

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan organisasi yang memakai sumber daya dasar atau *input*. Yaitu sumber daya dasar berupa tenaga kerja dan bahan baku, kemudian digabung lalu mengalami proses, dengan hasil *output* berupa jasa atau barang yang bisa dinikmati pelanggannya (James, M.reeve dkk. 2014:2).

Tujuan perusahaan, untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang maksimal. Dimana laba atau untung, didapat dari selisih antara uang yang diterima dari pembeli, untuk jasa atau barang yang telah dihasilkan, dan biaya produksi pada saat proses menghasilkan jasa atau barang.

Pada saat kegiatan operasional perusahaan dijalankan, pimpinan tidak lepas dari adanya masalah, pada bidang produksi, penjualan, manajemen operasional, manajemen kas, serta sistem informasi yang diperlukan. Aktivitas kompleks menyeluruh dari suatu usaha, tidak dapat terlaksana dan diawasi tanpa ada sistem informasi. Tanpa ada sistem akuntansi, informasi tidak akan yang dihasilkannya oleh suatu perusahaan, tidak akan mampu mengarahkan dan membuat rencana operasional yang berguna pada pencapaian target perusahaan.

Peran sistem akuntansi, merupakan salah satu aktivitas yang biasa dilakukan, oleh sebuah perusahaan disetiap periodenya, sehingga menjadi kebutuhan utama bagi suatu perusahaan. Sistem akuntansi adalah suatu proses yang memiliki tujuan untuk mendaftarkan data, meringkas, mengklasifikan, melapor setiap aktivitas akuntansi dari data keuangan, serta memberi informasi yang berguna sebagai acuan dasar pada saat suatu keputusan diambil oleh perusahaan. Pengadaan sistem akuntansi diperusahaan, dibentuk sebagai

pengendali yang memadai atas semua jenis aktivitas, dan transaksi yang berkaitan pada operasional perusahaan. Buruknya sistem akuntansi, menjadi sebab lemahnya pengawasan, sehingga kebutuhan akan informasi untuk perusahaan kurang terpenuhi dengan sempurna. Sistem akuntansi penjualan, salah satu subsistem dari akuntansi.

Sistem akuntansi penjualan, bertujuan untuk mengontrol penjualan dimana yang dihasilkan adalah penerimaan kas, dalam hal penjualan tunai atau kredit. Disebut penjualan tunai, yaitu pembelian ketika diselesaikan melalui pembayaran secara langsung dan membayar lunas sebesar harga yang disepakati dan akan dilakukan pencatatan transaksi. Sedang penjualan kredit yaitu ketika menjual melalui pembayaran mencicil, perusahaannya mempunyai aset piutang ke pelanggan kredit (Mulyadi 2016:391).

Penjualan kredit, diberikan pada konsumen apabila telah memenuhi syarat yang dipakai dalam perusahaan. Suatu perusahaan atau lembaga kredit memberi jual kredit berdasar kepercayaan bahwa, peminjam sanggup membayar kembali pinjamannya yang diterima, berdasar pada tempo jangka waktu, persyaratan yang berlaku, serta telah disetujui oleh kedua pihak. Pada setiap perusahaan mempunyai sistem informasi akuntansi penjualan tersendiri atau terlebih khusus sistem informasi akuntansi, subsistem penjualan kredit.

Sistem informasi akuntansi untuk penjualan kredit, meliputi prosedural order: dimulai peninjauan, penjualan, pengiriman barang, penagihan, serta pencatatan akuntansi, termasuk menyertakan beberapa subdivisi dari akuntansi dan fungsi terkait, serta dokumen yang dipergunakan. Sistem informasi akuntansi untuk penjualan kredit, dipakai saat mengontrol dan mengawasi kegiatan jual beli didalam perusahaannya. Sistem informasi akuntansi untuk penjualan kredit, diperlukan untuk mengurangi kecurangan yang berpotensi terjadi dalam proses

penjualan kredit, kecurangan yang disengaja maupun kecurangan yang terjadi akibat kelemahan sistem perusahaan tersebut.

