

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Dampak dari penggunaan teknologi informasi pada masa kini yang sangat luas tidak hanya dalam kehidupan sehari-hari tetapi juga dalam kegiatan bisnis perusahaan. Salah satu perkembangan yang paling berdampak adalah semakin di butuhnya sistem informasi yang berfungsi menghasilkan informasi yang di butuhkan. Perusahaan-perusahaan yang ingin mengembangkan usahanya dan ingin meraih keberhasilan yang maksimal, perusahaan harus mengikuti perkembangan teknologi sekarang yang sangatlah berguna untuk dimanfaatkan bagi kemajuan dan perkembangan perusahaan untuk menjadi lebih baik dalam hal efektivitas dan efisiensi kinerja perkembangan perusahaan. Pemanfaatan peluang terlihat sederhana, namun jika tidak di lakukan dengan perhitungan yang benar, hal ini dapat di lihat dengan adanya penggunaan teknologi pengolahan data dengan menggunakan komputer tetapi bila penggunaan teknologi (perangkat keras) yang sudah di ikuti tetapi tidak di ikuti dengan sistem penggunaan dan pengolahan informasi (perangkat lunak/aplikasi sistem) secara tepat sebaik apapun peluang yang ada tidak akan mampu di manfaatkan dengan seharusnya. Dan tentu saja untuk perusahaan yang masih menggunakan sistem informasi manual perkembangan sistem informasi manual menjadi sistem

informasi akuntansi terkomputerisasi sangat di butuhkan bagi perkembangan perusahaan mereka yang mengalami kemajuan yang pesat dengan banyaknya transaksi yang terjadi di perusahaan seperti transaksi penjualan sehingga dapat memaksimalkan dalam pengolahan dan pemberian informasi secara efisien, efektif, tepat, dan akurat.

Kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan secara efektif maupun efisien jika di dukung dengan adanya penggunaan sistem yang tepat pada perusahaan. Penggunaan sistem yang tepat biasanya difokuskan pada bagian yang mendominasi kegiatan perusahaan secara keseluruhan. Salah satu bagian yang mampu mendominasi kegiatan perusahaan secara keseluruhan yakni bagian penjualan. Bagian Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba dan pencapaian tujuan dari perusahaanpun tercapai. Prosedur penjualan melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan dengan maksud agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik. Oleh sebab itu, diperlukan suatu sistem yaitu sistem informasi penjualan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien.

PT. Rajawali Plastik yang berlokasi di Surabaya ini merupakan perusahaan yang berperan sebagai produsen dan distributor barang-barang berbahan plastik untuk keperluan rumah

tangga yang dipasarkan pada masyarakat secara partai atau grosir untuk para distributor. PT. Rajawali Plastik adalah perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang *job order* (order pesanan). Transaksi penjualan pada PT. Rajawali Plastik terfokus pada penjualan kredit. Kegiatan operasional perusahaan terkait siklus pendapatan pada perusahaan yaitu ini terjadi sejak diterimanya pesanan dari pelanggan, pengiriman barang, pencatatan piutang usaha dan penagihan, penerimaan dan pengumpulan kas. PT. Rajawali Plastik akan memproduksi produk sesuai yang dipesan pelanggan lalu akan langsung mengirimkannya kepada pelanggan. Proses retur penjualan dalam perusahaan juga ditangani dengan efektif, karena ketika terjadi retur penjualan perusahaan akan memberikan pilihan kepada pelanggan apakah pelanggan ingin diganti dengan uang ataupun diganti dengan produk baru (dengan mengolah kembali produk jadi yang diretur menjadi produk baru yang sesuai). Seiring dengan perkembangan perusahaan, saat ini perusahaan telah memproduksi dan menjual lebih dari 40 jenis produk yang daerah pemasarannya tersebar untuk seluruh pulau Jawa sampai Kalimantan.

Berdasarkan peninjauan perusahaan yang telah dilakukan, terdapat beberapa permasalahan yang di alami oleh PT. Rajawali Plastik yang berkaitan dengan sistem penjualan adalah ketika pesanan penjualan diterima, yang pertama kali dilakukan oleh bagian

