

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Dalam era saat ini pertumbuhan ekonomi sangat pesat sehingga membuat banyak orang terjun dalam dunia bisnis, dalam bisnis terdapat banyak sekali bidang bisnis yang ada. Tetapi kini hampir semua bidang bisnis membutuhkan teknologi, salah satu faktor pendukungnya didorong dengan majunya teknologi karena dengan adanya teknologi terbukalah dunia sistem *online* yang menjadi media dan pasar untuk berbisnis, mudahnya mengakses sistem *online* tersebut menjadi alasan menggunakan teknologi, sehingga timbulnya persaingan dalam berbisnis yang mengharuskan setiap pelaku bisnis harus memiliki ciri khas untuk meningkatkan produktivitas usahanya. Teknologi yang maju membuat jenis bisnis seperti B2C (*Business to Customer*) dan B2B (*Business to Business*) yang pada era saat ini sangat banyak digeluti pelaku bisnis dikarenakan jenis bisnis ini banyak dibutuhkan masyarakat pada era ini, B2C (*Business to Customer*) adalah bisnis yang melakukan pelayanan atau penjualan barang atau jasa kepada konsumen perorangan atau grup secara langsung, dengan kata lain bisnis jenis ini berhubungan langsung dengan konsumen bukan perusahaan atau bisnis lainnya. Sedangkan B2B (*Business to Business*) adalah bisnis yang melakukan pelayanan atau penjualan produk atau jasa yang diberikan satu bisnis dan diperuntukkan untuk bisnis lainnya, diperuntukkan kepada perusahaan lain bukan langsung kepada perorangan atau grup.

Membuat perusahaan startup seperti B2C (*Business to Customer*) dan B2B (*Business to Business*) kini sebagai pangsa pasar yang terbesar hampir diseluruh dunia, banyak ide-ide baru yang diciptakan dalam kegiatan bisnis jenis ini. Bisnis dibidang jasa menjadi *platform* dalam era *startup* B2C (*Business to Customer*) dan B2B (*Business to Business*) yang menciptakan ruang baru dengan memudahkan para *customer* membuat pesanan hanya melalui teknologi yaitu pada *smartphone*. Pada masa sekarang ini manusia ingin semua serba praktis oleh karena itu diciptakanlah teknologi dengan

sefleksibel mungkin mengikuti kebutuhan manusia, yang menciptakan lapangan bisnis pada era baru, dengan latar belakang dari setiap pelaku bisnis yang mempunyai tujuan yaitu mencari pendapatan dalam kegiatan usahanya.

Pendapatan didapatkan dengan melalui berbagai alur dan prosedur dari mulai penjualan sampai dengan diterimanya kas disebut siklus pendapatan diperoleh dari kegiatan-kegiatan usaha dalam suatu periode. Pendapatan timbul dari peristiwa ekonomi antara lain penjualan barang, penjualan jasa, penggunaan aset entitas oleh pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti, dan dividen. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 paragraf 01 tahun 2018 oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). Pendapatan dengan jumlah yang dihasilkan lebih besar dari biaya yang telah dikeluarkan dapat dikatakan perusahaan tersebut memperoleh laba, namun bila jumlah pendapatan lebih kecil dari biaya yang dikeluarkan maka perusahaan tersebut mengalami kerugian. Perusahaan yang tidak memiliki pendapatan tidak dapat beroperasi untuk menjalankan usahanya, sehingga tujuan perusahaan tidak dapat tercapai. Perusahaan membutuhkan pendapatan untuk melaksanakan usahanya, melunasi kewajibannya, dan membagikan dividen kepada investor.

Penjualan pada perusahaan adalah salah satu peranan terpenting pada perusahaan untuk mendapat pendapatan, oleh karena itu setiap adanya penjualan pasti akan menimbulkan penerimaan kas harus melalui beberapa prosedur. Untuk menghindari hal yang tidak diinginkan seperti kesalahan pada prosedur penjualan atau pada saat penerimaan kas yang dapat menyebabkan kerugian pada perusahaan, karena itu prosedur siklus pendapatan perusahaan harus disertai pengendalian internal agar prosedur dapat berjalan dengan baik.

