

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring berjalannya waktu, persaingan bisnis yang terjadi semakin kompetitif. Semua perusahaan yang ada bersaing untuk memenangkan pasar. Persaingan tersebut tidak hanya terjadi pada perusahaan bidang manufaktur, namun juga terjadi pada perusahaan bidang dagang dan jasa. Untuk dapat memenangkan persaingan bisnis, pelaku usaha harus memiliki manajemen yang baik, dan pelaku usaha perlu mengembangkan sistem yang ada agar informasi yang diperlukan dapat sampai ke tangan pihak yang bersangkutan. Perkembangan usaha yang semakin meningkat pada perusahaan berdampak pada laba yang akan dihasilkan.

Sistem adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan (Mulyadi, 2016:4). Sebuah sistem merupakan bagian yang penting dalam perusahaan karena perusahaan akan lebih peka dengan adanya kesalahan, dan kelengkapan informasi data pada perjalanan bisnis perusahaan. Sehingga dengan latar belakang tersebut segala upaya perbaikan dan evaluasi bisa segera dilakukan, dan mengendalikan kinerja bisnis supaya lebih cepat dengan pendayagunaan waktu yang efektif dan maksimal.

Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan bagian dari sebuah sistem. SIA berguna bagi perusahaan dalam mendukung aktivitas

rutin, pembuatan laporan kepada pihak eksternal perusahaan, pengambilan keputusan, dan pengendalian internal. Sistem informasi akuntansi terdiri atas beberapa siklus yang saling berhubungan dalam setiap proses bisnis yang ada dalam perusahaan. Macam-macam siklus yang ada didalamnya mencakup siklus-siklus pemrosesan transaksi, penggunaan teknologi informasi, dan pengembangan sistem informasi.

Penelitian ini akan berfokus untuk membahas siklus pendapatan. Siklus pendapatan yang dapat disebut juga siklus penjualan, yang merupakan serangkaian aktivitas penyediaan barang atau jasa untuk dijual, baik secara tunai maupun kredit dan menerima pembayaran dari pelanggan (Hall, 2007:67). Siklus ini di mulai dari menerima pesanan, pengiriman pesanan dan penerimaan kas. Penjualan dalam perusahaan dapat dikatakan sebagai aktivitas utama, sebab tanpa adanya penjualan, perusahaan dagang dapat dikatakan mati.

Objek dalam penelitian ini adalah perusahaan dagang dan jasa di Surabaya, yaitu CV. Cipta Putri Mandiri (CV. CPM) yang merupakan sebuah perusahaan penjualan komputer dan jasa perbaikan komputer, yang terletak di Jl. Ngagel Rejo Kidul 46-C Surabaya dan di Jl. Nanas 8 no. 763, Pondok Candra Indah, Sidoarjo. Selain menjual komputer dan jasa, CV. CPM juga menjual *acesories* komputer seperti *printer*, *mouse* dan *accessories* lainnya. Wilayah penjualan masih meliputi Surabaya dan sekitarnya. Perolehan Omset CV. CPM untuk penjualan komputer dan *accessories* cukup tinggi bagi perusahaan yang baru berdiri yaitu

sebesar $\pm$ Rp 1.000.000.000 per tahun. Omset dari penjualan jasa perbaikan CV. CPM mencapai $\pm$ Rp 570.000.000 per tahun.

Pada penjualan komputer dan *accessories*, CV. CPM saat ini menggunakan sistem penjualan tunai. Dimana pelanggan bisa langsung datang ke CV. CPM maupun melalui telepon. Apabila pelanggan langsung datang ke CV. CPM, maka pelanggan bisa memilih barang yang diinginkan, selanjutnya pelanggan melakukan transaksi pembayaran kepada bagian keuangan, dan barang dapat langsung dibawa. Apabila pelanggan melakukan pemesanan melalui telepon, pelanggan harus melakukan transaksi pembayaran via transfer, barang bisa dikirim, atau juga bisa melakukan pembayaran melalui kurir saat kurir mengantarkan barang yang dipesan.

CV. Cipta Putri Mandiri juga menyediakan layanan jasa perbaikan komputer dan *accessories*. Apabila ada kerusakan pada komputer atau *accessories*, pelanggan biasanya menghubungi CV CPM terlebih dahulu untuk menyampaikan keluhan kerusakan atau bisa juga langsung datang pada CV. CPM. Kerusakan pada komputer maupun *accessories* komputer dibagi menjadi dua yaitu kerusakan ringan (kebocoran tinta, dll) dan kerusakan parah (CPU, ganti cartridge, lampu scan mati). Apabila hanya terjadi kerusakan tergolong ringan biasanya teknisi akan langsung datang ke tempat pelanggan, sedangkan kalau terjadi kerusakan yang tergolong parah maka perbaikan dilakukan di CV. CPM dan waktu penyelesaian biasanya $\pm$ 1 minggu. Apabila proses perbaikan selesai, CV. CPM akan melakukan konfirmasi kepada pelanggan untuk melakukan

pembayaran dan komputer atau *accessories* komputer bisa di ambil atau di antar ke pelanggan.

