Dari penelitian yang penulis lakukan ini diharapkan dapat memberikan manfaat dan kegunaan bagi perusahaan, penulisan, maupun pihak pihak yang membutuhkan adalah sebagai berikut :

### **1. Bagi Penulis**

Penelitian ini menjadi sarana untuk mengimplementasikan pengetahuan pengetahuan yang penulis dapat semasa kuliah dan menambah pengetahuan tentang pengelolaan atas persediaan dan penjualan pada perusahaan dagang, serta bisa juga diterapkan dimanapun peneliti nantinya bekerja.

### **2. Bagi Perusahaan**

Memberikan masukan bagi manajemen guna untuk memperbaiki kebijakan dalam suatu perusahaan atas pengendalian persediaan barang.

### **3. Bagi Pihak lain**

Diharapkan dapat menjadi suatu referensi untuk memahami pelaksanaan pengendalian internal persediaan barang dan pengelolaan persediaan barang.