penjualan adalah melakukan pencatatan informasi produk pesanan secara manual pada dokumen *sales order* bernomor urut cetak dan melakukan perhitungan secara manual dengan menggunakan kalkulator untuk mendapatkan total pesanan yang di pesan pelanggan, yaitu dengan cara mengalikan harga per produk dengan jumlah produk yang di pesan. Informasi jumlah minimal order per produk yang berbeda dan harga produk yang di tetapkan oleh perusahaan adalah harga untuk per satuan produk sedangkan penjualan per poduk adalah per lusin atau karung (d disesuaikan), sehingga pencatan informasi produk yang dipesan dan perhitungan total penjualan secara manual ini menjadi masalah ketika proses peruses pencatatan bagian penjualan harus menuliskan satu per satu produk yang dipesan pelanggan dengan jumlah yang tidak sedikit (karena PT. Rajawali Plastik hanya melayani penjualan secara partai atau grosir) perhitungan total pesanan, masing-masing produk memiliki harga dan jumlah minimal order yang berbeda sehingga bagian penjualan harus melihat atau memeriksa kembali infomasi data produk untuk jumlah minimal order dan harganya. Informasi data produk berbentuk lampiran kertas yang dicetak dari pencatatan dengan menggunakan *microsoft excel* yang di diperbarui dan di cetak kembali tiap kali terjadi kenaikan harga ataupun penambahan model produk yang di produksi. Setelah di ketahui total pesanan pelanggan dan melalui proses validasi oleh manajer, bagian penjualan akan

menginformasikan kepada pelanggan dan setelah itu manajer akan melakukan pencatatan total pesanan ke dalam nota penjualan secara manual dengan menuliskan satu persatu informasi dan perhitungan total pesanan produk sesuai yang dipesan pelanggan. Tindakan tersebut sangat tidak efisien dan efektif apalagi ketika perusahaan menerima order penjualan dengan jumlah pesanan yang tidak sedikit dengan produk yang berbeda-beda (rata-rata penerimaan pesanan pelanggan per bulan adalah  $\pm 200$  pesanan / 25 hari kerja) akan membutuhkan waktu untuk proses dalam pencatatan informasi, perhitungan total pesanan, dan kebenaran pencatatan pesanan pelanggan. Selain itu terjadinya kesalahan pencatatan dan perhitungan total pesanan penjualan ataupun ketidakcocokan pencatatan kuantitas barang pada saat pemesananpun tidak terhindarkan karena adanya *human error* karena proses pelanggan yang masih dilakukan secara manual.

Proses validasi dan pengesahan pesanan pelanggan oleh manajer memakan waktu yang lama dalam pemberian informasi total pesanan kepada pelanggan akibat manajer tidak selalu ada ditempat atau diperusahaan, sehingga proses penerimaan dan validasi pesanan pelangganpun membutuhkan waktu yang lama dan pemberian informasi kepada pelanggan menjadi tidak menentu, pelangganpun bisa menjadi enggan untuk membeli kembali.

Pengecekan terhadap persediaan barang dagangan tidak dilakukan saat menerima pesanan pelanggan karena PT. Rajawali tidak melakukan stok persediaan barang jadi (karena hanya melayani penjualan sesuai order pesanan pelanggan / *job order*).

Di samping itu, karena transaksi penjualan pada PT. Rajawali Plastik terfokus pada penjualan kredit maka timbul piutang terhadap pelanggan. Untuk mendapatkan saldo piutang pelanggan tertentu pada waktu tertentu karena pencatatan transaksi penjualan dan piutang pelanggan tidak dibedakan per pelanggan kasir harus melakukan rekapitulasi ulang dan pemisahan perhitungan total piutang pelanggan tersebut dengan mencocokkannya dengan faktur (tagihan) penjualan pelanggan untuk meyakinkan bahwa saldo piutang itu benar. Sehingga perusahaan kesulitan dalam mengetahui piutang per pelanggan. Prosedur penagihan piutang juga memiliki kendala dalam penagihan piutang yang telah jatuh tempo. Tidak ada kontrol secara berkala terhadap penagihan piutang yang sudah jatuh tempo per pelanggan karena kasir baru melakukan pengecekan data piutang pelanggan tiap akhir bulan sehingga penagihan piutang pelanggan terlambat dan perputaran kas perusahaan terhambat.

Selain itu dalam pengerjaan dan penyajian berbagai laporan rekapan, semua pelaporan masih dilakukan secara manual dengan menggunakan teknologi yang tidak maksimal oleh pihak perusahaan yang mengakibatkan banyak waktu yang dibutuhkan perusahaan

dalam melakukan rekapan laporan aktivitas penjualan. Pembuatan laporan rekapitulasi penjualan tersebut masih menggunakan *microsoft excel* dalam pencatatan informasi atau datanya tetapi ketika akan memilih atau melaporkan data penjualan per pelanggan atau per satuan produk bagian penjualan ataupun kasir harus merekap ulang kembali, serta memerlukan pengecekan ulang dalam pengerjaannya (diawali dengan pencocokan pesanan penjualan dengan bukti-bukti penjualan secara aktual, pencocokan surat jalan ataupun faktur penjualan dengan benar sesuai dengan aktual, dan sebagainya). Pembuatan laporan penjualan yang terlalu lama dan secara manual ini mengakibatkan keterlambatan proses untuk mengetahui transaksi penjualan secara tepat pada PT. Rajawali Plastik.

