

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan distribusi dan perdagangan mengalami perkembangan yang cukup pesat seiring dengan perkembangan teknologi saat ini. Banyaknya perusahaan baru yang bergerak di bidang perdagangan mengakibatkan persaingan yang cukup ketat, sehingga perusahaan harus semakin inovatif dalam upaya memperluas segmentasi pasarnya. Salah satu upaya dalam memperluas segmentasi pasar adalah dengan penyediaan informasi yang cepat dan juga akurat.

Informasi yang dibutuhkan pada industri perdagangan adalah sistem informasi akuntansi. Menurut Romney & Steinbart (2019:10) Sistem Informasi Akuntansi (SIA- *accounting information system*) adalah suatu sistem untuk pengumpulan, pencatatan, penyimpanan, serta pengolahan data agar dapat menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan atau pengguna laporan keuangan tersebut. Sistem ini meliputi sumber daya manusia (SDM), metode dan arahan, perangkat lunak, prasarana teknologi informasi, data, dan pengendalian internal serta skala keamanan. Bagi perusahaan sistem informasi akuntansi ini sangat diperlukan guna membantu proses pencatatan laporan keuangan terhadap kegiatan operasional agar berjalan efisien serta akurat.

Selain sistem informasi, dalam upaya mengembangkan usahanya diperlukan peningkatan pendapatan dengan cara menaikkan laba. Upaya yang dapat dilakukan perusahaan agar jumlah laba dapat mengalami peningkatan adalah dengan cara meningkatkan jumlah penjualannya. Pelayanan yang baik dan dilakukan secara konsisten dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan sehingga penjualan dapat meningkat. Agar perusahaan dapat konsisten dalam memberikan pelayanan kepada para pelanggan maka diperlukan adanya siklus pendapatan yang efektif. Menurut Romney & Steinbart (2019:13) Siklus pendapatan (*revenue cycle*) merupakan suatu rangkaian kegiatan bisnis serta operasi pengelolaan informasi terkait yang terus menerus dengan mempersiapkan

produk atau layanan kepada pelanggan serta memperoleh kas dan bank sebagai hasil penerimaan atas penjualan tersebut.

Sistem penjualan mempunyai dua jenis metode yaitu sistem penjualan secara tunai dan sistem penjualan secara kredit. Pada sistem penjualan baik penjualan tunai maupun penjualan kredit diperlukan adanya penerapan pengendalian internal yang tepat. Ibnu (2021) Sistem pengendalian internal merupakan sebuah usaha yang dipengaruhi oleh manajemen, dan semua bagian dalam satuan usaha lainnya yang dibentuk untuk mendapatkan kepercayaan yang cukup terkait pencapaian tujuan dalam hal keandalan laporan keuangan, kesesuaian dengan aturan yang ada, efektivitas, serta efisiensi operasional perusahaan.

Pengendalian internal pada siklus pendapatan sangat diperlukan, karena di dalam penjualan dan penerimaan kas sering terjadi kendala. Menurut Romney & Steinbart (2019:243) terdapat beberapa ancaman pada siklus pendapatan seperti adanya pesanan yang tidak valid, pesanan yang tidak lengkap/sesuai, kehabisan stok atau kelebihan persediaan, pengiriman barang tidak sesuai dengan faktur (terdapat kesalahan kuantitas, harga, ED, dan sebagainya), terjadinya kesalahan dalam pengiriman seperti penundaan atau kegagalan dalam mengirim ataupun terjadi duplikasi, selain itu sering terjadi kegagalan dalam menagih kepada pelanggan, kesalahan dalam penagihan, adanya piutang yang tak tertagih, kesalahan *posting* dalam piutang, serta kinerja yang buruk atau tidak sesuai standar prosedur operasional (SPO). Hal tersebut dapat berpengaruh pada penilaian konsumen atau pelanggan kepada perusahaan serta dapat mempengaruhi proses pencatatan laporan keuangan karena adanya kesalahan terutama pada bagian persediaan dan penerimaan kas.

