

## **BAB III**

### **PERMASALAH PERUSAHAAN**

#### **3.1 Analisis Permasalahan Perusahaan**

##### **3.1.1 Temuan Masalah**

Umumnya setiap perusahaan, baik perusahaan besar maupun kecil pasti memiliki fungsi pembelian dan penjualan untuk meningkatkan laba suatu perusahaan. Fungsi pembelian merupakan suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh perusahaan dalam memenuhi kebutuhan produk atau bahan baku produk yang didapat dari pemasok atau supplier (Mulyadi, 2001). Fungsi pembelian sering dianggap sebagai bagian yang paling penting dan berpengaruh, bahkan bisa dikatakan sebagian besar proses bisnis berasal dari kegiatan pembelian. Sedangkan fungsi penjualan merupakan kegiatan yang terdiri dari penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai (Mulyadi, 2001).

Begitu pula fungsi pembelian dan penjualan barang dan jasa diperusahaan, khususnya PT. Tunas baru lampung Tbk. Dalam pelaksanaannya, pembelian barang sangatlah penting dalam pencapaian keberhasilan suatu perusahaan. Dalam fungsi pembelian barang perusahaan membutuhkan biaya yaitu pemesanan barang dan penyimpanan barang. Maka dari itu setiap perusahaan perlu mempertahankan pemasok barang-barang agar dapat menjamin kelancaran kegiatan pembelian dan penjualan pada perusahaan.

Dari sudut pandang manajemen, bagian penjualan barang sangat berguna bagi perusahaan dalam mempertahankan eksistensinya di lingkungan persaingan perusahaan yang semakin pesat, sedangkan dari sudut pandang akuntansi, pembelian dan penjualan barang merupakan salah satu pos yang paling berpengaruh dalam menghasilkan pemasukan bagi perusahaan. Dalam prosesnya fungsi penjualan juga dianggap sangat penting, karena dengan adanya penjualan maka suatu perusahaan yang dalam penelitian ini dikhususkan pada PT. Tunas Baru Lampung Tbk Bandar Lampung, dapat dinilai dalam keberhasilan pencapaian laba perusahaan tersebut.

Kesalahan dan kegagalan yang terjadi pada fungsi pembelian dan penjualan barang dan jasa dapat menimbulkan masalah yang cukup besar bagi perusahaan. Dengan adanya masalah yang muncul bagi perusahaan dapat memicu menurunnya tingkat kepercayaan customer terhadap perusahaan.

Dengan menurunnya tingkat kepercayaan customer terhadap perusahaan dapat memicu terjadinya penyimpangan. Potensi terhadap penyelewengan sangat besar terjadi, karena kurangnya kontrol dan pengendalian internal terhadap perusahaan. Untuk menanggulangi kesalahan dan penyimpangan yang terjadi pada perusahaan, maka dari itu perlu adanya kontrol dan pengendalian internal dari manajemen.

Pentingnya manajemen untuk melakukan kontrol dan pengendalian pada fungsi pembelian dan penjualan barang dan jasa, adalah untuk mengawasi dan mengendalikan setiap transaksi-transaksi yang dilakukan. Dengan adanya kontrol dan pengendalian dari manajemen pada fungsi pembelian dan penjualan barang dan jasa,

dapat menanggulangi terjadinya kesalahan dan penyimpangan pada perusahaan tersebut.

Sistem pengendalian internal merupakan prosedur organisasional dalam rangka terciptanya kebijakan manajemen untuk menciptakan efisiensi operasional, melindungi aktiva, serta mencegah terjadinya penyelewengan aktiva perusahaan (Hall, 2008). Dalam implementasinya, manajemen perlu mengadakan penelaahan pengendalian internal guna memperbaiki adanya kesalahan dan penyelewengan yang mungkin terjadi dan dapat mengambil tindakan korektif jika terjadi penyimpangan yang menunjukkan adanya kelemahan dalam sistem pengendalian internal perusahaan tersebut .

