

BAB I

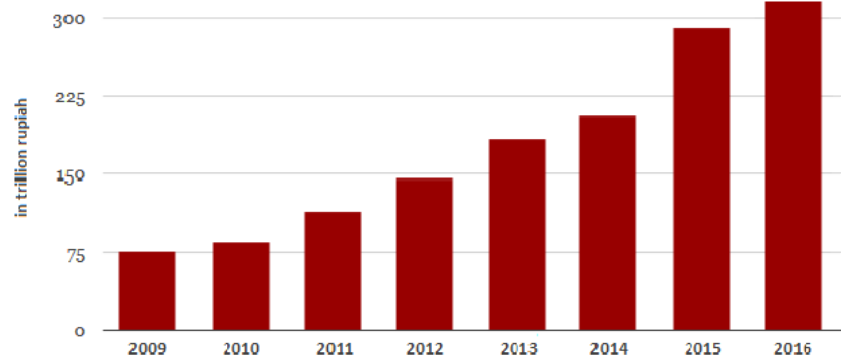
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kemajuan bisnis di Indonesia pada era globalisasi saat ini telah berkembang dengan pesat. Hal tersebut dapat dilihat dari semakin banyaknya jenis usaha yang mulai berkembang, salah satunya yaitu perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia. Sub sektor dari perusahaan manufaktur tersebut yang memiliki peranan penting bagi perekonomian suatu negara adalah industri semen. Hal ini dikarenakan semen merupakan bahan baku untuk pengembangan infrastruktur dan properti.

Di bawah kepemimpinan Presiden Ir.H. Joko Widodo, pemerintah Indonesia telah berfokus pada pembangunan infrastruktur untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi negara secara produktif. Pada gambar 1.1 menunjukkan bahwa dana yang dialokasikan untuk belanja infrastruktur telah meningkat dalam beberapa tahun terakhir. Dapat diamati dari grafik di bawah ini terdapat peningkatan yang signifikan dari tahun 2014–2015. Peningkatan tersebut disebabkan oleh pengalokasian dana dari penghapusan subsidi energi (BBM) pada awal Januari 2015. Dengan demikian, peningkatan alokasi dana untuk pembangunan infrastruktur akan meningkatkan permintaan semen.

Gambar 1.1. Pengalokasian Dana Untuk Belanja Infrastruktur Dalam APBN



Sumber : indonesia-investments.com

Bulan April 2015, pemerintah Indonesia telah meluncurkan program “satu juta rumah”, sebuah program yang berupaya menyediakan fasilitas perumahan bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Selain itu, juga terdapat program penambahan daya pembangkit listrik sebesar 35.000 MW yang akan dibangun pada tahun 2019. Sehingga dibutuhkan semen sebagai bahan baku untuk mengembangkan program pembangunan infrastruktur (indonesia-investments.com).

Dengan berbagai program percepatan pembangunan infrastruktur yang dilaksanakan oleh pemerintah akan mendorong produsen semen nasional untuk berkompetisi melakukan ekspansi pembangunan pabrik-pabrik baru di wilayah Indonesia sebagai wujud strategi memenangkan pasar. Persaingan ini menuntut para pelaku bisnis untuk mampu memaksimalkan kinerja perusahaan agar menjadi unggul dan dapat bersaing dengan kompetitor lainnya.

Pada dasarnya setiap perusahaan memiliki tujuan untuk memaksimalkan laba, mengusahakan pertumbuhan dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Dalam pencapaian tujuan tersebut, perusahaan harus berusaha untuk menunjukkan pelayanan dan kualitas terbaik bagi setiap pelanggannya. Beberapa strategi yang dilakukan dalam meningkatkan pelayanan dan kualitas yaitu dengan penguasaan teknologi untuk menghasilkan produk dan jasa, peningkatan kualitas sumber daya manusia dan pemasaran yang tepat. Selain itu, kunci keberhasilan bagi perusahaan juga terletak pada kinerja operasional yang meliputi perencanaan operasional perusahaan, pengorganisasian seluruh sumber daya dalam proses pelaksanaan dan pengendalian atas operasional perusahaan itu sendiri.

Dalam pelaksanaan kinerja operasional, perusahaan membutuhkan informasi yang dapat memudahkan untuk mengetahui keadaan perusahaan, keadaan pesaing, dan kebutuhan pasar. Informasi tersebut dirangkum dalam suatu sistem informasi dimana tiap perusahaan harus menyadari pentingnya sistem informasi agar mampu menghasilkan informasi yang relevan, akurat, dan tepat waktu. Sistem informasi dalam perusahaan dikenal dengan Sistem Informasi Manajemen (SIM).

