

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada era saat ini, dunia bisnis industri kreatif berkembang sangat pesat disertai perkembangan teknologi. Fenomena bisnis industry kreatif di Indonesia semakin di gandrungi dan menjadi tren generasi millennial yang mengakibatkan persaingan yang semakin ketat pula. Perkembangan bisnis di Indonesia yang sangat pesat ini menyebabkan persaingan yang semakin ketat dan menimbulkan semakin banyak masalah yang harus diatasi oleh para pengusaha dalam mempertahankan bisnisnya. Hal tersebut tentunya menjadi tantangan bagi manajemen perusahaan untuk menciptakan terobosan baru dan mulai mengembangkan ide-ide baru untuk mengatasi persaingan yang semakin ketat pada masa mendatang. Semua itu dapat dilakukan apabila manajemen mampu melakukan pengambilan keputusan yang didasarkan pada informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu. Salah satu cara untuk mempertahankan bisnisnya yaitu dengan melakukan evaluasi penjualan untuk meningkatkan laba penjualannya. Penjualan merupakan kegiatan operasional perusahaan dalam rangka memperoleh pendapatan dengan cara menjual barang atau jasa yang dihasilkan atau dibeli perusahaan Suhardani et al., (2017).

Maka dari itu agar perusahaan dapat bertahan dalam kondisi ini perusahaan harus meningkatkan pengendalian seluruh kegiatan operasionalnya dengan efektif untuk mempertahankan perusahaan di era perkembangan agar dapat menstabilkan laba operasional perusahaan yaitu dengan menciptakan strategi penjualan yang lebih baik. Selain penjualan, strategi lain juga dibutuhkan untuk menilai efisiensi dan efektivitas kegiatan operasi perusahaan yaitu dengan cara melakukan suatu pemeriksaan oleh pihak yang kompeten dan independen. Salah satunya adalah pemeriksaan operasional. Pemeriksaan operasional merupakan proses untuk menganalisis kegiatan operasional dan aktivitas yang terdapat di perusahaan untuk

dievaluasi mengenai ekonomis, efisiensi, dan efektivitas dari seluruh kegiatan perusahaan Regawa, (2019)

Dalam menunjang pemeriksaan operasional pada suatu perusahaan diperlukan suatu pengendalian internal yang memadai untuk mencegah serta menemukan masalah penggelapan yang dapat merugikan perusahaan dimana hasil dari pemeriksaan operasional akan dilakukan evaluasi agar dapat menjawab masalah yang telah ditemukan. Dalam hal ini tidak dimaksudkan untuk meniadakan semua kemungkinan terjadinya kesalahan namun untuk mengetahui dan mengatasi masalah tersebut dengan baik. Untuk itu perusahaan harus memperhatikan kegiatan operasinya dalam rangka tujuan tersebut. Hal ini sangat dipengaruhi oleh pihak manajemen dalam menjalankan operasinya. Pengelolaan yang kurang baik juga akan sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan karena dapat berimpas pada laba Suhardani et al., (2017). Dan pada akhirnya akan menyebabkan kerugian yang akan mengurangi pendapatan. Penjualan yang efektif diperlukan adanya suatu pengendalian dan pengawasan yang memadai.

Setiap perusahaan memiliki target yang ingin dicapai dalam satu periode, ini sebagai salah satu motivasi perusahaan khususnya untuk bagian penjualan dalam meningkatkan target penjualan yang telah ditentukan agar dapat tercapai dengan maksimal Putri Wulandari, (2020). Keberhasilan suatu perusahaan dapat diakui jika mendapatkan keuntungan yang maksimal yang tidak terlepas dari sistem penjualan yang telah diciptakan dan dituntut untuk seefektif mungkin, serta konsisten dalam menciptakan hasil produksi dengan meningkatkan kualitas.

