

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi dan ekonomi menyebabkan pengaruh yang cukup signifikan dalam pemahaman tentang sistem informasi terutama dalam menjalankan proses bisnis dalam suatu perusahaan. Seiring dengan kondisi tersebut, terbentuklah dunia baru dalam dunia bisnis yang menyebabkan perusahaan saling berlomba untuk menciptakan sistem informasi sebaik mungkin untuk mencapai tujuan yang diharapkan oleh pihak manajemen.

Pada mulanya aktivitas sistem informasi akuntansi dilakukan secara *manualy*, dengan dilakukannya Penerapan sistem manual dalam pencatatan transaksi maupun aktivitas di dalam perusahaan dapat memberikan kemungkinan kesalahan yang cukup besar. Selain itu, kesalahan yang terjadi dalam sebuah sistem dapat meberikan dampak yang sangat vital dalam pengambilan suatu keputusan.

Seiring dengan perkembangan teknologi informasi saat ini, aktivitas sistem informasi kebanyakan dilakukan secara terkomputerisasi, baik keseluruhan maupun sebagian. Dengan adanya perkembangan tersebut, pemrosesan data menjadi lebih cepat, mudah, akurat, dan tidak perlu lagi ada bertumpuk-tumpuk dokumen yang harus dicatat dan disimpan sehingga dapat menghemat waktu, data dapat diproses dengan baik, keakuratan dalam pencatatan aktivitas dan transaksi ,dan keamanan data terjamin. Namun dengan adanya kemajuan sistem informasi

tersebut membutuhkan pengendalian yang baik, dengan begitu akan menghasilkan informasi yang lebih akurat, dapat menghemat biaya maupun tenaga kerja, dan dapat menjadi *up to date*. Saat ini kebanyakan organisasi telah mendukung fungsi akuntansi mereka dengan *information Technology*, untuk perusahaan besar *Accounting Information System* terdapat modul yang terintegrasi yaitu *Enterprise resource planning system* (Prasad et all 2013).

Informasi adalah salah satu sumber daya strategis dalam sebuah organisasi, untuk itu untuk mendukung pencapaian visi, misi, dan tujuan dalam organisasi, manajemen informasi adalah kunci kesuksesannya, tanpa adanya informasi tersebut perusahaan tidak ada apa-apanya (Firdaus 2011). Informasi adalah beberapa data yang berguna yang dijadikan dasar dalam pengambilan sebuah keputusan yang tepat. Ketersediaan informasi dalam laporan keuangan yang memadai adalah salah satu faktor ketepatan dalam pengambilan Keputusan (Bodnar 2000:1).

Proses pembuatan keputusan bisnis dan keuangan, titik awalnya adalah tujuan perusahaan. asumsi dasar dari manajemen perusahaan yang rasional adalah informasi tersebut (knezevic et all 2012:63). Susanto (2008) dalam Firdaus (2011) menyimpulkan bahwa informasi melalui komunikasi yang baik akan menjadi kesatuan dalam organisasi, jadi setiap perusahaan mengambil semua keputusannya berdasarkan informasi, kemudian kualitas informasi tersebut berbanding lurus terhadap kualitas keputusan yang diambil begitu juga pada manajemen organisasi dan pihak manajer. Informasi dapat bersifat kuantitatif dan non-kuantitatif, informasi kuantitatif dibedakan menjadi dua yaitu *financial* dan *non financial* (knezevic at all 2012:63).

Sistem informasi keseluruhan di perusahaan terdiri dari paket yang berisikan subsistem. Subsistem yang digunakan bermacam-macam sesuai dengan jenis dan kebutuhan perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan adalah salah satu subsistem yang sangat berpengaruh dalam sebuah bisnis. Dimana di dalam subsistem ini menyajikan alur-alur dalam proses penjualan perusahaan. Sistem ini berfungsi melakukan pengendalian terhadap penjualan mulai dari pemesanan barang hingga sampai pada konsumen.

Peranan sistem informasi akuntansi sangatlah penting dalam penyediaan informasi bagi manajemen. Perusahaan harus jeli dalam pemanfaatan kemajuan teknologi, sehingga perusahaan akan dapat memperoleh keunggulan dalam persaingan. Turban (2003:15) menyatakan Kemajuan teknologi merupakan keuntungan perusahaan dalam Pengelolaan sistem informasi, yaitu dalam pengumpulan, pengolahan, analisis, dan penyebaran informasi untuk tujuan tertentu. Firdaus (2011) untuk pertimbangan dalam pengambilan keputusan diperlukan informasi. kualitas yang lebih baik dari informasi itu akan lebih berguna dalam pengambilan keputusan.

Sistem informasi akuntansi pada umumnya terdiri dari dua kategori, yaitu *decision influencing information* yang berfungsi sebagai control dalam sebuah organisasi dan *decision facilitating information* yang berfungsi sebagai koordinasi organisasi (Nicolau, 2000:94).