Setiap transaksi pada perusahaan dicatat dengan metode akuntansi, metode pencatatan akuntansi terdiri dari dua sistem yaitu *cash* basis dan akrual basis. *Cash* basis adalah proses pencatatan transaksi akuntansi, dimana transaksi dicatat pada saat menerima kas atau pada saat mengeluarkan kas. Sedangkan akrual basis adalah proses pencatatan transaksi akuntansi dimana transaksi dicatat pada saat sedang terjadi peristiwa, meskipun belum

menerima ataupun mengeluarkan kas. Penerimaan kas terjadi pada saat penerimaan uang yang berasal dari penjualan sampai dengan penagihan piutang perusahaan atau penerimaan kas lainnya.

PT. Redkendi Andalan Mitra merupakan sebuah perusahaan yang membuat inovasi baru bergerak didalam bidang jasa *E-Commerce Online Catering MarketPlace*. PT. Redkendi Andalan Mitra sebagai pihak ketiga menyediakan jasa antara katering dan pelanggan. Dalam menjalankan usahanya sangat bergantung pada teknologi menggunakan *website* untuk kegiatan usahanya. Penerapan sistem akuntansi pada PT. Redkendi Andalan Mitra diharapkan dapat mengatur siklus pendapatan, karena pendapatan digunakan untuk membiayai kebutuhan perusahaan itu sendiri seperti biaya operasional, melunasi kewajiban, dan membagi dividen pada investor. Agar berjalan dengan efektif perusahaan sangat memperhatikan pengelolaan yang menyangkut segala aktivitas bisnis perusahaan dengan pengendalian internal. Pada era saat ini hadir banyak sekali *startup e-commerce* dengan bermacam produk yang sangat menarik perhatian masyarakat sehingga membuat konsumen sangat antusias, karena kegiatan jual beli dan transaksi yang mudah, hal tersebut menarik perhatian pada siklus pendapatan dan bagaimana cara penjualan produk pada setiap *e-commerce*, terutama pada PT. Redkendi Andalan Mitra sebagai *online catering marketplace* pertama didunia.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka untuk praktik kerja lapangan (PKL) akan memilih judul tugas akhir Tinjauan atas sistem informasi akuntansi siklus pendapatan pada *e-commerce* PT. Redkendi Andalan Mitra.

I.2 Ruang Lingkup

Ruang lingkup yaitu menyangkut pembatasan masalah yang akan dibahas dalam pembahasan praktik kerja lapangan. Dalam menyusun laporan praktik kerja lapangan ini, memberikan pembatasan hanya pada prosedur yang terkait dengan siklus pendapatan, metode pencatatan pengakuan pendapatan, penerimaan kas, fungsi-fungsi yang terkait dalam siklus pendapatan, pengendalian internal siklus pendapatan, dan bagan alir siklus pendapatan pada PT. Redkendi Andalan Mitra.

I.3 Tujuan Penulisan

Tujuan atas penulisan laporan praktik kerja lapangan Tinjauan Atas Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan Pada *E-Commerce* PT. Redkendi Andalan Mitra adalah sebagai berikut:

a. Tujuan Umum

Tujuan umum dari tugas akhir ini yaitu untuk mengetahui bagaimana siklus pendapatan pada PT. Redkendi Andalan Mitra.

b. Tujuan Khusus

Tujuan khusus dari tugas akhir ini yaitu untuk mengetahui prosedur siklus pendapatan yang diterapkan pada PT. Redkendi Andalan Mitra yang menghasilkan dokumen terkait, serta fungsi yang terkait dengan prosedur siklus pendapatan pada PT. Redkendi Andalan Mitra.