Teknologi banyak dimanfaatkan oleh pelaku bisnis guna memperoleh keuntungan yang berupa material maupun non material, contohnya seperti efisiensi dalam kegiatan organisasi bisnis. Teknologi informasi merupakan salah satu yang banyak digunakan dalam dunia bisnis. Peran dari sistem informasi terhadap kemajuan organisasi sudah tidak diragukan lagi. Adanya sistem informasi yang baik maka sebuah perusahaan akan memiliki berbagai keunggulan kompetitif sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lain. Informasi merupakan hasil akhir yang telah di proses sedemikian rupa yang dapat digunakan dalam mengambil keputusan, baik oleh pihak manajemen perusahaan itu sendiri maupun pihak lain yang

berkepentingan dengan perusahaan. Adanya sistem informasi yang dirancang dengan baik dapat membentuk informasi yang berkualitas. Tetapi pada kenyataannya di dalam suatu perusahaan untuk dapat meraih keefektifan dalam bagian penjualan tidaklah mudah. Seringkali perusahaan mengalami banyak masalah yang menjadi faktor utama penghambat aktivitas operasional suatu perusahaan. Penjualan yang efektif dapat dilihat dari pencapaian setiap perencanaan kegiatan penjualan pada target yang sudah ditentukan sebelumnya. Dalam melakukan penjualan kepada para konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara langsung, dimana pihak penjual dapat secara langsung menerima kas sebagai hasil transaksinya.

Pencapaian target juga didukung dengan adanya promosi yang dilakukan oleh bagian sales untuk memasarkan produk sehingga produk yang dipasarkan bisa terjual. Pemeriksaan operasional merupakan suatu pemeriksaan terhadap operasi suatu perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi serta kebijakan operasional yang telah ditentukan oleh manajemen, untuk mengetahui apakah kegiatan operasional tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien, serta ekonomis. Dengan adanya pemeriksaan atau evaluasi terkait, pihak manajemen di salah satu perusahaan bisa mengetahui sampai sejauh mana pencapaian kegiatan perusahaan dilakukan dengan bisa mengatasi permasalahan-permasalahan yang terjadi di perusahaan Prawiranega, (2017).

Beberapa penelitian terdahulu mengenai evaluasi terhadap penjualan antara lain yang dilakukan oleh Lumempouw et al., n.d.(2015) yang berjudul Evaluasi Sistem Pengendalian internal Terhadap Penjualan Kredit pada PT Sinar Pure Foods Internasional, menerangkan bahwa PT Sinar Pure Foods Internasional menerapkan suatu sistem penjualan yang dituangkan kedalam Sistem Operasional Prosedur. Standart Operasional Prosedur tersebut diantaranya mengatur tentang bagaimana proses penjualan dan pengelolaan yang seharusnya dilakukan. Tujuan penelitian ini untuk melakukan evaluasi terhadap sistem pengendalian penjualan kredit pada PT Sinar Pure Foods. Berdasarkan hasil evaluasi menunjukkan bahwa sistem pengendalian pada penjualan PT Sinar Pure Foods sudah berjalan sesuai dengan Sistem Operasional Prosedur yang telah ditetapkan perusahaan.

Ulum et al., n.d. (2019) dengan penelitiannya yang berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pada Siklus Penjualan (Studi Kasus pada CV. Varesa Putra), menemukan bahwa Berdasarkan analisis yang dilakukan diketahui bahwa sistem informasi akuntansi penjualan, perusahaan sudah berjalan dengan baik dan juga memiliki unsur pengendalian intern yang baik. Walaupun masih ditemukan beberapa masalah, diantaranya masih terdapat perangkapan fungsi oleh marketing dan adminitrasi, dan sumber daya manusia yang kurang mendukung.

Elya Rohali, (2020) yang berjudul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas Untuk Meningkatkan Pengendalian Intern pada UD. Jaya Abadi Solution, Mojokerto, menemukan bahwa hasil penelitian dapat disimpulkan, bahwa UD. Solusi Jaya Abadi, Mojokerto, telah menerapkan sistem informasi akuntansi dengan baik, terbukti dengan adanya sistem pencatatan akuntansi yang baik, dan kegiatan pengendalian internal telah dilakukan sesuai dengan standar yang ada. Tapi di UD. Solusi Jaya Abadi, Mojokerto masih memiliki kelemahan yakni dokumen yang digunakan masih belum lengkap.