Penjualan kredit akan menimbulkan rekening piutang dalam pos neraca. Soemarso (2013:338), yang dimaksud dengan Piutang adalah ciri khas perusahaan yang melakukan transaksi penjualan secara kredit dengan penjualan kredit, membantu dan memberikan kelonggaran para pelanggan dalam melakukan pembayaran secara menyicil, dan pelanggan sudah bisa mendapatkan atau menikmati barang atau jasa yang dibeli. Piutang merupakan salah satu aset lancar perusahaan. Semakin banyak piutang semakin besar aset lancar perusahaan tersebut. Dengan hal tersebut piutang harus ada pengendalian yang efektif sehingga kecurangan terhadap piutang tersebut dapat berkurang.

Pada penelitian ini, peneliti melakukan penelitian langsung pada Badan Usaha Milik Swasta yaitu CV. Panda Food Industry yang merupakan perusahaan manufaktur yg bergerak dibidang makanan. CV. Panda Food Industry tidak saja memasarkan produk di perdagangan pasar lokal, melainkan merambah untuk pasar internasional. Sistem akuntansi penjualan yang ada di CV. Panda Food Industry diciptakan, untuk melayani atas transaksi penjualan produk. Alur proses penjualan pada perusahaan ini, langkah awal mulai dari diterima *form purchase order* dari pelanggan, proses produksi, pengiriman, pencatatan penjualan tunai maupun kredit, serta penagihan didalam penjualan kredit.

Sistem akuntansi penjualan pada CV. Panda Food industry, baik prosedur penjualan tunai maupun secara kredit terdapat pekerjaan rangkap pada penjualan. Bagian penjualan, bertanggungjawab menerima *order* ataupun pesanan dari pelanggan, juga mempunyai tanggung jawab menerima pembayaran *cash* dari transaksi tersebut. Dan paling mendominasi, adalah penjualan kredit, didalam prosedur penjualan kredit tidak ada bukti kuat dalam

pencatatan transaksi penjualan antara penjual dan pembeli, prosedur yang demikian melemahkan proses penagihan. perihal tersebut, menyebabkan beberapa masalah seperti: terjadi beberapa kasus piutang yang tidak terbayar.

Berdasar latar belakang tersebut, peneliti sangat antusias untuk melakukan penelitian, penelitian berikut dengan maksud untuk menilai efektivitas dan efisiensi sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan, dengan melakukan "Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada CV. Panda Food Industry Sidoarjo".

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan, penerapannya di CV. Panda Food Industry Sidoarjo sudah berjalan sesuai standar akuntansi ?
2. Apakah yang menjadi kendala dalam penerapan standar akuntansi pada prosedur penjualan tunai dan kredit di CV. Panda Food Industry ?
3. Bagaimana cara mengatasi hambatan yang muncul dalam penerapan standar akuntansi pada prosedur penjualan tunai dan kredit di CV. Panda Food Industry ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan, pada CV. Panda Food Industry Sidoarjo sudah berjalan sesuai standar akuntansi atau tidak.
2. Untuk mengetahui hambatan yang muncul, saat proses diterapkannya standar akuntansi, pada prosedur penjualan kredit atau tunai di CV. Panda Food Industry.

3. Untuk menemukan cara-cara mengatasi hambatan yang mungkin ditemui saat diterapkannya Standar Akuntansi, pada prosedur penjualan kredit atau tunai pada CV. Panda Food Industry.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Aspek Akademis

Hasil penelitian, akan bermanfaat atau membantu masyarakat yang membutuhkan baik bagi perguruan tinggi, para akademisi (mahasiswa dan dosen) serta dapat menambah koleksi perpustakaan.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Hasil penelitian, dijadikan acuan dan / atau literatur untuk peneliti lain, yang membutuhkan ilmu dibidang sejenis untuk penelitian selanjutnya yang ada kaitannya dengan penerapan sistem akuntansi penjualan.

3. Aspek Praktisi

Hasil penelitian, bermanfaat untuk pemilik usaha dijadikan bahan masukan dalam penerapan perlakuan pada penjualan tunai maupun penjualan kredit. Apakah telah atau belum memenuhi teori sistem akuntansi penjualan, serta mengetahui faktor hambatan dalam implementasi prosedur perusahaannya, sehingga bisa memperbaiki dan mengurangi masalah yang terjadi pada perusahaan.