Bagi PT.tunas baru lampung bandar lampung, penerapan pengendalian internal sangat penting. Pengendalian internal terhadap pembelian dan penjualan barang dan jasa sangat diperlukan, karena pembelian dan penjualan barang dan jasa merupakan pendapatan yang paling penting. Pembelian dan penjualan barang dan jasa merupakan ujung tombak bagi perusahaan jika perusahaan menginginkan keberhasilan dalam menarik customer untuk berinvestasi ke perusahaan tersebut. Jika keberhasilan dalam menarik customer untuk berinvestasi ke perusahaan, maka secara otomatis angka pembelian dan penjualan barang dan jasa akan meningkat.

Pentingnya penelitian ini karena perusahaan PT. Tunas baru lampung memiliki misi. Untuk mencapai misi tersebut maka perlu adanya sistem pengendalian internal yang baik pula. Dengan adanya penelitian mengenai sistem pengendalian

internal pada fungsi pembelian dan penjualan barang dan jasa ini dapat membantu PT. Tunas Baru Lampung untuk mengimplementasikan sistem pengendalian internal yang baik dan sesuai dengan prosedur akuntansi untuk mencapai misi yang diinginkan dan dapat meningkatkan laba yang ingin dicapai oleh manajemen. Begitu pula dengan dilakukannya penelitian ini dapat membantu PT. Tunas Baru Lampung Tbk dalam menanggulangi kesalahan dan kecurangan yang mungkin terjadi dalam praktek pembelian dan penjualan barang dan jasa.

Sebagai bentuk pengendalian terhadap laporan keuangan perusahaan, PT. Tunas Baru Lampung Tbk melaksanakan semua pencatatan penjualan dan pembelian melalui pembukuan. Setiap akhir bulan PT. Tunas Baru Lampung melakukan pencocokan pencatatan pembukuan kas perusahaan. Akan tetapi dalam prakteknya, PT. Tunas Baru Lampung masih terdapat kelemahan dalam mendukung pengendalian internal hal tersebut terlihat dari adanya unsur-unsur kelainan dari karyawan sehingga adanya dokumen yang hilang, ketidak lengkapan bukti fisik sehingga terjadi perbedaan angka nominal dalam pembukuan kas disetiap transaksinya. Pencatatan pembukuan dapat dengan mudah dimanipulasi, sehingga dalam sistem pengendalian pembelian dan penjualan menjadi celah dalam tindakan kecurangan . penerapan sistem pengendalian internal yang tepat dan menyeluruh dalam proses operasional perusahaan disemua level unit kerja dalam perusahaan sangat penting guna menghindari terjadinya penyimpangan dan error.

Penelitian ini mengenai evaluasi sistem pengendalian internal terhadap sistem pembelian dan penjualan barang dan jasa pada PT. Tunas Baru Lampung Tbk bandar

lampung menjadi inspirasi peneliti untuk menganalisa penerapan sistem pengendalian internal pada perusahaan PT. Tunas Baru Lampung Tbk bandar lampung, yang nantinya mampu memberikan kontribusi dalam khasanak akademik, khususnya mata kuliah sistem akuntansi, dan memberikan kontribusi kepada perusahaan PT. Tunas Baru Lampung Tbk bandar lampung dalam menciptakan sistem pengendalian internal yang baik bagi perusahaan tersebut.

### **3.1.2 Perumusan Masalah**

PT Tunas baru Lampung Tbk membutuhkan sistem pembelian dan penjualan secara memadai dan dapat diproses dengan cepat, efektif, dan efisien dalam memenuhi kebutuhan customer. Oleh karena itu diperlukan sistem Pengendalian internal terhadap pembelian dan penjualan barang dan jasa sehingga dapat meminimalisir risiko yang akan terjadi. untuk itu penulis menyebutkan masalah yang akan dibahas dalam penulisan ini adalah :

1. Bagaimana sistem Pengendalian internal pembelian barang dan jasa di PT Tunas baru Lampung Tbk ?
2. Bagaimana sistem Pengendalian internal penjualan barang dan jasa di PT Tunas baru Lampung Tbk ?

### **3.1.3 Kerangka pemecah masalah**

Untuk mencapai tujuan yang telah ditunjukkan seperti tujuan penulisan dilakukan dengan beberapa tahap yaitu :

- a. Mengetahui deskripsi kegiatan usaha perusahaan termasuk jenis usaha dan jasa yang diberikan.
- b. Mengetahui kegiatan operasional yang sudah berjalan di perusahaan tersebut.
- c. Mengetahui dokumen dan catatan yang sudah digunakan dalam perusahaan.