Perusahaan dapat mengurangi ancaman tersebut dengan cara memahami sistem informasi akuntansi terutama pada siklus pendapatan serta perusahaan juga perlu memahami dan menerapkan dengan baik pengendalian internal pada siklus pendapatan tersebut. Setiap divisi atau bagian yang memiliki kaitan dalam proses penjualan dan penerimaan kas harus memahami dan melakukan *jobdesk* yang dijalankan sesuai dengan Standar Prosedur Operasinya. Selain itu, diperlukan

pengendalian internal yang efektif pada setiap bagian/divisi yang terkait pada siklus pendapatan tersebut.

PT Rajawali Nusindo merupakan salah satu perusahaan distribusi, pemasaran serta perdagangan umum yang merupakan anak perusahaan PT Rajawali Nusantara Indonesia (Persero). PT Rajawali Nusindo memiliki 43 cabang yang tersebar pada 34 Provinsi di Indonesia. Salah cabang terbesarnya terletak di Surabaya yang bertempat di Jl. Kalimas Barat No. 35-37 Surabaya. PT Rajawali Nusindo berdiri pada tanggal 22 Juli 1955 yang bernama Kian Gwan Company Limited NV yang bernaung di dalam grup Oei Tiong Ham Concern, kemudian dinasionalisasikan oleh pemerintah menjadi PT Rajawali Nusantara Indonesia. Pada akhirnya tanggal 31 Oktober 2004 PT Rajawali Nusantara Indonesia mendirikan anak perusahaan yang bernama PT Rajawali Nusindo. Dalam bisnisnya perusahaan ini mendistribusikan berbagai jenis obat serta peralatan medis, selain itu PT Rajawali Nusindo menjual beberapa kebutuhan primer antara lain minyak, gula, beras, dan lain-lain. Perusahaan ini memiliki 1.336 pelanggan yang terdiri dari retail, apotek, instansi pemerintahan, grosir, rumah sakit swasta, rumah sakit pemerintah, politeknik, gerai modern, toko obat, instansi swasta-Non HC, rumah sakit pemerintah (tender), laboratorium, dan RNI Group.

Dalam bisnisnya PT Rajawali Nusindo menerapkan prinsip pelayanan One Day service atau layanan satu hari. Dengan adanya penerapan layanan satu hari yang dijalankan PT Rajawali Nusindo sistem informasi dan pengendalian yang baik juga tepat sangat dibutuhkan. Sistem Informasi yang diterapkan oleh PT Rajawali Nusindo saat ini menggunakan Sistem Informasi berbasis *Oracle* berupa *Distribution Trading Management System* (DTMS) sebagai sarana efektivitas proses bisnis. DTMS merupakan suatu sistem yang digunakan untuk proses administrasi penjualan, dimulai dari penerimaan pesanan, penginputan barang masuk, pembuatan *purchase order* dan *sales order*, pengiriman, pembuatan faktur tagihan, sampai penerimaan kas dari pelanggan.

Sistem penjualan dalam PT Rajawali Nusindo ada 2 yaitu penjualan secara tunai dan kredit. Jumlah penjualan kredit lebih besar daripada penjualan tunai. Ketentuan dalam pemberian kredit pada pelanggan baru yaitu dengan cara

pelanggan baru harus melakukan pembelian dengan pembayaran secara tunai selama 3 kali setelah itu pelanggan diperbolehkan melakukan pembayaran secara kredit. Dalam siklus penjualan terdapat ancaman-ancaman atau kendala seperti kesalahan dalam menyiapkan pesanan, kekurangan atau kelebihan persediaan karena perbedaan jumlah stok yang ada di kartu catatan dan aplikasi, keterlambatan pengiriman, terdapat piutang yang tak tertagih bahkan kesalahan dalam *posting* pada piutang dapat terjadi pada perusahaan dan pada sistem dapat terjadi kendala seperti *server error*. Hal tersebut tentunya sangat berpengaruh pada kepuasan pelanggan serta kinerja perusahaan. Pada siklus penjualan PT Rajawali Nusindo terdapat permasalahan yaitu adanya selisih antara jumlah persediaan pada kartu stok dan sistem *Distribution and Trading Management System (DTMS)* karena terjadi kendala pada sistem namun penjualan harus tetap berjalan. Sehingga dilakukan transaksi secara manual yang mengakibatkan munculnya selisih pada kartu stok dan sistem. Berdasarkan penjelasan tersebut penulis tertarik untuk menganalisis sistem informasi pada PT Rajawali Nusindo cabang surabaya terhadap sistem penjualannya pada laporan yang berjudul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dalam Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan PT Rajawali Nusindo Cabang Surabaya”

