

BAB I

PENDAHULUAN

I.1 Latar Belakang

Peningkatan teknologi informasi pada era globalisasi mendukung pertumbuhan serta perkembangan perusahaan secara masif, termasuk perusahaan rintisan atau dalam tahap berkembang. Perkembangan dalam dunia bisnis tentunya akan menimbulkan persaingan yang sengit antar perusahaan sehingga perusahaan akan dituntut untuk selalu meningkatkan kinerja yang didukung dengan ketepatan data serta informasi yang relevan.

Kebutuhan akan informasi dapat membantu manajemen guna mempermudah aktivitas operasional perusahaan dalam pengambilan keputusan yang tepat dan sesuai serta penetapan akan kebijakan perusahaan. Sistem informasi dibutuhkan oleh perusahaan guna mengumpulkan serta memproses data akuntansi baik secara manual maupun komputerisasi. Sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang terdiri dari rangkaian prosedur, dokumen, catatan, kebijakan serta sumber daya manusia untuk mencapai tujuan perusahaan (Anna dkk, 2017 hlm. 32). Sistem informasi akuntansi akan membantu perusahaan dalam memaksimalkan penggunaan sumber daya perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien.

Keberadaan sistem tentu akan sangat membantu pekerjaan setiap divisi atau departemen dalam perusahaan. Suatu perusahaan akan menggunakan sistem informasi akuntansi yang menurut mereka sesuai dengan kegiatan perusahaannya dengan melihat kecepatan dalam pelaksanaan, keamanan dalam pengawasan dan murah bagi mereka (Tuati, 2021). Terlebih tujuan perusahaan yang berorientasi pada laba untuk jangka pendek pada dasarnya adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal (Listiani & Wahyuningsih, 2019). Memperoleh laba dapat diperoleh salah satunya dari aktivitas penjualan.

Penjualan merupakan roda penggerak dalam menjaga eksistensi perusahaan. Perusahaan harus memastikan bahwa penjualan berjalan dengan baik guna menunjang keberhasilan dalam memasarkan barang atau jasa yang dijual oleh perusahaan. Penjualan dilaksanakan dengan tujuan untuk mendapatkan sesuatu dalam proses transaksi. Aktivitas operasional perusahaan tidak hanya

menjual barang atau jasa saja, tetapi juga berhubungan dengan kegiatan penjualan dalam perusahaan tersebut dapat tercatat dengan baik, proses mendapatkan pelanggan, mengadakan pemesanan, pengiriman, penagihan serta memastikan produk tersebut diterima oleh pelanggan dengan puas tanpa adanya keluhan (Martha & DIMITA, 2019).

Sistem informasi akuntansi penjualan yaitu suatu sistem yang berfungsi sebagai alat guna mengawasi serta mengontrol suatu pelaksanaan transaksi di perusahaan (Tumalun & Pangerapan, 2019). Pengelolaan pada kegiatan penjualan tentunya akan berjalan dengan baik apabila memiliki pengendalian internal yang berfungsi untuk mengawasi aktivitas tersebut. Terlebih, semakin meningkatnya kegiatan operasional perusahaan maka akan semakin meningkat pula masalah serta risiko yang harus dihadapi oleh perusahaan. Dalam menjalankan kegiatan operasional, pengawasan tidak hanya memerlukan sumber daya manusia yang kompeten dan berpengalaman saja, akan tetapi membutuhkan suatu sistem pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal yang baik tentu akan dapat meminimalisir kerugian yang kemungkinan ditimbulkan akibat kegiatan operasional perusahaan.

Pengendalian internal yaitu suatu unsur mendasar dalam sistem informasi akuntansi yang dapat mempengaruhi dalam hal pengamanan harta perusahaan, meminimalisir penggunaan sumber daya yang kurang efisien, dan juga meningkatkan kepatuhan dalam peraturan atau kebijakan yang telah ditentukan (Fauzan, 2018). Sistem informasi akuntansi penjualan yang baik tentu akan membuat aktivitas penjualan pada perusahaan berjalan secara efektif dan efisien serta ada jaminan akan keandalan dalam laporan keuangan. Sebagai salah satu elemen utama, perusahaan harus memastikan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dapat menjadi sarana manajemen untuk dapat menunjang, meningkatkan serta memaksimalkan pengendalian internal.