## **3.2 Landasan Teori**

### **3.2.I Pengertian**

Pengendalian internal berkaitan dengan pemeriksaan laporan keuangan dan pengendalian manajemen yang berkaitan dengan kinerja audit mempunyai karakteristik yang sama, namun mempunyai tujuan berbeda. Akuntan yang melakukan pemeriksaan laporan keuangan memahami bahwa pengendalian internal berkaitan dengan kompetensi bukti yang dibutuhkan dalam suatu pemeriksaan. Pengendalian manajemen dalam kinerja audit meliputi pengendalian internal dan pengendalian eksternal

### **3.1.2 Definisi Pengendalian**

SAS 55 ( AU 319.6 ) menyebutkan bahwa suatu susunan pengendalian internal terdiri dari kebijakan kebijakan dan prosedur prosedur yang dibuat untuk memberikan kepastian secara wajar bahwa tujuan perusahaan secara khusus akan dicapai. AICPA ( American Institute of Certified PublicAccountance ) dalam Herbert ( 1979:121-122 ) mengatakan bahwa pengendalian internal terdiri dari pengendalian administratif dan pengendalian akuntansi.

1. Pengendalian administratif meliputi perencanaan organisasi, prosedur dan pencatatan yang berkaitan dengan proses keputusan berdasarkan otorisasi manajemen atas transaksi. Otorisasi merupakan fungsi manajemen yang berkaitan langsung dengan tanggung jawab pencapaian tujuan organisasi dan merupakan langkah awal untuk menetapkan pengendalian transaksi akuntansi.
2. Pengendalian akuntansi terdiri dari perencanaan organisasi, prosedur dan catatan yang berkaitan dengan perlindungan aktiva ( asset ), dan kendala pencatatan akuntansi yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang wajar

### **3.2.3 Konsep Dasar Pembelian**

Pembelian atau purchasing adalah suatu usaha atau kegiatan yang dilakukan untuk pengadaan barang, material pada kualitas yang tepat dan kuantitas yang tersedia untuk kegiatan operasi selama periode tertentu. Pembelian merupakan usaha untuk memenuhi kebutuhan atas barang atau jasa yang diperlukan oleh perusahaan dan dapat diterima tepat pada waktunya dengan mutu yang sesuai serta harga yang menguntungkan.

Pembelian merupakan salah satu fungsi penting dalam berhasilnya operasi suatu perusahaan. Fungsi ini dibebani tanggung jawab untuk mendapatkan kuantitas dan kualitas bahan-bahan yang tersedia pada waktu dibutuhkan dengan harga yang sesuai dengan harga yang berlaku.

Pembelian adalah usaha pengadaan barang-barang untuk perusahaan. Dalam perusahaan dagang pembelian dilakukan dengan dijual kembali tanpa mengadakan perubahan bentuk barang, sedangkan pada perusahaan manufaktur pembelian dilakukan dengan merubah kembali dengan merubah.

Menurut Mulyadi (2016), sistem, prosedur yang bersangkutan dengan sistem akuntansi pembelian digambarkan dan dijelaskan sebagai berikut:

a. Prosedur permintaan pembelian

Dalam prosedur ini fungsi gudang mengajukan permintaan pembelian dalam formulir surat permintaan pembelian kepada fungsi pembelian. Jika barang tidak disimpan di gudang, misalnya untuk barang-barang yang langsung pakai, fungsi yang memakai barang mengajukan permintaan pembelian langsung ke fungsi pembelian dengan menggunakan surat permintaan pembelian.

b. Prosedur permintaan penawaran harga dan pemilihan pemasok

Dalam prosedur ini, fungsi pembelian mengirimkan surat permintaan penawaran harga kepada para pemasok untuk memperoleh informasi mengenai harga barang dan berbagai syarat pembelian yang lain, untuk memungkinkan pemilihan pemasok yang akan ditunjuk sebagai pemasok barang yang diperlukan oleh perusahaan. Perusahaan seringkali menentukan jenjang wewenang dalam pemilihan pemasok sehingga sistem akuntansi pembelian dibagi menjadi sebagai berikut:

Sistem akuntansi pembelian dengan pengadaan langsung. Dalam sistem akuntansi pembelian ini, pemasok dipilih langsung oleh fungsi pembelian, tanpa melalui penawaran harga. Biasanya pembelian dengan pengadaan langsung ini meliputi jumlah rupiah yang kecil dalam sekali pembelian.