Penjualan adalah pengembangan rencana-rencana strategis yang bertujuan untuk pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba untuk kelangsungan bisnisnya. Penjualan

merupakan sumber kehidupan suatu perusahaan, karena dari penjualan perusahaan akan memperoleh laba dan dapat mengetahui selera yang diinginkan oleh para konsumen sehingga nantinya perusahaan dapat menciptakan produk yang tepat sasaran.

Pengelolaan penjualan dapat diterapkan dengan sistem informasi akuntansi berbasis komputer. Komputer adalah salah satu alat yang mengakibatkan pesatnya perkembangan teknologi informasi tersebut. Dengan adanya perkembangan teknologi komputer, biaya pengumpulan dan pemrosesan informasi yang merupakan beban teknis pada desain dan aplikasi sistem dalam perusahaan dapat terminimalisir.

Komputer dengan *software* yang ada didalamnya sebagai *communication link* sistem informasi sehingga diharapkan dapat membantu manajer dengan kemampuan analisisnya dan dapat dijadikan alat untuk memahami cara kerja sistem informasi. Dengan komputer tersebut maka akan menghasilkan output yang maksimal dan memenuhi kriteria yang sudah ditentukan. Permasalahan teknis yang muncul pada di sistem manual akan teratasi dengan pemakaian *software* tersebut terutama dalam pengelolaan penjualan. *Software* tersebut terbagi atas dua jenis yaitu *software* jadi yang didalamnya terdiri dari paket fungsi yang dapat diterapkan pada berbagai perusahaan pada bidang sama dan *software* yang khusus dibuat dan dirancang oleh tim IT perusahaan untuk mengelola data-data yang dikehendaki.

PT Petrokimia Gresik adalah perusahaan yang memproduksi pupuk terlengkap di Indonesia dengan produknya yaitu : urea, ZA, SP-36, ZK, NPK,

Phonska, NPK kebomas, dan Petroganik. Tidak hanya pupuk saja yang diproduksi melainkan produk no pupuk juga antara lain : Asamsulfat, asam fosfat, Amoniak, *dry ice*, *aluminium fluoride*, *cement retarder* dan lain-lain.

Produk subsidi yang dilakukan pemerintah bertujuan untuk menunjang ketahanan pangan nasional, sedangkan produk nonsubsidi adalah produk tanpa subsidi pemerintah yang merupakan bisnis murni perusahaan untuk meningkatkan keuntungan. Produk non-subsidi tersebut ditujukan untuk kebutuhan perkebunan dan industri. PT Petrokimia Gresik juga memfokuskan pada upaya pemenuhan kebutuhan pupuk dalam negeri guna menunjang ketahanan pangan nasional. Oleh karena itu, pihak perusahaan terus melakukan upaya seperti meningkatkan pelayanan terhadap konsumen dan membangun gudang-gudang penyangga untuk memudahkan distribusi dan penjualan. Selain itu, pihak perusahaan telah memberikan kebijakan kepada konsumen agar dapat menentukan kebutuhan kandungan yang terdapat dalam pupuk tersebut, namun hanya pada pupuk NPK saja. Tidak hanya itu pihak perusahaan juga memberikan pilihan mengenai pengemasan, pengiriman, dan pembayaran.

TABEL 1.1**RKAP dan Realisasi Penjualan Pupuk Non-Subsidi
Tahun 2013**

Jenis pupuk	RKAP (Rp)	Realisasi (Rp)	Prosentase yang dicapai (%)
Urea	168.562.500.000	444.670.211.446	263,8
NPK	1.605.833.425.000	1.209.225.016.690	75,3
ZA	84.823.710.000	76.056.200.027	89,6
KCL	490.110.000.000	73.502.956.230	15,0
SP36/TSP	108.108.060.000	30.556.969.655	28,27
ZK	50.209.944.000	56.501.499.228	112,53

Sumber intern PT Petrokimia Gresik tahun 2013

Tabel diatas menunjukkan Rencana Kerja dan Anggaran penjualan perusahaan dan realisasi penjualan (dalam rupiah) yang dilakukan oleh pihak PT Petrokimia Gresik pada tahun 2013. Perealisasian pupuk Urea menunjukkan tren positif dengan prosentase yang telah dicapai sebesar 263,8 % dengan melakukan realisasi penjualan sebesar Rp 444.670.211.446. Salah satu faktor keberhasilan realisasi pupuk urea ini adalah pembangunan pabrik urea baru yang berada di pabrik satu, sehingga realisasi penjualan bisa sangat tinggi. Sedangkan pupuk NPK, pupuk yang bisa dipilih kandungannya oleh konsumen hanya menunjukkan prosentase pencapaian sebesar 75,3 % dengan melakukan penjualan sebesar Rp1.209.225.016.690 dari rencana penjualan sebesar1.605.833.425.000. pupuk NPK ini adalah salah satu produk utama dari PT Petrokimia Gresik sehingga jumlah rencana penjualannya sangat tinggi. Pada penjualan pupuk ZA perusahaan menunjukkan tren prosentase yang cukup bagus yaitu sebesar 89,6% dengan penjualan sebesar Rp 76.056.200.027 dari rencana penjualan sebesar Rp 84.823.710.000. Pada pupuk KCL pihak perusahaan menargetkan penjualan

sebesar Rp 490.110.000.000 namun realisasi penjualannya menunjukkan hasil yang kurang baik hanya sebesar Rp 73.502.956.230. Pupuk SP36 mengalami realisasi penjualan sebesar 28,7 % dari target yang ditetapkan perusahaan sebesar 108.108.060.000. Sedangkan pupuk ZK perusahaan menargetkan penjualan sebesar Rp 50.209.944.000 dan realisasi nya menunjukkan hasil yang positif yaitu Rp 56.501.499.228 dan membubuhkan 112,53 %.