PT Sinergi Ketahanan Pangan atau biasa disebut chickin adalah salah satu *start-up* yang baru dibentuk secara resmi tahun 2020 dan bergerak di bidang industri peternakan ayam yang berfokus pada teknologi peternakan serta distribusi daging. Chickin telah menjual ayam sebanyak 2.141.300 kg dan telah bekerja sama dengan 10 industri (Chickin.id, 2021). Kegiatan pada *chickin fresh*

menekankan pada penjualan daging kepada pelanggan dimana di dalamnya terdapat siklus penjualan mulai dari pembuatan surat penawaran, *dealing*, pengiriman barang, pembuatan faktur penjualan, penagihan serta pencatatan. Di chickin terdapat kisaran 8 sampai 10 transaksi penjualan dalam satu hari dari berbagai mitra bisnis dan pelanggan.

Berdasarkan proses observasi serta pra penelitian yang dilakukan sebelumnya, masih ditemukan kelemahan dalam pengendalian internal pada faktur penjualan. Dimana terdapat kuantitas yang terdapat dalam faktur penjualan tidak sesuai dengan kuantitas barang yang diterima *client* yang menyebabkan timbulnya nominal tagihan pada faktur yang tidak sesuai dengan data yang seharusnya.

Faktur penjualan dibuat berdasarkan surat jalan yang diterima di grup. Akibat hal tersebut, perusahaan menerima komplain dari pelanggan sebab total yang harus dibayar berbeda dengan yang jumlah barang yang telah diterima. Selain itu, perusahaan harus membuat faktur dua kali dimana di masa pandemi seperti saat ini untuk pengiriman faktur beberapa pelanggan tertentu hanya menerima faktur dalam bentuk fisik. Demikian, perusahaan harus mengeluarkan biaya untuk pengiriman dua kali lipat. Selain itu, hal terpenting dengan adanya perbedaan kuantitas ini berpengaruh kepada informasi laporan keuangan terutama manajemen puncak terkait informasi yang didapatkan untuk pembuatan keputusan dikarenakan informasi menjadi kurang relevan.

Selain itu, jumlah sumber daya manusia yang terlibat dalam sistem informasi akuntansi penjualan di PT Sinergi Ketahanan Pangan masih terbilang minim. Hal ini disebabkan karena perusahaan terbilang baru merintis dan berjalan kurang lebih satu tahun sehingga perusahaan masih kekurangan sumber daya manusia dan menyebabkan karyawan memiliki dua tugas yang bersamaan dalam satu waktu. Hal ini dapat terlihat dari Fanin sendiri merupakan *Business Support Executive* dimana merupakan seorang asisten *c-level*, akan tetapi beliau juga bertanggung jawab untuk bagian keuangan dan akuntansi baik mengerjakan sesuatu yang *clerical* maupun yang pengawasan atau pemeriksaan terhadap pencatatan yang dilakukan.

Dengan adanya perangkapan tugas menyebabkan pengendalian internal di PT Sinergi Ketahanan Pangan masih berjalan kurang maksimal. Untuk mendapatkan laba yang maksimal dan meminimalisir kerugian dalam kegiatan operasional, tentunya sistem penjualan dalam perusahaan harus berjalan sesuai dengan aturan dengan didukung pengendalian internal yang baik. Oleh sebab itu, perusahaan membutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan dalam bentuk otorisasi pada faktur penjualan sebagai kontrol dalam pelaksanaan pada penjualan sehingga perusahaan dapat menjalankan sistem penjualan dengan baik dan meminimalisir komplain dari pelanggan. Selain itu, sistem informasi akuntansi penjualan yang baik tentunya akan mengurangi kesalahan dalam pencatatan guna menghasilkan laporan keuangan yang akurat didukung dengan pengendalian internal yang baik sehingga terhindar dari berbagai macam kerugian baik dari internal maupun eksternal yang dapat mempengaruhi perusahaan.