Sistem akuntansi pembelian dengan penunjukan langsung. Dalam sistem akuntansi pembelian ini, pemilihan pemasok dilakukan oleh fungsi pembelian, dengan terlebih dahulu dilakukan pengiriman permintaan penawaran harga kepada paling sedikit tiga pemasok dan didasarkan pada pertimbangan harga penawaran dari para pemasok tersebut.

Sistem akuntansi pembelian dengan lelang. Dalam sistem akuntansi pembelian ini, pemilihan pemasok dilakukan oleh panitia lelang yang dibentuk, melalui lelang yang diikuti oleh pemasok yang jumlahnya terbatas.

#### c. Prosedur order pembelian

Dalam prosedur ini fungsi pembelian mengirim surat order pembelian kepada pemasok yang dipilih dan memberitahukan kepada unit-unit organisasi lain dalam perusahaan (misalnya fungsi penerimaan, fungsi yang meminta barang, dan fungsi pencatat utang) mengenai order pembelian yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan.

#### d. Prosedur penerimaan barang

Dalam prosedur ini fungsi penerimaan melakukan pemeriksaan mengenai jenis, kuantitas, dan mutu barang yang diterima dari pemasok, dan kemudian membuat laporan penerimaan barang untuk menyatakan penerimaan barang dari pemasok tersebut.

e. Prosedur pencatatan utang

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi memeriksa dokumen-dokumen yang berhubungan dengan pembelian (surat order pembelian, laporan penerimaan barang, dan faktur dari pemasok) dan menyelenggarakan pencatatan utang atau mengarsipkan dokumen sumber sebagai catatan utang.

f. Prosedur distribusi pembelian

Prosedur ini meliputi distribusi rekening yang didebit dari transaksi pembelian untuk kepentingan pembuatan laporan manajemen.

### **3.2.4 Pengertian Barang**

Pengertian Barang – Barang adalah alat pemuas kebutuhan manusia yang berwujud dapat dilihat dan juga diraba. Adapun juga mengenai jasa adalah alat pemuas kebutuhan manusia yang tidak berwujud atau dapat dikatakan abstrak. Keduanya, baik barang maupun jasa merupakan alat atau sarana dalam pemuas kebutuhan manusia.

### **3.2.5 Pengertian Jasa**

Pengertian Jasa – Pengertian jasa adalah kegiatan ekonomi dengan hasil keluaran yang tidak berwujud yang ditawarkan dari penyedia jasa yakni perusahaan kepada pengguna jasa atau konsumen.

### **3.2.6 Sistem penjualan tunai**

Sistem penjualan tunai adalah sistem serta prosedur yang mengorganisasi formulir, catatan, laporan dan transaksi yang berhubungan dengan kegiatan penjualan perusahaan yang berasal dari transaksi penjualan tunai atau transaksi lain yang dapat menambah kas perusahaan dengan menggunakan suatu media agar dapat menyediakan informasi yang dibutuhkan manajemen. Dalam pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Kegiatan penjualan secara tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai. Catatan – catatan yang digunakan dalam prosedur penjualan tunai :

#### **1) Jurnal Penjualan**

Jurnal Penjualan digunakan untuk mencatat dan meringkas data penjualan. Jika perusahaan menjual berbagai macam produk dan manajemen memerlukan informasi penjualan tiap jenis produk yang dijualnya selama jangka waktu tertentu dalam jurnal penjualan tiap jenis produk yang dijualnya selama jangka waktu tertentu dalam jurnal penjualan disediakan satu kolom untuk satu jenis produk tersebut.

Jurnalnya adalah sebagai berikut :

Kas	xxx
Penjualan	xxx
Harga Pokok Penjualan	xxx
Persediaan Barang Dagang	xxx

## 2) Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal penerimaan kas digunakan untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber diantaranya dari penjualan tunai.

