

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Teknologi informasi berkembang pesat di dunia bisnis. Maraknya perkembangan teknologi ini dijadikan oleh perusahaan sebagai kancing persaingan bisnis, sehingga banyak perusahaan mempertahankan eksistensinya dengan berinovasi lebih kreatif. Salah satunya adalah penyediaan informasi yang cepat dan akurat. Hal ini, berdampak pada kebutuhan teknologi informasi bagi perusahaan dalam mengembangkan usahanya. Teknologi informasi digunakan suatu organisasi/individu untuk mengolah data guna memperoleh informasi yang akurat, signifikan, dan tepat waktu sebagai strategi untuk mengambil keputusan. (Sutabri, 2014:3) Perubahan perkembangan teknologi sendiri harus diikuti oleh perusahaan yang akan mengembangkan bisnisnya agar mampu beradaptasi di lingkungan bisnis yang semakin kompetitif. Perusahaan yang semakin kompetitif harus memiliki teknologi yang memadai. Teknologi yang memadai tersebut dibutuhkan perusahaan sebagai sarana untuk menyusun berbagai informasi yang diperlukan.

Informasi yang dimaksudkan adalah informasi akuntansi yang digunakan oleh perusahaan untuk menjalankan aktivitas bisnisnya berupa sistem informasi akuntansi terkomputerisasi. Sistem informasi akuntansi adalah suatu metode untuk menyimpan, mengambil, memelihara, dan menyediakan informasi yang bermanfaat bagi manajemen (Rama dan Jones, 2008a:5). Sedangkan, sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi adalah suatu metode dalam menjalankan aplikasi berbasis komputer yang digunakan sebagai pengolahan transaksi akuntansi serta menghasilkan keluaran berupa laporan keuangan sebuah perusahaan. Perusahaan sangat memerlukan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi agar pencatatan keuangan atas kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan efisien dan data yang dihasilkan akurat. Salah satu kegiatan operasional perusahaan adalah siklus penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan berhubungan dengan pendapatan perusahaan yang dihasilkan, sehingga membutuhkan sistem informasi untuk

menghasilkan laporan keuangan yang baik, dimulai dari dokumen-dokumen yang terkait penjualan, penagihan piutang yang dilakukan perusahaan kepada pelanggan, jatuh tempo dan batas kredit yang diberikan. Penjualan adalah kegiatan menjual barang atau jasa, dapat dilakukan secara tunai atau kredit. Sistem informasi pada penjualan ini dibutuhkan agar perusahaan dapat mencatat order penjualan dengan tepat, memverifikasi pelanggan yang memenuhi persyaratan mendapatkan kredit, mengirim barang atau jasa tepat pada waktunya, melakukan penagihan piutang barang dan jasa tepat waktu, melaporkan penjualan serta penerimaan kas tepat waktu.

CV. Metropolyplast sebagai objek penelitian ini merupakan perusahaan manufaktur yang beroperasi dibidang perdagangan barang-barang terbuat dari biji plastik. Contoh produk yang dihasilkan oleh perusahaan ini yaitu gelas, piring, bak mandi, tempat tisu, toples, tempat percetakan kue yang semuanya terbuat dari plastik. CV. Metropolyplast terletak di Pergudangan Meiko VII E6-7 Jl. Raya Wonoayu, Sidoarjo dan memiliki omzet 400 juta per bulan. Perusahaan ini memiliki 3 pelanggan utama yaitu distributor besar di Surabaya, dan menjadi pelanggan tetap. Pemesanan barang serta penerimaan kas secara langsung dikoordinasi oleh pemilik sendiri, dengan mengirimkan bukti pembayarannya kepada pemilik. Perusahaan ini melakukan penjualan secara kredit, dimana jatuh tempo piutang adalah satu bulan dan tidak dapat diangsur. Penelitian ini akan membahas tentang siklus penjualan, yaitu dimulai dari bagaimana pelanggan memesan pesanan hingga barang tersebut sampai ditangan pelanggan, dokumen apa saja yang terkait, panagihan piutang pelanggan, jatuh tempo dan batas kredit yang akan diberikan, sampai dengan penerimaan kas yang diterima dari pelanggan.

Berdasarkan penelitian dan observasi yang telah dilakukan ditemukan beberapa permasalahan yang terdapat pada CV. Metropolyplast ini yaitu yang pertama yaitu tidak adanya dokumen pesanan penjualan (*Sales Order*) yang dapat mengakibatkan duplikasi produksi atau pesanan tidak diproduksi. Duplikasi produksi dapat mengakibatkan produksi berlebih, produksi tidak sesuai dengan pesanan pelanggan dan pesanan pelanggan terlambat untuk dipenuhi, sehingga menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Hal ini dikarenakan ketika pemilik

menerima pesanan pelanggan hanya dicatat secara manual di papan tulis daftar produksi pesanan dan melaporkan secara lisan kepada bagian produksi, kemudian bagian produksi hanya melihat daftar produksi di papan tersebut dan memulai memproduksi pesanan. Namun, beberapa kali terjadi bagian produksi tidak melihat papan daftar produksi pesanan karena telah mendapat informasi secara lisan dari pemilik, akibatnya kesalahan produksi diatas dapat terjadi. Tidak adanya dokumen pesanan penjualan, berarti tidak ada dokumen acuan untuk dicocokkan dengan faktur penjualan. Sehingga, terdapat potensi salah penagihan ke pelanggan. Selain itu, tidak adanya pesanan penjualan menyebabkan tidak adanya dokumen atau catatan tertulis sebagai acuan kepala produksi dalam mengambil keputusan produksi.