Menurut Davis (2013), sistem informasi manajemen merupakan sistem terintegrasi antara manusia dan mesin yang mampu memberikan informasi untuk menunjang jalannya operasi, manajemen, dan fungsi pengambilan keputusan di dalam sebuah organisasi. Sistem informasi manajemen dibagi dalam beberapa kelompok yaitu sistem informasi akuntansi,

sistem informasi pemasaran, dan sistem informasi sumber daya manusia. Sistem akuntansi umumnya bagian yang pokok dari sistem informasi manajemen (Baridwan, 2012). Sistem akuntansi berfokus pada penyediaan informasi akuntansi dan keuangan dengan informasi lainnya dan berkaitan melalui proses bisnis dan transaksi yang terjadi pada perusahaan tersebut (Tresnawati, 2017).

Sistem akuntansi yang baik dan memadai dapat dilihat dari prosedur kegiatan yang dilaksanakan oleh suatu perusahaan yang menghasilkan informasi secara efektif dan efisien. Mulyadi (2013) menyatakan bahwa prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih untuk menjamin penanganan transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang secara seragam.

Salah satu aktivitas yang sering dilakukan dalam kegiatan operasional perusahaan adalah penjualan. Penjualan merupakan aktivitas yang dapat memberikan kontribusi pendapatan yang relatif besar dan dapat mempengaruhi kondisi perusahaan. Kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif dan efisien jika penjualan dilaksanakan sesuai dengan prosedur maupun kebijakan yang telah disusun oleh perusahaan. Hal yang terpenting dalam aktivitas penjualan adalah prosedur penjualan. Prosedur penjualan merupakan urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan), dan pencatatan penjualan. Agar prosedur penjualan dapat berjalan dengan baik dan tujuan perusahaan dapat tercapai,

maka diperlukan pengendalian internal guna menjaga kekayaan organisasi, meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja (Anggraeni, 2012).

Dalam penelitian ini akan dilakukan analisis prosedur penjualan pada salah satu perusahaan semen di Indonesia. PT Semen Indonesia (Persero) Tbk adalah perusahaan persemenan yang terkemuka dengan menggabungkan empat perusahaan penghasil semen terbesar yaitu PT Semen Gresik, PT Semen Padang, PT Semen Tonasa dan Thang Long Cement Vietnam. Sebagai *holding company* dari keempat perusahaan penghasil semen tersebut, PT Semen Indonesia (Persero) Tbk selalu berupaya untuk mempertahankan posisinya dengan meningkatkan penjualan produknya. Berikut ini merupakan tabel volume penjualan PT Semen Indonesia (Persero) Tbk :

Tabel 1.1. Volume Penjualan PT Semen Indonesia (Persero) Tbk Tahun 2016-2017

Semen Indonesia Group - Sales Volume (in Ton)

DESCRIPTION	JANUARY - DECEMBER			JANUARY		
	2017	2016	+(%)	2018	2017	+(%)
TOTAL DOMESTIC	27.091.728	25.682.143	5,5	2.289.931	2.118.667	8,1
TOTAL EXPORT	1.870.862	599.510	212,1	202.415	65.027	211,3
TOTAL VOLUME	28.962.590	26.281.653	10,2	2.492.346	2.183.694	14,1

Sumber : semenindonesia.com

Pada tabel 1.1 dapat dilihat bahwa volume penjualan domestik dan ekspor PT Semen Indonesia (Persero) Tbk pada tahun 2016 hingga tahun 2017 mengalami peningkatan sebesar 10,2%. Untuk mempertahankan peningkatan volume penjualan, PT Semen Gresik sebagai salah satu anak perusahaan dari PT Semen Indonesia (Persero) Tbk harus berupaya dengan memaksimalkan

kegiatan operasional terutama dalam meningkatkan produksinya di tengah pertumbuhan permintaan semen di Indonesia. Hal ini bertujuan agar perusahaan tidak mengalami kelangkaan produk yang dapat dimanfaatkan oleh kompetitor dan menyebabkan kehilangan pangsa pasar serta akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Selain meningkatkan produksinya, PT Semen Gresik juga dituntut untuk mewujudkan strategi pemasaran yang tepat guna meningkatkan penjualannya melalui pemenuhan kebutuhan pelanggan agar keinginan pelanggan dan perusahaan dapat direalisasikan bersama. Oleh karena itu diperlukan suatu biro unit kerja yang khusus untuk menangani aktivitas dalam kegiatan operasional penjualan.

Unit kerja administrasi penjualan merupakan salah satu biro yang berada di bawah naungan departemen penjualan pada PT Semen Gresik. Unit kerja ini bertujuan untuk memproses segala aktivitas administrasi penjualan serta penyediaan informasi yang berkaitan dengan prosedur penjualan. Dalam menjalankan aktivitas administrasi penjualan, para staff pada unit kerja administrasi penjualan tersebut harus bekerja sesuai dengan prosedur pelayanan yang telah ditetapkan agar pengelolaan sistem informasi manajemen yang dilakukan pada perusahaan mampu menghasilkan suatu informasi serta kebijakan dalam pengambilan keputusan.