Kas	xxx
Penjualan	xxx

## 3) Jurnal Umum

Catatan akuntansi digunakan untuk mencatat transaksi selain yang dicatat dalam jurnal khusus, misalnya harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

#### 4) Kartu Persediaan

Kartu persediaan digunakan untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual. Kartu persediaan ini diselenggarakan dibagian akuntansi untuk mengawasi mutasi persediaan barang yang disimpan digudang.

#### 5) Kartu Gudang

Catatan diselenggarakan dibagian gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan digudang. Dalam transaksi penjualan tunai kartu gudang digunakan untuk mencatat berkurangnya kuantitas produk yang dijual. Kartu gudang juga dibutuhkan untuk mengetahui jumlah persediaan terakhir dari barang dagangan sehingga dapat diketahui jumlah nominal akun.

### **3.2.7 Penjualan Kredit**

Sistem akuntansi penjualan kredit yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah penyerahan barang dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. kegiatan penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberi kesempatan kepada para pembeli membelanjakan penghasilan yang akan diterima mereka pada masa yang akan datang. Penjualan kredit dapat dilakukan melalui

dua sistem yaitu: penjualan kredit dengan kartu kredit perusahaan dan sistem penjualan kredit biasa

### **3.3 Metode Penelitian**

Penelitian ini termasuk dalam kategori studi kasus dengan menggunakan analisis deskriptif. Rawung (2016) menyatakan bahwa metode penelitian deskriptif kualitatif yaitu penelitian yang memberikan gambaran, uraian, penjelasan yang tepat secara obyektif tentang keadaan sebenarnya dari obyek yang diteliti. Dengan demikian akan dapat diketahui kondisi dari kasus yang diteliti serta bagaimana mengatasi permasalahan yang muncul. Jenis penelitian ini peneliti pilih, karena obyek yang digunakan dalam penelitian ini adalah PT. Tunas Baru Lampung Tbk yang saat ini sedang menghadapi permasalahan terkait dengan SPI pembelian dan penjualannya. Oleh karena itu peneliti akan menggambarkan kondisi sesungguhnya dari perusahaan ini, kemudian menganalisisnya dan memberikan solusi atas persoalan yang dihadapi oleh perusahaan. Penelitian ini dilakukan pada PT. Tunas Baru Lampung Tbk Panjang – Lampung,. Adapun data yang dikumpulkan peneliti peroleh dari berbagai pihak dalam perusahaan yang berkaitan dengan SPI pembelian dan penjualan, peneliti juga memperoleh data dari dokumen yang ada di perusahaan seperti struktur organisasi, faktur-faktur pembelian dan penjualan, kartu pesanan pembelian dan penjualan, nota kredit, serta catatan-catatan atau dokumentasi lainnya yang digunakan oleh perusahaan. Data dikumpulkan melalui tiga cara yaitu observasi partisipatif, wawancara, dan dokumentasi. Observasi partisipatif peneliti lakukan

agar hal-hal yang tidak tampak di permukaan dapat peneliti rasakan. Peneliti ikut bekerja di perusahaan selama satu bulan dan magang di semua bagian yang ada dalam perusahaan, dengan demikian peneliti dapat melihat, merasakan, dan mengungkap hal-hal yang terkait topik yang dibahas. Wawancara dilakukan kepada pihak-pihak yang telah disebutkan sebelumnya di saat sedang istirahat atau santai dengan menyiapkan daftar pertanyaan yang digunakan untuk mengarahkan percakapan agar tidak kehilangan arah. Wawancara dilakukan saat peneliti terlibat langsung dalam setiap aktivitas, jika dirasa ada hal-hal yang menimbulkan pertanyaan di benak peneliti, maka dilakukan tanya jawab dengan pihak terkait. Pada awalnya peneliti ditempatkan pada bagian admin untuk memperoleh informasi mengenai dokumentasi dan prosedur pencatatan akuntansi. Aktifitas ini dilakukan agar peneliti memperoleh informasi mengenai situasi yang terjadi di perusahaan. Cara lain yang peneliti lakukan untuk memperoleh data yang dibutuhkan adalah melalui wawancara dengan pihak-pihak terkait. Dari wawancara tersebut peneliti memperoleh berbagai data terkait dengan SPI pembelian dan penjualan yang diterapkan pada PT. Tunas Baru Lampung Tbk.