1.2 Ruang Lingkup

Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan di PT Rajawali Nusindo Cabang Surabaya. Periode PKL dilaksanakan selama 3 bulan yang dimulai pada 24 Januari 2022 sampai dengan 24 Maret 2022. Selama PKL penulis ditempatkan pada bagian yang berhubungan dengan siklus pendapatan yaitu pada bagian penjualan, bagian gudang dan bagian pembukuan. Selama PKL penulis memperoleh informasi mengenai sistem informasi pada siklus pendapatan melalui wawancara. Selama PKL penulis menjalankan faktur dimulai dari adanya pesanan dari pelanggan yang diproses oleh bagian administrasi penjualan, kemudian menyiapkan pesanan yang dikoordinasikan oleh kepala gudang hingga barang siap dikirim sampai faktur kembali ke perusahaan yang kemudian akan di rilis sehingga menjadi piutang.

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Adapun tujuan dalam penulisan tugas akhir ini adalah:

- a. Mengetahui siklus penjualan pada perusahaan distribusi, pemasaran dan perdagangan umum
- b. Menganalisis sistem informasi akuntansi yang digunakan oleh perusahaan
- c. Menganalisis pengendalian internal perusahaan
- d. Menganalisis efektivitas sistem informasi akuntansi perusahaan terhadap pengendalian internal siklus penjualan.

1.4 Manfaat Laporan Tugas Akhir

Manfaat penulisan laporan tugas akhir ini adalah:

- a. Manfaat Bagi penulis
 1. Penulis dapat mengaplikasikan teori mengenai sistem informasi akuntansi yang telah didapatkan selama perkuliahan ke dalam praktik nyata.
 2. Penulis dapat mengetahui sistem pengendalian internal terhadap siklus pendapatan pada perusahaan yang bergerak dibidang distribusi, pemasaran, dan perdagangan umum.
- b. Manfaat Bagi PT Rajawali Nusindo
 1. PT Rajawali Nusindo dapat mengetahui efektivitas dari pengendalian internal siklus pendapatan
 2. Dapat menjadi bahan evaluasi dan perbaikan agar pengendalian internal menjadi lebih baik
- c. Manfaat bagi Program studi D-III Akuntansi
 1. Sebagai sarana penilaian kemampuan mahasiswa terhadap materi yang diperoleh selama perkuliahan

1.5 Sistematika Penulisan

Gambaran dalam penulisan tugas akhir ini dituliskan ke dalam poin-poin sebagai berikut:

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang, ruang lingkup penelitian, tujuan laporan tugas akhir, manfaat laporan tugas akhir dan sistematika yang berisi tentang pembahasan gambaran umum penelitian

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini terdiri dari landasan teori yang dipakai sebagai teori untuk memahami penelitian terdapat definisi dari sistem informasi Akuntansi, siklus pendapatan tunai dan kredit, teknik dokumentasi, serta pengendalian internal

BAB 3: GAMBARAN UMUM

Bab ini terdiri dari gambaran umum perusahaan yang berisi mengenai sejarah perusahaan, struktur dan *job description* dari masing-masing bagian serta kegiatan yang dilakukan penulis selama melakukan PKL

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini terdiri dari hasil analisis yang diperoleh dari penelitian seperti siklus pendapatan yang dijalankan perusahaan, sistem informasi serta efektivitas dari sistem pengendalian internal perusahaan.

BAB 5: KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan penutup dari penelitian yang di dalamnya berisi mengenai kesimpulan dari hasil penelitian serta saran kepada perusahaan supaya menjadi lebih baik