Penelitian terdahulu mengenai sistem informasi akuntansi pernah dilakukan oleh Subiyantoro et al. (2021) dengan judul “Analisis Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Teratai Kabupaten Sumba Timur”, dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem penjualan kredit di perusahaan masih belum efektif. Hal ini terbukti dengan kurangnya pengendalian internal berupa perangkapan tugas serta tidak adanya pemisahan fungsi untuk penjualan, penagihan serta kredit. Penelitian lain dilakukan oleh Paramitha & Agustina (2020) yang berjudul “Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Fungsi Penjualan Bagi UD. Mitra Niaga Surabaya” dimana hasil penelitian ditemukan permasalahan berupa SOP atau *standard operating procedure* yang masih belum berjalan dengan baik. Selain itu masih ditemukan penempatan posisi pegawai yang tidak sesuai dengan keahlian yang dimiliki pegawai tersebut serta perusahaan masih belum memberikan fasilitas yang memadai untuk karyawannya sehingga menimbulkan kurangnya motivasi dalam bekerja.

Pada penelitian terdahulu masih berfokus pada perusahaan yang memiliki sistem informasi akuntansi serta *standard operating procedure* yang sudah berjalan dengan konsisten dan baik sedangkan perusahaan pada penelitian ini berfokus pada perusahaan rintisan atau *start up* dimana masih sangat jarang dilakukan di penelitian sebelumnya. Selain itu, pada penelitian terdahulu

pembahasan pengendalian internal masih terbilang minim hanya ada beberapa komponen atau unsur yang dibahas. Pada penelitian ini, peneliti akan membahas kelima komponen pengendalian internal berdasarkan *Committee of Sponsoring Organizations (COSO)*.

Berdasarkan fenomena serta perbedaan pada penelitian terdahulu yang sudah dijelaskan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan sebuah penelitian dengan judul **“Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Mendukung Pengendalian Internal di PT Sinergi Ketahanan Pangan”**.

I.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan fenomena yang ada yaitu adanya perbedaan kuantitas pada faktur penjualan dan yang diterima *client* sehingga mengakibatkan nominal yang ditagih pada faktur menjadi tidak sesuai dengan data yang seharusnya serta minimnya sumber daya manusia yang mengakibatkan adanya perangkapan tugas, maka penelitian ini akan berfokus pada sistem informasi akuntansi penjualan dalam mendukung pengendalian internal di PT Sinergi Ketahanan Pangan. PT Sinergi Ketahanan Pangan adalah perusahaan dengan teknologi peternakan serta distribusi daging yang berdiri secara resmi 2020 di Jalan Pejaten Barat III, Jakarta Selatan.

I.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan informasi diatas, permasalahan yang ingin diteliti yaitu

- a. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan di PT Sinergi Ketahanan Pangan?
- b. Bagaimana penerapan pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan di PT Sinergi Ketahanan Pangan?

I.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah sebelumnya, maka tujuan dari penelitian yang ingin dicapai adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan di PT Sinergi Ketahanan Pangan.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis penerapan pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan di PT Sinergi Ketahanan Pangan.

I.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian yang dilakukan adalah sebagai berikut

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bentuk pengembangan ilmu pengetahuan informasi akuntansi dimasa yang akan datang. Hasil penelitian ini tentunya juga diharapkan dapat menjadi bukti empiris sebagai dasar dalam perkembangan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi PT Sinergi Ketahanan Pangan.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk PT Sinergi Ketahanan Pangan agar perusahaan dapat melakukan evaluasi serta perbaikan dalam sistem informasi akuntansi terutama pada proses penjualan dalam mendukung pengendalian internal yang ada di PT Sinergi Ketahanan Pangan. Demikian, aktivitas kegiatan sehari-hari pada perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien sehingga dapat meminimalisir terjadinya kecurangan maupun kesalahan.

2) Bagi Investor

Hasil penelitian ini tentunya diharapkan dapat bermanfaat untuk para investor dalam melakukan *review* terkait gambaran sistem informasi akuntansi penjualan serta pengendalian internal pada PT Sinergi Ketahanan Pangan. Selain itu, diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk penilaian dalam pemberian atau penanaman modal untuk perusahaan.

3) Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini tentunya diharapkan dapat menjadi dasar bagi penelitian selanjutnya yang akan juga akan mengambil topik terkait sistem informasi akuntansi penjualan dalam mendukung pengendalian internal.