Betapa pentingnya penjualan bagi perusahaan, membuat perusahaan harus melakukan pengendalian yang baik terhadap struktur penjualan tersebut agar tertata rapi dan baik. Dalam menghasilkan informasi penjualan yang akurat dan berguna untuk pengambilan keputusan oleh manajemen, sistem informasi akuntansi penjualan tidak saja membutuhkan data masukan yang akurat, tetapi juga sistem pengolahan data yang tepat pula. Tanpa data masukan yang akurat maka informasi penjualan yang dihasilkan tidak akan tepat sesuai dengan keadaan sebenarnya. Hal tersebut sangat penting, karena jika manajemen mengasumsikan keadaan tidak tepat maka akan mengakibatkan kegagalan besar. Pengolahan informasi tergantung dari metode dan prosedur yang digunakan oleh perusahaan.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pupuk Non subsidi pada PT Petrokimia Gresik”**.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan dalam penelitian ini adalah merumuskan masalah penelitian “Bagaimana analisis sistem informasi akuntansi penjualan pupuk non subsidi yang dijalankan PT Petrokimia Gresik sebagai salah satu alat pendukung untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan?”

1.3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah maka tujuan penelitian adalah mengetahui hasil analisis sistem informasi akuntansi penjualan pupuk non-subsidi pada PT Petrokimia Gresik.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian diharapkan mempunyai manfaat sebagai berikut :

1. Mengetahui hasil analisis sehingga dapat memberikan usulan atau alternatif-alternatif baru guna meningkatkan penjualan pupuk non subsidi pada PT Petrokimia Gresik.

1.5. Sistematika Skripsi

Penelitian ini dibagi menjadi lima bab dengan sistematika penelitian sebagai berikut :

BAB 1 PENDAHULUAN

1. Latar belakang timbulnya masalah mengenai pentingnya analisis sistem informasi akuntansi penjualan pupuk non subsidi yang sedang berjalan pada PT Petrokimia Gresik untuk mengetahui kelemahan apa yang ada dan mengetahui perbaikan yang diperlukan. Tujuan penelitian untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan

pupuk non-subsidi yang sedang berjalan pada PT Petrokimia Gresik, sehingga diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis, perusahaan tempat dilakukannya penelitian, dan bagi penelitian selanjutnya.

2. Sistematika skripsi yang berisi gambaran umum isi laporan skripsi.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Berisi landasan teori yang meliputi teori dan konsep mengenai sistem informasi akuntansi terkomputerisasi, analisis sistem informasi, sistem informasi akuntansi penjualan, teori ini berkaitan dengan permasalahan yang ada, yaitu analisis sistem informasi akuntansi penjualan pupuk non subsidi pada PT Petrokimia Gresik.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Pada bab ini dijelaskan tentang metode penelitian yang diterapkan. Penelitian ini merupakan pendekatan kualitatif, desain penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan pupuk non subsidi dengan komponennya yaitu pertanyaan penelitian; unit analisis; kriteria pengintrepetasikan, dan batasan lingkungnya pada departemen PP Korporasi PT Petrokimia Gresik, penelitian ini menggunakan jenis data primer dan sekunder. Selain itu juga berisikan prosedur dan teknik penelitiannya yang berfungsi untuk pedoman dan cara melakukan penelitian.

BAB 4 PEMBAHASAN

Pada bab ini dijelaskan tentang analisis pendahuluan dan analisis mendalam mengenai sistem yang berjalan meliputi analisis usur sistem (input, proses, dan output), intepetasi sistem atau usulan proses sistem. Pada pembahasan analisis pendahuluan mempelajari dan menganalisis mengenai sistem yang sedang berjalan mulai dari order dari pelanggan hingga barang sudah sampai pada pelanggan, sedangkan pada analisis mendalam berisikan usulan dan alternatif-alternatif atas analisis yang telah dilakukan dan pengujian kelayakannya.

BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini berisikan uraian kesimpulan dari analisis yang sedang berjalan dan saran-saran agar sistem dapat berjalan lebih baik. Adapun simpulan yang didapat adalah ringkasan hasil analisis pendahuluan pada sistem yang sedang berjalan, sedangkan saran merupakan ringkasan dari analisis mendalam yang nantinya berisikan alternatif yang ditujukan kepada perusahaan dan penelitian berikutnya.