

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi sekarang ini perkembangan perusahaan semakin pesat. Banyak perusahaan semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Hal tersebut mendorong terjadinya persaingan ketat antar perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya dinilai berhasil dilihat dari kemampuannya dalam memperoleh laba. Dengan laba yang diperoleh, perusahaan akan dapat mengembangkan berbagai kegiatan, meningkatkan jumlah aktiva dan modal serta dapat mengembangkan dan memperluas bidang usahanya. Dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan sangat memerlukan adanya sebuah informasi yang jelas dan relevan untuk mengambil keputusan.

Salah satu informasi yang dibutuhkan yaitu mengenai informasi akuntansi perusahaan yang dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan. Diana dan Setiawati (2011:4), mengatakan sistem informasi akuntansi adalah sistem yang bertujuan mengumpulkan dan memproses data serta melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan. Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit merupakan salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan kredit dari hasil penjualan, sehingga tindakan manipulasi terhadap penjualan dapat dihindari. Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan keuntungan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan, semakin besar volume penjualan semakin besar pula laba yang akan diperoleh perusahaan. Perusahaan

pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu, dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan. penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan.

Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan peningkatan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan hidupnya. Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan, aktivitas penjualan pada perusahaan diharapkan berjalan dengan baik. Selain itu, dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan membantu memberikan informasi akurat bagi manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan secara tepat sehingga dapat meningkatkan penjualan kredit serta mengetahui kemajuan yang di capai perusahaan. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan.

Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian. Aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen. Suatu sistem terdiri dari jaringan prosedur. Agar sistem dapat berfungsi secara efektif dan efisien, maka subsistem-subsistem atau prosedur-prosedur harus saling berinteraksi antara satu dengan yang lainnya. Interaksi ini dapat

terwujud melalui komunikasi informasi yang relevan antar subsistem. Secara sederhana, analisis merupakan penyidikan terhadap suatu peristiwa guna untuk mengetahui keadaan sebenarnya. Berdasarkan definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa analisis sistem merupakan penguraian dari suatu sistem informasi yang utuh ke dalam bagian-bagian komponennya.

Sistem akuntansi diciptakan untuk mengidentifikasi, merakit, menggolongkan, mencatat, menganalisis dan melaporkan transaksi suatu kesatuan usaha serta menyelenggarakan pertanggung jawaban kekayaan dan hutang kesatuan usaha tersebut. Sistem akuntansi yang diterapkan di suatu organisasi harus senantiasa dikembangkan sesuai dengan perubahan-perubahan dan masalah-masalah yang mungkin saja timbul akibat ketidak wajaran sistem akuntansi yang berlaku dengan tuntutan perkembangan zaman. Oleh karena itu, diperlukan orang yang bertugas dalam usaha pengembangan sistem akuntansi pada organisasi atau profesi akuntan publik.

Perusahaan pembiayaan kredit sepeda motor pada saat ini sedang berkembang sehingga penulis memilih salah satu perusahaan pembiayaan yang khusus membiayai sepeda motor merk honda saja yang berbeda dengan perusahaan pembiayaan lainnya yang membiayai berbagai merk sepeda motor. Disini penulis ingin melihat bagaimana strategi PT Federal International Finance Cabang Sidoarjo dalam mempertahankan dan meningkatkan market share honda namun tetap menjaga pengendalian intern yang efektif juga, karena penjualan kredit tidak hanya dilihat dari sisi marketingnya saja namun juga memperhatikan dan mempertimbangkan faktor resiko yang akan timbul seiring dengan berkembangnya bisnis ini.

PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo adalah perusahaan swasta yang bergerak di bidang pembiayaan sepeda motor Honda yang bekerjasama dengan berbagai dealer-dealer honda yang ada di Medan dalam

melakukan penjualan kredit sepeda motor Honda. Penjualan kredit yang dihasilkan ternyata masih juga menimbulkan piutang macet yang pastinya akan mengganggu operasional perusahaan serta kelancaran proses bisnis yang ada. PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo adalah perusahaan swasta yang bergerak di bidang pembiayaan sepeda motor Honda yang bekerjasama dengan berbagai dealer-dealer honda yang ada di Medan dalam melakukan penjualan kredit sepeda motor Honda.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “ Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo“

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

- 1) Bagaimanakah pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo?
- 2) Apakah Sistem Akuntansi Penjualan kredit pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo telah memenuhi Sistem Pengendalian Intern yang memadai ?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :
Mengetahui Sistem Akuntansi Penjualan yang dijalankan dalam perusahaan Pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo.

- 1) Untuk mengetahui pelaksanaan sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan di PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo.

2) Untuk mengetahui Sistem Akuntansi Penjualan kredit pada PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo telah memenuhi Sistem Pengendalian Intern.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diberikan oleh penulisan skripsi ini adalah :

1.4.1 Aspek Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang positif serta gambaran yang jelas mengenai sistem akuntansi penjualan PT. Federal International Finance Cabang Sidoarjo. Penelitian ini juga diharapkan dapat mengembangkan wawasan mahasiswa serta sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan.

1.4.2. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan

Sebagai pengembangan khasanah ilmu pengetahuan khususnya tentang masalah sistem informasi akuntansi yang berkaitan dengan prosedur akuntansi penjualan.

1.4.3. Aspek Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menganalisis masalah yang berhubungan dengan pelaksanaan sistem akuntansi penjualan PT Federal International Finance Cabang Sidoarjo. Serta memberikan solusi-solusi atau jalan pemecah dari masalah-masalah yang ada dengan menggunakan pengetahuan dan teori-teori yang ada. Adanya jalan pemecah dari masalah-masalah yang ada, diharapkan sistem akuntansi penjualan PT Federal International Finance Cabang Sidoarjo, dapat lebih baik dan memadai.