Prosedur penjualan meliputi bagian-bagian yang terkait dengan aktivitas pada unit kerja administrasi penjualan, yaitu : administrasi sales order, administrasi pemfakuran dan pelaporan, administrasi rekonsiliasi, administrasi umum dan administrasi harga, serta penggambaran mengenai aktivitas

prosedur penjualan yang diterapkan. Sehingga diperlukan suatu analisa pelaksanaan kegiatan penjualan tersebut untuk mendukung upaya pengendalian internal perusahaan yang dapat berlangsung dengan aman dan terkontrol dengan baik. Pengendalian internal meliputi aspek struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tepat, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat, serta tingkat kecakapan karyawan yang sesuai tanggung jawab.

Tabel 1.2. Volume Penjualan Dalam Presentasi Korporasi November 2017

Indonesia cement sales volume						
SMGR sales volume (million tons)						
	Oct-17	Oct-16	Chg (%)	10M17	10M16	Chg (%)
Domestic						
Semen Gresik	1,57	1,39	13,0%	12,56	11,50	9,2%
Semen Padang	0,70	0,65	8,0%	5,28	5,19	1,9%
Semen Tonasa	0,51	0,51	-1,5%	4,32	4,50	-4,1%
Total Domestic	2,77	2,55	8,8%	22,16	21,19	4,6%
Export	0,15	0,06	131,2%	1,53	0,48	216,5%
Total Volume	2,92	2,61	11,8%	23,70	21,68	9,3%
<i>Market Share</i>	<i>41,0%</i>	<i>42,4%</i>		<i>40,9%</i>	<i>42,0%</i>	

Sumber : semenindonesia.com

PT Semen Gresik sudah menjalankan prosedur penjualan sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan, hal ini dibuktikan pada tabel 1.2 yang menunjukkan bahwa persentase volume penjualan Semen Gresik lebih besar jika dibandingkan dengan Semen Padang dan Semen Tonasa. Pencapaian tersebut merupakan wujud dari pengelolaan pengendalian internal perusahaan yang termasuk dalam komitmen manajemen atas kepatuhan terhadap implementasi prinsip-prinsip tatakelola perusahaan yang baik (*Good Corporate*

Governance/GCG). Pengelolaan pengendalian internal perusahaan yang terdapat pada PT Semen Gresik salah satunya yaitu pengelolaan terhadap aktivitas prosedur penjualan.

Dalam pelaksanaan penjualan, PT Semen Gresik hanya bisa menjual produknya melalui distributor. Distributor yang telah terdaftar pada Semen Gresik memiliki langganan tetap/toko bangunan dan bekerja sama dengan proyek. Untuk melakukan pesanan permintaan semen, distributor order melalui sistem yang telah terintegrasi dengan perusahaan. Distributor bertanggung jawab penuh pada perusahaan.

Suatu permasalahan dapat terjadi pada setiap kegiatan perusahaan. KASI Administrasi Penjualan, menyampaikan bahwa terdapat beberapa permasalahan yang terjadi pada proses pelaksanaan prosedur penjualan, salah satunya yaitu kesalahan penginputan data yang terdapat pada proses pemesanan yang dilakukan oleh distributor. Kesalahan tersebut merupakan kesalahan yang disebabkan oleh *human error* yang dapat mengakibatkan perbedaan nilai faktur yang diterima distributor dengan perusahaan, jadi yang diterima oleh distributor lebih besar dari sistem yang ada di perusahaan. Untuk meminimalisir kesalahan tersebut, maka dibutuhkan pengendalian pada suatu permasalahan tersebut. Oleh karena itu, dalam penelitian ini penulis ingin menganalisis pelaksanaan prosedur penjualan yang diterapkan PT Semen Gresik, dan akan diajukan rekomendasi saran-saran untuk dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam prosedur penjualan.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis Prosedur Penjualan Dalam Mendukung Upaya Pengendalian Internal Perusahaan Pada PT Semen Gresik”.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana analisis prosedur penjualan yang dilaksanakan dalam mendukung upaya pengendalian internal perusahaan pada PT Semen Gresik?

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui dan menganalisis prosedur penjualan dalam mendukung upaya pengendalian internal perusahaan pada PT Semen Gresik.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

- a. Diharapkan dapat digunakan sebagai referensi pada penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan analisis prosedur penjualan dalam mendukung upaya pengendalian internal perusahaan.
- b. Diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan pada Ilmu Administrasi Bisnis utamanya mengenai prosedur penjualan dengan pengendalian internal.

2. Secara Praktis

Melalui penelitian di PT Semen Gresik ini diharapkan dapat memberikan masukan atau saran mengenai masalah yang berkaitan dengan prosedur penjualan dalam mendukung upaya pengendalian internal perusahaan.