Dengan perkembangan PT. Rajawali Plastik sekarang dengan aktivitas penjualan yang bertambah besar dan rumit jika diproses secara manual akan memakan waktu yang lama, yang pada akhirnya menghasilkan informasi yang lambat dan tidak akurat, sehingga membutuhkan adanya entri data secara terkomputerisasi, dan sistem *database* untuk bagian penjualan dengan tujuan meningkatkan akurasi dan efisiensi pada entri data.

Dengan demikian dari permasalahan-permasalahan yang di hadapi, perusahaan membutuhkan sistem informasi akuntansi yang dapat mendukung proses aktivitas penjualan dan memperkuat



pengendalian internal dalam perusahaan agar siklus penjualannya berjalan lebih baik dan sesuai prosedur standar sehingga perusahaan dapat meningkatkan kinerjanya. Oleh karena itu, di lakukan penelitian dan penulis memilih judul skripsi “**ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PT. RAJAWALI PLASTIK PADA SIKLUS PENJUALAN**”. Desain sistem informasi penjualan akan di fokuskan kepada proses siklus penjualan secara kredit pada PT. Rajawali Plastik dengan penyajian tampilan *user interface* yang memiliki keuntungan lebih di mana akan membantu memberikan referensi kepada perusahaan dalam pembuatan desain sistem untuk pengolahan data perusahaan yang selanjutnya dapat di realisasikan oleh perusahaan dalam membantu perusahaan dalam meningkatkan kinerjanya dalam siklus penjualan.

### **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan, maka permasalahan yang akan dibahas adalah “Bagaimana PT. Rajawali Plastik dapat meningkatkan pengendalian internal terkait analisis dan perancangan sistem informasi siklus penjualan sehingga dapat menyediakan informasi yang berguna bagi perusahaan?”

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Ada pun tujuan dari penelitian ini adalah guna meningkatkan pengendalian internal pada PT. Rajawali Plastik terkait analisis dan

perancangan sistem informasi siklus penjualan sehingga dapat menyediakan informasi yang berguna bagi perusahaan.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

##### **a. Manfaat Akademis**

Bagi peneliti sendiri, menjadi semakin memahami kondisi lapangan kerja secara nyata dan belajar untuk memecahkan masalah-masalah yang di timbulkan dengan merancang desain sistem akuntansi terkomputerisasi pada siklus penjualan sesuai yang di butuhkan perusahaan.

Bagi peneliti lain, dapat di gunakan sebagai bahan bacaan maupun sebagai bahan referensi bagi peneliti-peneliti yang melakukan penelitian serupa. Manfaat lainnya adalah materi-materi yang telah di terima pada saat kuliah dapat digunakan sebagai bahan pendukung dalam melakukan penelitian di era bisnis saat ini.

##### **b. Manfaat Praktis**

Bagi perusahaan, dengan terancangnya desain sistem informasi akuntansi terkomputerisasi atas siklus penjualan pada PT. Rajawali Plastik di Surabaya dapat menjadi referensi pada perusahaan untuk realisasi pembuatan aplikasi sistem terkomputerisasi yang di ingini oleh perusahaan terkait siklus penjualan dalam perusahaan dalam mengatasi

kendala-kendala yang ada dan meningkatkan efisiensi kinerja akuntansi yang membantu perusahaan dalam proses pengambilan keputusan secara cepat, tepat, dan akurat.

## **1.5. Sistematika Penulisan**

### **Bab 1 : Pendahuluan**

Dalam pendahuluan, penulis menguraikan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan tugas akhir skripsi.

### **Bab 2 : Tinjauan Pustaka**

Bab ini berisi penelitian terdahulu beserta dasar-dasar teoritis dan konsep yang berhubungan dengan permasalahan yang ada.

### **Bab 3 : Metode Penelitian**

Bab ini membahas mengenai desain penelitian yang digunakan, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data.

### **Bab 4 : Analisis dan Pembahasan**

Bab ini membahas mengenai karakteristik obyek penelitian, deskripsi data, analisis data, dan pembahasan.

### **Bab 5 : Simpulan dan Saran**

Bab ini merupakan uraian penutup pada tugas akhir skripsi, yang terdiri dari simpulan, keterbatasan, dan saran.