1.4 Sejarah Perusahaan

PT. Redkendi Andalan Mitra adalah perusahaan yang berdiri pada tahun 2016 dengan memfokuskan diri pada kemitraan catering PT. Redkendi Andalan Mitra awalnya berangkat dari tujuan ingin membantu mencari solusi pada para catering yang permasalahannya tidak pernah dipecahkan selama hampir 40 tahun, dikarenakan industri ini juga tidak mendapatkan perhatian dari kebanyakan pengusaha besar, dikarenakan secara parsial, nilai ekonomi dari bisnis catering relatif kecil namun PT. Redkendi Andalan Mitra kini telah berkembang dan mampu melakukan kegiatan jasa sesuai dengan Surat Izin Usaha dengan Nomor : 217/VO/24PM.1/31/74/AC1/-1.824.27/2019 dengan kelembagaan penyalur, distributor, ekspor, impor. Sejak awal perusahaan dibentuk berbasis *Business to Business* (B2B) melakukan transaksi secara elektronik maupun fisik, ini dapat dimanfaatkan pelanggan karena pelanggan dapat dengan mudah menjangkau tanpa membuang waktu. PT. Redkendi Andalan Mitra adalah perusahaan pertama dengan produk teknologi penyedia sistem *online* catering.

Dengan tujuan awal ingin membantu usaha menengah kecil untuk maju, setelah produk Redkendi semakin diketahui banyak perusahaan dan dibutuhkan dilingkungan catering akhirnya PT. Redkendi Andalan Mitra

berinovasi membuat produk baru yang dapat membantu catering dalam usahanya agar tetap bisa memenuhi pesanan dari pelanggan, dengan inovasi baru PT. Redkendi Andalan Mitra membuat produk yellowkendi yang berfungsi sebagai bahan baku mentah dengan mengambil langsung dari vendor yang akan dipakai sebagai bahan baku masakan oleh catering. Greenkendi berfungsi untuk membantu kesulitan keuangan para catering untuk melakukan usahanya, sebagai mitra keuangan. Hal tersebut membuktikan bahwa PT. Redkendi Andalan Mitra yang sebelumnya hanya bergerak dalam bidang *online catering marketplace* kini dapat berhasil melebarkan usahanya terus berinovasi dengan menghasilkan produk-produk yang berkualitas dan mempunyai manfaat.

Dibalik keberhasilan usaha PT. Redkendi Andalan Mitra sangat mewajibkan setiap karyawan untuk mempunyai enam nilai utama yang ditertibkan dan harus dimiliki oleh para karyawan pada perusahaan yaitu *customer centricity, innovation, teamwork, passion, embrance changes*, dan *integrity*. Nilai-nilai yang dibuat menjadi pedoman setiap karyawan dan perusahaan dalam menjalankan kegiatan usaha. Memberikan pelayanan terbaik, menciptakan ide-ide kreatif, kerjasama dalam satu tim, menjalankan pekerjaan tanpa beban, berani melakukan perubahan, dan meningkatkan nilai kejujuran selalu ditanamkan sebagai nilai-nilai budaya perusahaan dalam setiap karyawan agar menghasilkan sumber daya yang terampil dan berwawasan luas dalam mendukung pelanggan mencapai kepuasan sehingga timbul perasaan saling membutuhkan. Perusahaan terus berupaya memudahkan setiap pelanggan tanpa harus mengeluarkan banyak waktu untuk pemesanan dengan teknologi sebagai produk, oleh karena itu perusahaan selalu memikirkan ide-ide dan membuat fitur-fitur yang dapat mempermudah segala hal kebutuhan pelanggan. PT. Redkendi Andalan Mitra terus berusaha mengembangkan prospek bisnisnya dan memperluas daerah operasinya dimasa mendatang dengan konsisten melakukan upaya terbaik didalam membangun perusahaan yang dapat dipercaya melalui sistem kendali mutu yang lengkap pada setiap proses produksi pekerjaan untuk menciptakan hasil yang maksimal secara profesional, efektif, dan efisien tanpa mengurangi

kualitas produk. PT. Redkendi Andalan Mitra percaya hubungan jangka panjang yang baik menjadi kunci dalam mengembangkan usaha ini. Saat ini PT. Redkendi Andalan Mitra memiliki beberapa cabang antara lain terletak di Cikarang, Karawang, dan Tangerang, dengan kantor pusat yang terletak di Jakarta. PT. Redkendi Andalan Mitra sebagai perusahaan yang menghasilkan sumber daya yang terampil dan berwawasan luas dalam operasionalnya memiliki visi dan misi sebagai berikut:

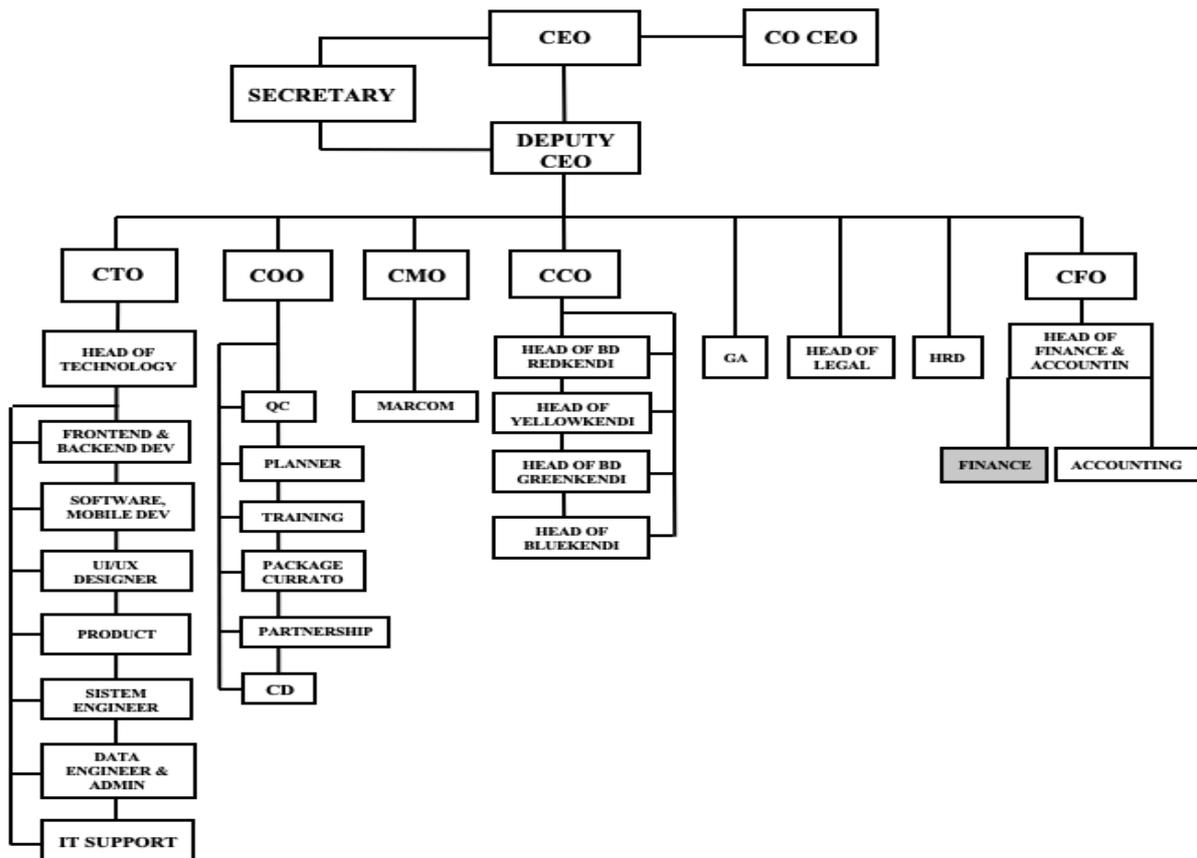
a. Visi

Menjadi Perusahaan kemitraan catering terbesar di dunia pada tahun 2025.

b. Misi

Menolong Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam mengembangkan usaha.

