

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di era modern seperti saat ini sebuah perusahaan dituntut agar selalu berkembang menjadi semakin pesat, hal ini mendorong banyak perusahaan untuk selalu berinovasi lebih kreatif didalam perkembangan produk - produk yang dihasilkannya, tentunya dengan tujuan mencapai pangsa pasar yang lebih luas didalam bidangnya. Hal tersebut akan mendorong terjadinya persaingan ketat antara perusahaan satu dengan yang lainnya, khususnya untuk perusahaan yang bergerak pada bidang atau bisnis yang sama.

Setiap perusahaan bertujuan untuk mencari laba atau keuntungan yang sebesar - besarnya agar usahanya dapat berlangsung terus menerus sampai di masa yang akan datang. Berbagai usaha dilakukan oleh perusahaan untuk bisa mencapai tujuannya tersebut, usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit yang sebesar - besarnya. Oleh karena itu, penting untuk sebuah perusahaan mempelajari terlebih dahulu mengenai sistem penjualan yang ada, karena penjualan merupakan sumber utama kesuksesan bagi keberlangsungan suatu perusahaan.

Penjualan yang dilakukan perusahaan dapat berlangsung secara tunai maupun kredit. Penjualan secara tunai akan dapat langsung menghasilkan penerimaan kas saat transaksi penjualan tersebut selesai dilakukan. Sedangkan penjualan secara kredit tidak dapat langsung menghasilkan penerimaan kas, melainkan akan bertambahnya aktiva piutang dan pada hari jatuh temponya maka akan terjadi aliran kas masuk (*cash inflows*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Dalam sistem akuntansi, dilakukan pemisahan fungsi bagian untuk setiap transaksi penjualan kredit, seperti pemisahan fungsi bagian penjualan yang terpisah dari fungsi bagian kredit dan fungsi bagian penjualan yang terpisah dari fungsi bagian gudang. Hal ini dilakukan agar dapat mencegah terjadinya kecurangan dalam pencatatan atas penjualan seperti kecurangan pencatatan kuantitas atau jumlah barang yang akan dijual dalam faktur penjualan. Dengan adanya pemisahan fungsi tersebut, maka fungsi bagian penjualan dan bagian kredit akan saling mengecek dari pembukuan atas transaksi penjualan yang dilakukan dan untuk menghindari kecurangan dalam pengeluaran jumlah barang yang dijual dengan barang yang dikeluarkan maka akan dilakukan pengecekan oleh bagian gudang.

Transaksi penjualan kredit pada umumnya terjadi atas dasar kepercayaan (*credo*) sehingga piutang yang timbul tidak dijamin dengan surat-surat formal yang bersifat mengikat seperti surat wesel atau promes. Maka dari itu perusahaan dalam melakukan penjualan kredit harus mampu membuat kebijakan kredit yang baik dan tepat. Apabila kebijakan kredit, yang dalam hal ini tentang pemberian kredit maupun pengelolaan piutang dijalankan dengan baik maka akan dapat memberikan penerimaan kas yang cepat dan penjualan yang lebih banyak serta perusahaan harus memastikan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan tersebut telah sesuai dengan prosedur yang ada dan dapat berjalan dengan baik dan benar sehingga secara langsung akan meningkatkan pendapatan dan laba bagi perusahaan.

Terdapat beberapa cara untuk meningkatkan efektifitas pengendalian internal penerimaan kas, dalam hal ini salah satunya adalah dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit, kegiatan perusahaan diharapkan dapat berjalan dengan baik. Selain itu juga akan dapat membantu memberikan

informasi yang akurat bagi pihak manajemen, agar pihak manajemen dapat mengambil keputusan yang berguna untuk melakukan penjualan kredit secara tepat, dan dapat meningkatkan efektifitas pengendalian internal penerimaan kas serta mengetahui sejauh mana kemajuan yang dapat dicapai oleh suatu perusahaan.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:10) mendefinisikan bahwa sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan mengelola data untuk menghasilkan informasi bagi pengambilan keputusan. Sedangkan menurut Hery (2017:159) pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan. Dua hal inilah yang akan menjadi alat untuk memberikan kemudahan bagi perusahaan dalam menjalankan transaksi penjualan kredit dan juga dalam pengambilan keputusan.

PT. Selatan Jadi Jaya yang beralamatkan di Jalan Raya Panjunan No. 8 Desa Panjunan Kecamatan Sukodono, Sidoarjo Kota, merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi baterai otomotif (*Automatic Battery*) yang dipasarkan secara *ekspor* maupun *import*. Karena perusahaan ini bergerak dibidang manufaktur, maka sebagian besar transaksi penjualannya dilakukan secara kredit. Didalam prosedur pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit di PT. Selatan Jadi Jaya masih ditemuikannya beberapa kelemahan – kelemahan maupun kebijakan-kebijakan yang dijalankan didalam perusahaan tersebut.

Pada prosedur pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit dari PT. Selatan Jadi Jayaterdapat beberapa kelemahan pada fungsi bagian penjualan dan pemisahan fungsi dalam bagian *finance*. Sehingga masih adanya juga piutang yang tak tertagih tepat waktu sesuai dengan waktu tanggal jatuh tempo yang telah ditetapkan. Dan jika dibiarkan dalam waktu jangka panjang tentunya akan menjadi kendala dan penghambat penerimaan kas perusahaan serta kemungkinan akan adanya kerugian juga tidak dapat dihindarkan. Dari analisis tersebut menunjukkan bahwa kebijakan-kebijakan yang diterapkan PT.Selatan Jadi Jaya Sidoarjo sebagai upaya meningkatkan efektifitas pengendalian internal penerimaan kas ini sebenarnya dinilai masih kurang efektif dan kurang ketat dalam penerapannya.

Berdasarkan uraian pada latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka saya sebagai penulis tertarik untuk melakukan penyusunan dan penelitian sehubungan dengan tugas akhir kuliah yang saya tempuh dengan judul **“ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIFITAS PENGENDALIAN INTERNAL PENERIMAAN KAS PADA PT. SELATAN JADI JAYA SIDOARJO”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan diatas, maka adapun rumusan masalah yang dimaksud adalah sebagai berikut :

Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan efektifitas pengendalian internal penerimaan kas pada PT. Selatan Jadi Jaya, Sidoarjo?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

Untuk menganalisis sejauh mana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan efektifitas pengendalian internal penerimaan kas didalam perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Aspek Akademis

- 1) Dapat memberikan wawasan kepada para pembaca mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Selatan Jadi Jaya.
- 2) Sebagai dasar guna melengkapi tugas akhir berupa penelitian dan sebagai bahan bimbingan untuk mempermudah dosen pembimbing melaksanakan tugasnya.
- 3) Dapat menambah daftar koleksi tugas akhir skripsi dalam perpustakaan STIE MAHARDHIKA SURABAYA untuk menambah wawasan pengetahuan mahasiswa - mahasiswi.

1.4.2 Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

- 1) Dapat memberikan satu penelitian yang dapat mendukung dalam pengembangan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
- 2) Dapat dijadikan sebagai dasar pengetahuan atau bahan pertimbangan untuk segala penelitian - penelitian yang selanjutnya dengan kajian terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

1.4.3 Aspek Praktis

- 1) Dapat menentukan kelebihan maupun kekurangan didalam pelaksanaan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Selatan Jadi Jaya.
- 2) Sebagai bahan pertimbangan bagi PT. Selatan Jadi Jaya meningkatkan perbaikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit periode selanjutnya yang berkaitan dengan pengendalian internal penerimaan kas.