Berdasarkan hasil observasi pada CV. CPM, peneliti menemukan beberapa permasalahan yang terjadi di CV. Cipta Putri Mandiri. Permasalahan pertama pada CV. Cipta Putri Mandiri adalah belum adanya pemisahan tugas yang memadai. Pada perusahaan ini Bagian Penjualan dan Bagian Keuangan dipegang oleh satu orang. Hal ini berisiko dapat terjadinya kecurangan karena karyawan tersebut memiliki wewenang untuk melakukan penjualan sekaligus mengatur keuangan perusahaan.

Permasalahan kedua yaitu pengarsipan data masih belum tertata dengan baik, seperti halnya *invoice* penjualan barang dan perbaikan komputer yang masih tercampur. Pengarsipan yang belum tertata akan menimbulkan permasalahan diantaranya risiko kehilangan data serta memperlambat proses pencarian data. Apabila laporan keuangan dibutuhkan oleh pemilik maka bagian keuangan akan kesulitan dalam mencari dokumen yang dibutuhkan. Akibatnya bagian keuangan membutuhkan waktu yang tidak sedikit, sehingga informasi yang diberikan tidak bisa dipakai untuk menunjang pengambilan keputusan oleh pemilik. Hal ini dapat menghambat berkembangnya perusahaan.

Permasalahan terkait dokumen lainnya adalah dokumen yang digunakan oleh perusahaan masih kurang memadai. Perusahaan belum memiliki form pesanan penjualan. Form pesanan penjualan berfungsi untuk mencatat pesanan dari pelanggan dan sebagai bukti

jika ada pesanan penjualan. Tidak adanya form pesanan penjualan ini dapat menimbulkan masalah pada saat pelanggan memesan melalui telepon. Form pesanan penjualan ini dapat mengurangi risiko terjadinya kesalahan pengiriman barang karena semua jenis dan kuantitas barang yang dipesan langsung dicatat di form pesanan penjualan. Kesalahan pengiriman barang dapat berakibat memperlambat proses penjualan karena perusahaan harus mengirim ulang barang yang dipesan. Selain itu kesalahan pengiriman dapat berdampak pada tingkat kepercayaan pelanggan terhadap kualitas pelayanan perusahaan. Dari uraian permasalahan tersebut, maka diperlukan adanya evaluasi prosedur dan dokumen pada siklus pendapatan.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana evaluasi prosedur dan dokumen pada siklus pendapatan CV Cipta Putri Mandiri Surabaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengevaluasi prosedur dan dokumen pada siklus pendapatan CV Cipta Putri Mandiri Surabaya.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademis

Diharapkan dengan penelitian ini dapat dijadikan sarana untuk mendapatkan informasi tentang hasil evaluasi atas siklus

pendapatan dan juga diharapkan penelitian ini dapat dijadikan pedoman untuk penelitian selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

Manfaat praktis adalah sebagai masukan bagi CV Cipta Putri Mandiri agar evaluasi aktivitas pengendalian dapat memberikan masukan pada perusahaan dalam siklus pendapatan.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang yang merupakan dasar dilakukannya penelitian, rumusan masalah yang akan dibahas dan dipecahkan, tujuan penelitian yang akan dicapai, manfaat penelitian yang akan berguna bagi perusahaan, serta sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan tentang landasan teori dan konsep dasar dari berbagai literatur untuk dijadikan dasar teoritis dalam pembahasan penyelesaian masalah yang dibahas.

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan mengenai rancangan penelitian yang digunakan, jenis dan sumber datanya, dan metode pengumpulan data, unit analisis dan teknik analisis data.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang gambaran umum permasalahan, deskripsi data yang dipergunakan, analisis dan pembahasan mulai dari analisis pelaksanaan sampai pembuatan *flowchart* dan dokumen untuk setiap prosedur yang ada pada siklus pendapatan.

BAB 5 : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menguraikan tentang penutup yang dibuat berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan sebelumnya, dan saran yang akan diberikan kepada perusahaan tentang solusi berupa usulan aktivitas pengendalian yang baru yang dapat mengatasi kelemahan yang ada pada aktivitas pengendalian yang lama agar dapat memberikan manfaat bagi perusahaan.