Hasil penelitian Uno et al., (2021) dengan judul penelitian Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Hasjrat Abadi Sudirman, menemukan bahwa jika perusahaan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan secara tepat maka perusahaan dapat menghindari terjadinya penyimpangan atas aktivitas penjualan yang terjadi. Berdasarkan hasil pengamatan terhadap PT Hasjrat Abadi Sudirman masih terdapat kendala dalam sistem informasi dibagian penjualan, dimana terdapat kendala pemesanan yang dipesan oleh customer terjadi kesalah pahaman, dimana dalam kondisi tersebut perlu dilakukan evaluasi terhadap sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Hasjrat Abadi Sudirman. Evaluasi ini perlu dilakukan untuk memberikan saran dan masukan pada sistem informasi penjualan.

Dalam penelitian ini penulis CV Hasna Bedarasa merupakan salah satu UMKM yang tergolong usaha kecil yang memproduksi makanan ringan yang perlu dilakukan evaluasi, berikut terlampir data penjualan CV Hasna Bedarasa selama 3 tahun terakhir.

Tabel 1. 1 Data Penjualan CV Hasna Bedarasa

Tahun	Pendapatan	
2019	Rp	3.900.336.000
2020	Rp	1.975.929.600
2021	Rp	2.190.652.800

Sumber: CV Hasna Bedarasa (Agustus 2022)

Dimana dari data tersebut dapat dilihat terjadinya penurunan pada jumlah penjualan cireng isi dalam tiga tahun terakhir dari tahun 2019 hingga 2021 maka dari itu CV Hasna Bedarasa membutuhkan evaluasi terkait penjualan untuk meningkatkan kembali pendapatan usahanya, salah satunya dengan mendorong upaya untuk melakukan pengenalan produk secara lebih luas serta melakukan pengemasan produk yang lebih baik.

Penelitian pada CV. Hasna Bedarasa dilakukan untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai pelaksanaan sistem informasi akuntansi pada siklus penjualan yang terjadi pada perusahaan tersebut. Maka manajemen perusahaan membutuhkan sistem informasi atas penjualan dan penerimaan yang efektif dan efisien, dengan adanya sistem tersebut diharapkan mampu memberikan informasi atas penjualan demi terciptanya kedisiplinan dalam suatu perusahaan serta mendapatkan keuntungan bagi perusahaan itu sendiri.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan CV. Hasna Bedarasa yang berjudul **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Pada Efektivitas Siklus Penjualan (Studi Kasus pada CV HASNA BEDARASA)”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, penulis membuat rumusan masalah yaitu sebagai berikut :

1. Bagaimana dampak sistem informasi akuntansi penjualan terhadap penjualan CV. Hasna Bedarasa?
2. Bagaimana pengendalian intern penjualan pada CV. Hasna Bedarasa?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dampak sistem informasi akuntansi penjualan pada CV. Hasna Bedarasa.
2. Untuk mengetahui pengendalian intern penjualan pada CV. Hasna Bedarasa.

1.3 Manfaat Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan dapat diperoleh manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Universitas
 - a. Sebagai bentuk dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh di perkuliahan.
 - b. Sebagai gambaran dan informasi bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian sejenis.

2. Bagi Perusahaan

Manfaat penelitian ini bagi pihak perusahaan yaitu diharapkan dapat menjadi masukan dalam mengevaluasi kinerja karyawan serta dapat dijadikan bahan pertimbangan untuk melakukan perbaikan kinerja dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

3. Bagi Peneliti

Sebagai sarana untuk menambah wawasan dan pengetahuan buntut dapat menerapkan perpaduan yang tepat antara praktik dan keadaan teoritis yang diperoleh selama masa perkuliahan.