1.5 Struktur Organisasi



Sumber : PT. Redkendi Andalan Mitra

Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Redkendi Andalan Mitra

Berikut ini adalah tugas dan tanggung jawab dari setiap bagian yang ada di PT. Redkendi Andalan Mitra :

a. CEO (*Chief Executive Officer*)

Memimpin perusahaan dengan membuat kebijakan-kebijakan perusahaan, merencanakan, mengelola, dan memikirkan masa depan perusahaan, menyetujui anggaran perusahaan, menganalisis segala masalah dalam perusahaan dan mengkoordinasikan masalah agar dapat teratasi.

b. CO CEO

Membantu CEO dalam membuat keputusan serta mencari solusi permasalahan, memberi informasi atas kegiatan perusahaan dan rencana jangka panjang perusahaan kepada investor.

c. Deputy CEO

Merumuskan strategi, kebijakan, pelaksanaan program perusahaan di bidang pengawasan internal, memastikan serta mengevaluasi kebijakan pelaksanaan merealisasi rencana perusahaan, merumuskan strategi, kebijakan, membuat program usaha produk bisnisnya, dan mengevaluasi kebijakan serta pelaksanaan program usaha unit bisnisnya.

d. CTO (*Chief Technology Officer*)

Menentukan strategi teknis teknologi yang akan digunakan, melakukan perkembangan riset teknologi, mengembangkan sistem produk sesuai perkembangan teknologi, merencanakan perubahan teknologi dalam membuat fitur-fitur baru, mengkondisikan sistem selalu terkendali.

e. COO (*Chief Operating Officer*)

Merencanakan arah jalannya bisnis, bertanggung jawab atas lancarnya kegiatan perusahaan, mengatur kegiatan operasional internal, membuat inovasi untuk mengembangkan perusahaan, mengkoordinasikan seluruh rencana jangka panjang dan kegiatan yang sudah terlaksana perusahaan kepada CEO.

f. CMO (*Chief Marketing Officer*)

Membuat strategi penguatan nama perusahaan, melakukan pengembangan merek produk perusahaan dengan membuat iklan,

menentukan strategi promosi dan media yang digunakan dan menganalisa pasar kebutuhan konsumen.

g. *CCO (Chief Commercial Officer)*

Melaksanakan negosiasi kesepakatan proyek, menyetujui penetapan harga dan penentuan posisi produk perusahaan, mempersiapkan rencana bisnis perusahaan, melapor kepada CEO atas pencapaian penjualan harian.

h. *CFO (Chief Financial Officer)*

mengajukan pengadaan pendanaan kepada CEO, mengevaluasi laporan keuangan, mengatasi masalah keuangan, mengatur pencadangan piutang, merumuskan dokumen keuangan, mengelola proses untuk perkiraan anggaran keuangan, dan mengawasi persiapan semua pelaporan keuangan.

i. *Secretary*

Melakukan aktivitas kesekretariatan perusahaan, mengatur agenda CEO dan COO dalam kegiatan perusahaan, memastikan kelancaran pelaksanaan agenda kegiatan harian perusahaan, mencatat kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan dan yang sudah terlaksana.

j. *Head of Department*

Memimpin bagian departemen dengan baik, mengatur pekerjaan departemen pada setiap bagian masing-masing, mengawasi kegiatan pekerjaan staf, berkoordinasi atas setiap pekerjaan dengan staf, dan mengatur pekerjaan staf.

k. *HRD (Human Resources Development)*

Merekrut karyawan untuk posisi yang dibutuhkan perusahaan, memberikan rekomendasi pengangkatan jabatan kepada COO, mengatur penggajian karyawan dengan koordinasi COO, dan melakukan pengawasan atas kinerja semua karyawan.

1. GA (*General Affair*)

Merencanakan anggaran pengadaan barang atau jasa dalam kegiatan perusahaan, mengurus kegiatan administrasi CEO, mengurus kegiatan operasional perusahaan, melaksanakan pengelolaan perawatan fasilitas kantor.

