

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya melaksanakan kegiatan operasi perusahaan diperlukan adanya manajemen perusahaan yang baik dengan ditunjang oleh personil yang berkualitas agar dapat berkarya secara efisien. Oleh Karena itulah mengapa manajer memegang peranan yang penting dalam operasi perusahaan. Sebagian besar keberhasilan perusahaan diukur oleh *financial term* atau berdasarkan tingkat keberhasilan financial yang dicapainya. Konsumsi masyarakat yang tinggi mendorong perusahaan untuk selalu melakukan perbaikan pada biaya produksi dan penjualan. Kualitas produksi dan strategi penjualan yang baik dapat menolong peningkatan penjualan yang berguna untuk menguasai pangsa pasar dan meraih keuntungan yang optimal. Keuntungan yang optimal merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Tujuan ini akan digunakan sebagai ukuran penilaian keberhasilan atau kegagalan dari kegiatan yang telah dilaksanakan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan. Penjualan dapat dilakukan baik secara tunai maupun secara kredit. Perusahaan yang kurang dapat mengembangkan usahanya lambat laun akan tergeser oleh perusahaan pesaing. Dalam situasi yang semakin kompetitif ini seringkali perusahaan melakukan penjualan secara kredit sebagai salah satu diantara alternatif yang dapat digunakan untuk meningkatkan volume penjualan yang pada akhirnya bertujuan untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Suatu perusahaan agar dapat berkembang dan bertahan terus diperlukan pengelolaan usaha yang baik dan harus berusaha mengembangkan aktivitasnya. Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan

merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang.

Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari customer dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada customer tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang customer selalu didahului dengan analisis terhadap customer. (Mulyadi, 2008:210).

Hal penting lain yang harus diperhatikan oleh perusahaan adalah factor manusia. Sumber daya manusia dalam suatu perusahaan merupakan factor dominan dalam pencapaian suatu tujuan perusahaan. Sebagai imbalan kepada sumber daya tersebut, maka perusahaan menjanjikan suatu kontrak prestasi yang berupa gaji.

Gaji merupakan biaya tenaga kerja yang merupakan unsure terbesar yang memerlukan ketelitian dalam penepatan, penggolongan, pencatatan serta pembayarannya. Untuk mengatasi kekeliruan akibat tidak teliti dan tidak tepatnya penetapan, penggolongan, pencatatan serta pembayaran atas gaji, maka perlu diatur tingkatan kerja yang sesuai dengan peraturan yang berlaku. Demikian juga mengenai ketentuan-ketentuan untuk kesejahteraan social para karyawannya harus ditetapkan kebijakan-kebijakan maupun system dan prosedur yang didukung dengan formulir-formulir atau catatan-catatan yang sesuai dengan peraturan yang berlaku pada perusahaan tersebut. Dalam suatu perusahaan apabila system informasi akuntansinya tidak baik akan menimbulkan suatu gejala

yang merugikan misalnya terjadi pembayaran yang fiktif atau pengalokasian biaya tidak sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Untuk menciptakan pengendalian intern yang memadai diperlukan suatu system informasi akuntansi yang baik. Sistem informasi akuntansi ini merupakan keseluruhan prosedur dan teknik yang diperlukan untuk mengumpulkan data dan mengolahnya sehingga menjadi informasi yang diperlukan sebagai alat bantu pimpinan perusahaan dalam melakukan pengawasan kerja.

PT. Sejahtera Wahana Gemilang merupakan distributor tunggal di Jawa timur untuk produk kursi “ *Chitose* “, yang mana perusahaan ini bergerak dalam bidang penjualan kursi kantor, restaurant, tempat ibadah, sekolah dan lain – lain. PT. Sejahtera Wahan Gemilang tumbuh dan berkembang secara ketat. Karena penjualan menggunakan system tunai dan kredit maka dibutuhkan pengelolaan yang efektif untuk dapat mengoptimalkan profit perusahaan, dengan itu perusahaan harus senantiasa mewaspadaai hal-hal yang mengganggu kelancaran proses penjualan dan piutang serta penggajian seperti terjadinya penumpukkan piutang yang menyebabkan sistem arus kas operasi tidak bagus, keluhan dari pelanggan atas ketidakpuasan layanan yang diberikan perusahaan, penurunan penjualan akibat pengambilan keputusan yang terlambat, serta proses absensi dan perhitungan gaji yang tidak sesuai. Untuk itu perlu dikaji kembali tentang sistem yang digunakan sehingga fungsi yang terkait dapat berperan sesuai dengan tugasnya masing-masing, sehingga tidak ada penyalahgunaan dan penyelewengan serta hasilnya lebih efektif.

Dari uraian di atas maka dilakukan penelitian dengan judul **“EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DAN PENGGAJIAN TERHADAP PENGENDALIAN INTERN PADA PT. SEJAHTERA WAHANA GEMILANG”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka masalah dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Sejahtera Wahana Gemilang telah efektif dalam pengendalian intern atas penjualan kredit?
2. Apakah sistem informasi akuntansi penggajian pada PT. Sejahtera Wahana Gemilang telah efektif dalam pengendalian intern atas penggajian?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Sejahtera Wahana Gemilang telah efektif dalam pengendalian intern atas penjualan kredit
2. Untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penggajian pada PT. Sejahtera Wahana Gemilang telah efektif dalam pengendalian intern atas penggajian

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Manfaat yang diharapkan dapat diperoleh dari penulisan ini adalah:

1. Secara Aplikasi

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat dan dapat menjadi masukan dalam melakukan evaluasi atas sistem informasi akuntansi secara lebih baik agar dapat mengoptimalkan pengelolaan piutang dagang dan pengendalian intern penggajian.

2. Secara Teoritis

Diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan mahasiswa yang ingin mengetahui tentang sistem informasi akuntansi piutang dan penggajian. Selain itu juga dapat digunakan sebagai referensi bagi penelitian lebih lanjut.