Permasalahan kedua yaitu, tidak adanya batas kredit dan pengingat jatuh tempo piutang selama 1 (satu) bulan. Perusahaan ini tidak membatasi jumlah piutang yang diberikan kepada pelanggan sehingga terjadi penumpukan piutang yang berlebihan oleh pelanggan dan beresiko menimbulkan piutang tak tertagih. Penumpukan piutang yang berlarut-larut akan membuat perusahaan menjadi rugi dan akibatnya tidak bisa melanjutkan proses bisnis perusahaan itu sendiri. Selain itu, pengingat jatuh tempo piutang yang tidak ada dan penagihan dilakukan secara lisan melalui telepon sesuai dengan ingatan atau perkiraan pemilik sehingga penagihan piutang pelanggan tidak tepat waktu, dimana mengakibatkan pembayaran kas melebihi jatuh tempo. Maka yang terjadi adalah pemasukan kas akan menjadi terhambat dan aktivitas operasional perusahaan tidak berjalan dengan lancar.

Permasalahan ketiga yaitu, belum ada dokumen penerimaan kas. CV. Metropolyplast menerima kas dalam bentuk bukti pembayaran transfer. Bukti transfer tersebut dikirim pelanggan kepada pemilik melalui *WhatsApp*, kemudian pemilik memberitahukan kepada admin penjualan untuk mencatat pelunasan tersebut. Namun, pelanggan tidak menerima dokumen atas pembayaran sebagai bukti jika perusahaan melakukan kesalahan penagihan atau *double* penagihan. Hal ini dapat mengakibatkan ketidaknyamanan bagi pelanggan karena tidak mengetahui secara tepat jumlah yang dibayarkan dan salah pencatatan pada bagian akuntansi

dikarenakan tidak ada bukti yang menunjukkan bahwa kas telah diterima dari pelanggan. Dokumen penerimaan kas juga digunakan bagian akuntansi untuk mempermudah perekapan semua penerimaan kas yang ada pada perusahaan.

Berdasarkan permasalahan yang ada dapat dilihat bahwa CV. Metropolyplast ini membutuhkan prosedur yang dapat menjadi acuan karyawan dalam menjalankan tugasnya, perbaikan dokumen untuk memadukan dokumen satu dengan yang lainnya, serta perancangan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi. Hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan efisiensi, memberikan informasi yang berkualitas kepada pemilik mengambil keputusan, serta meminimalkan kesalahan-kesalahan pekerjaan pegawai, sehingga dapat meningkatkan pengendalian internal.

1.2 Perumusan Masalah

Bermula dari permasalahan yang telah ditemukan pada latar belakang diatas, maka yang menjadi perumusan masalah penelitian ini bagaimana analisis dan perancangan siklus penjualan terkomputerisasi pada CV. Metropolyplast untuk meningkatkan pengendalian internal perusahaannya?"

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk menjawab perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis dan merancang siklus penjualan terkomputerisasi pada CV. Metropolyplast untuk meningkatkan pengendalian internal perusahaannya.

1.4 Ruang Lingkup Penelitian

Peneliti membatasi pembahasan pada penelitian ini, agar dapat berfokus pada siklus penjualan. Dimulai dari pelanggan melakukan pemesanan penjualan hingga penerimaan kas oleh perusahaan.

1.5 Manfaat Penelitian

Melihat bagaimana peneliti telah melakukan penelitian ini, diharapkan penelitian ini dapat memberikan nilai dan manfaat yang berguna dari segi akademis maupun praktis sebagai berikut :

1. Manfaat akademis

Penelitian ini dapat memberikan pengetahuan dan prakiraan mengenai pembahasan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi terlebih pada siklus penjualan, sehingga hasil dari penelitian ini dapat menjadi dasar pedoman penelitian selanjutnya dengan topik yang serupa.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini dapat bermanfaat memberikan saran dan solusi kepada CV. Metropolyplast dalam mengatasi permasalahan yang ada dan dapat menerapkan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, khususnya sistem penjualan pada proses bisnisnya serta dapat meningkatkan pengendalian internalnya yang efektif dan efisien agar dapat menjadi perusahaan yang lebih baik dan tetap menjaga keunggulan kompetitifnya demi keberlanjutan kegiatan usahanya, sehingga dapat membantu pemilik dalam mengambil keputusan untuk mencapai tujuan CV.

1.6 Sistematika Penulisan

Gambaran ini pada penelitian ini dituliskan kedalam poin-poin sebagai berikut:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan yang berisi tentang pembahasan gambaran umum penelitian.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini terdiri dari landasan teori yang digunakan sebagai teori untuk memahami penelitian dimana didalamnya seperti definisi sistem informasi, siklus

penjualan, beserta teknik pendokumentasian sistem, kemudian penelitian terdahulu sebagai dasar acuan penelitian, dan rerangka konseptual penelitian.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini terdiri dari pemakaian sumber dan jenis data yang digunakan, desain penelitian, alat dan metode penelitian, konsep operasional dan analisis data penelitian. Metode penelitian ini berisi mengenai susunan bagaimana peneliti membahas dan melakukan penelitian tersebut.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini terdiri dari hasil analisis yang didapatkan dari penelitian seperti prosedur pada perusahaan, deksripsi pekerjaan masing-masing bagian, struktur organisasi, dokumen-dokumen terkait penjualan, beserta perbaikan dokumen dan desain perancangan sistem yang disarankan.

BAB5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini merupakan penutup dari penelitian yang berisi mengenai kesimpulan, keekurangan-kekurangan dalam penelitian, dan saran kepada perusahaan terhadap beberapa perbaikan dokumen dan sistem yang sudah diberikan untuk memberikan efisiensi pengendalian internal.