1.6 Kegiatan Usaha

PT. Redkendi Andalan Mitra sebagai perusahaan kemitraan catering berkomitmen akan terus mengembangkan inovasi dan setia kepada para pelanggan dengan memberikan pelayanan terbaiknya. Dengan menghadirkan kemudahan pada catering, PT. Redkendi Andalan Mitra optimis sebagai perusahaan pertama yang membuat inovasi baru dapat memajukan bisnis dengan melakukan pelayanan terbaik bagi pelanggan adalah sebagai berikut:

a. Departemen Produk Redkendi

Produk redkendi adalah salah satu departemen bisnis utama yang ada di PT. Redkendi Andalan Mitra. Kegiatan umum dari departemen ini adalah membangun kemitraan antara catering dan pelanggan dimana terdapat keadaan saling membutuhkan diantara keduanya dan memberikan pelayanan jasa terbaik sebagai pihak ketiga. Secara umum, kegiatan yang dilakukan dari departemen redkendi meliputi:

1. Mencari titik tengah hubungan saling membutuhkan antara catering dan pelanggan;
2. Melakukan pengecekan sistem pada *website* dan *mobile*;
3. Melakukan survei dapur catering;
4. Melakukan uji makanan pada catering untuk mengetes kelayakan makanan;
5. Membuat perjanjian antara pihak ketiga (PT.Redkendi Andalan Mitra) dan catering selama ada pesanan dari pelanggan yang telah didapat oleh pihak.

b. Departemen Produk Greenkendi

Departemen greenkendi salah satu produk dari produk lainnya yang ada pada PT. Redkendi Andalan Mitra yang bergerak pada bidang

kemitraan dalam layanan pembiayaan berbasis teknologi yang fokus pada kemitraan catering. Memberikan solusi dalam pendanaan pada catering, disaat catering kesulitan dalam modal usahanya, greenkendi hadir memberi bantuan pemodal.

c. Departemen Produk Yellowkendi

Departemen produk yellowkendi merupakan salah satu produk PT. Redkendi berbasis teknologi bergerak sebagai distributor produk bahan baku mentah sayuran dan bahan mentah makanan lainnya, yang digunakan untuk melakukan proses produksi makanan pada catering yaitu dengan mengkoordinasikan kebutuhan pesanan catering. Departemen yellowkendi juga menyediakan bahan-bahan makanan yang diperlukan catering. Dengan adanya produk yellowkendi ini perusahaan memantau bahan baku mentah yang dipakai catering untuk menghasilkan makanan yang berkualitas, dan bergizi. Oleh karena itu, demi menjaga kualitas makanan pada catering, dan perusahaan ikut serta memantau pembuatan makanan pada catering. PT. Redkendi Andalan Mitra memiliki produk yellowkendi sebagai salah satu unit usaha yang menyediakan bahan baku mentah terkait proses produksi makanan catering.

d. Departemen Produk Blukendi

Departemen produk blukendi sebagai salah satu bentuk aplikasi pekerja, yang bertujuan untuk memberikan kesempatan berpartisipasi kepada pekerja dengan memberikan pekerja kesempatan untuk menilai dan memberikan ulasan makanan mereka, yang nantinya menjadi tinjauan penilaian makanan pada catering.

I.7 Manfaat Penulisan

Manfaat penulisan laporan praktik kerja lapangan dengan judul Tinjauan Atas Sistem Informasi Akuntansi Siklus Pendapatan Pada *E-Commerce* PT. Redkendi Andalan Mitra, diharapkan memberi manfaat kepada semua pihak yang berkepentingan seperti:

1. Manfaat Perusahaan

Dapat menjadi sumber referensi ilmiah dan sebagai sumber informasi mengenai siklus pendapatan.

2. Manfaat Praktis

- 1) Bagi Penulis

Mendapat gambaran bagaimana pentingnya dunia kerja yang akan dihadapi, sehingga dapat menyesuaikan diri dan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama masa perkuliahan, serta menambah dan memperluas pengetahuan khususnya mengenai siklus pendapatan.

- 2) Bagi Perusahaan

Hasil simpulan dari laporan magang ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dan rekomendasi bagi manajemen perusahaan dalam upaya perbaikan meningkatkan mengenai kinerja laporan keuangan khususnya prosedur pendapatan yang diterapkan perusahaan saat ini, sehingga dapat meminimalkan penyalahgunaan atau kecurangan pada pendapatan perusahaan.

