

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada masa globalisasi perkembangan perusahaan menjadi semakin pesat. Perusahaan semakin memperluas usaha guna mendapat pangsa pasar. Hal ini menyebabkan terjadinya persaingan kian banyak. Keberhasilan perusahaan secara umum dinilai berhasil berdasarkan pada kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba. Dengan laba yang dihasilkan, dapat digunakan untuk memperluas kegiatan, meningkatkan modal dan aktiva serta memperluas dan meningkatkan usaha. “Dalam menjalankan kegiatannya, perusahaan memerlukan adanya sebuah informasi yang relevan dan jelas untuk mengambil sebuah keputusan, Informasi yang dibutuhkan salah satunya adalah sistem informasi akuntansi perusahaan guna menunjang keberlangsungan suatu perusahaan” Diana&Setiawati (2011:4).

Sistem Informasi Akuntansi penjualan kredit adalah sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan mengenai bagaimana prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan kredit, sehingga dapat menghindarkan dari tindakan manipulasi.

Perusahaan harus mempertahankan kelangsungan usahanya baik dimasa sekarang maupun mendatang. Agar mencapai tujuan yang diharapkan, perusahaan harus berfokus pada kegiatan penjualan,

besarnya volume penjualan maka akan menambah laba yang diperoleh perusahaan. Dalam kegiatan penjualan pada umumnya perusahaan memiliki tiga tujuan yang ingin dicapai, yaitu pencapaian volume penjualan, memperoleh laba sesuai target yang telah diharapkan, dan menunjukkan kemajuan pertumbuhan perusahaan. Penjualan merupakan sumber penghasilan perusahaan dikarenakan itu perusahaan harus mampu menguasai sistem penjualan dengan baik. Penjualan dapat dikatakan sukses apabila dapat menguasai pangsa pasar. Meningkatnya penjualan maka akan berdampak pula terhadap laba perusahaan dan perusahaan akan mampu melanjutkan keberlangsungan hidupnya.

Dimilikinya sistem informasi akuntansi penjualan diharapkan aktivitas penjualan dapat beroperasi secara baik dan sesuai pada prosedur yang ada. Selain itu, dengan dimilikinya sistem informasi akuntansi penjualan yang sesuai dapat memberikan sebuah informasi yang akurat bagi pihak manajemen, sehingga manajemen bisa menentukan pilihan yang sesuai dalam melakukan penjualan serta meningkatkan penjualan kredit dan mengetahui kemajuan yang sudah dicapai oleh perusahaan. Pengelolaan yang kurang baik dapat merugikan perusahaan karena akan berdampak pada laba serta mengurangi pendapatan perusahaan. Secara umum perusahaan wajib mempunyai sistem yang baik pada setiap kegiatan yang dijalankan. Sistem yang baik adalah kunci dalam pengendalian. Aktivitas

penjualan adalah suatu proses kegiatan dari awal bagaimana penjualan dapat tercatat dengan baik, bagaimana mendapatkan konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang diterima konsumen dengan baik.

Penjualan kredit pada perusahaan dagang sangat membantu meningkatkan penjualan. Dengan semakin banyaknya persaingan maka perusahaan diharuskan lebih kreatif untuk mendapatkan pelanggan. Penjualan kredit merupakan solusi yang tepat untuk mampu bertahan ditengah persaingan bisnis.

Akibat dari penjualan kredit adalah munculnya piutang usaha. Menurut Jusup (2011:71) “tagihan perusahaan untuk pelanggan yang menggunakan jenis transaksi secara kredit disebut sebagai piutang usaha”. “Agar penjualan kredit bisa berjalan dengan baik maka diperlukan sebuah sistem informasi akuntansi penjualan kredit, adalah serangkaian prosedur yang dibentuk guna menganalisa serta sebagai informasi dalam pembuatan keputusan terhadap penjualan” (Daud&Windana 2012).

Tujuan dari sistem informasi akuntansi penjualan kredit menurut Setyawan (2014) “ialah mencatat penjualan, memutuskan konsumen yang berhak mendapatkan kredit, memastikan barang dikirim tepat waktu, membuat tagihan barang dan memposting penjualan serta penerimaan kas”. Fungsi utama sistem informasi akuntansi perusahaan menurut Himawan (2010) “yaitu menyimpan

dan mengumpulkan data aktivitas transaksi, menjadikannya sebagai informasi acuan dalam pengambilan keputusan perencanaan, sebagai kontrol aset perusahaan”. Fungsi kontrol untuk memastikan data tersedia dan terbaru serta dapat dipercaya.

Penelitian ini didukung oleh beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Deni Prasetyati & Abdul Halim & Eris Dianawati (2011) dengan hasil penelitian bahwa sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Eka Timur Raya Purwodadi Pasuruan belum baik. Selanjutnya penelitian yang didukung oleh Pratitis Elya Fitria (2015) dengan hasil penelitian mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit ban motor yang terdiri dari prosedur, dokumen dan fungsi yang berlaku belum sesuai dengan teori yang berlaku. Kemudian penelitian yang sama dilakukan oleh Ninggar Kusumawati (2015) dengan hasil penelitian bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. Tirta Investama sudah cukup baik. Berikutnya yang dilakukan oleh Any Krisnawati & Suhadak & Topowijoyo (2013) dalam penelitiannya diperoleh hasil telah terdapat pengendalian intern yang baik didalam sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas, meskipun masih ada kelemahan. Salain itu, penelitian sejenis juga pernah dilakukan oleh Nuraisyah (2010) dengan hasil penelitian sistem informasi akuntansi penjualan tunai PT. Limpah Sejahtera Ketapang sudah baik dan sesuai dengan yang diharapkan. Berikutnya penelitian internasional yang serupa juga

dilakukan oleh Noerlina, Johan, Yuliana Yoswara (2011) dengan hasil purchasing and material supply report can be produced in a short time, correctly, and valid with the is support by this information system, the bussines process of the company can be control specially at the material stock with the reorder poin.

Menurut Mulyadi (2014:214) “Surat order pengiriman beserta tembusannya, rekapitulasi harga pokok penjualan serta bukti memorial merupakan dokumen-dokumen yang digunakan didalam penjualan kredit”.

Penelitian ini dilakukan pada CV (nama perusahaan disamarkan) yang bergerak pada bidang usaha percetakan, digital printing, distributor buku dan alat peraga pendidikan. Beralamatkan di Jombang. Dimana pada usaha percetakan semua transaksi penjualan dilakukan secara tunai, sedangkan pada usaha distributor buku semua penjualan dilakukan secara kredit. Hanya saja perusahaan baru akan memproduksi buku apabila tander yang diajukan oleh perusahaan mendapatkan persetujuan oleh pihak dinas yang selanjutnya dinas akan menyerahkan bahan materi untuk diproduksi serta diedarluaskan. Namun, apabila tander yang diajukan ditolak maka perusahaan tidak boleh melakukan produksi selama tahun ajaran ditolaknya tander dan baru boleh mengajukan kembali tander pada tahun ajaran selanjutnya.

Merujuk pada latar belakang yang telah dijelaskan diatas, penulis memutuskan mengambil judul “ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DISTRIBUTOR BUKU”.

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. X?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengetahui, Mempelajari dan Menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit apakah sudah sesuai atau tidak

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan yang menjadi obyek penelitian sebagai masukan mengenai masalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
2. Bagi peneliti, peneliti bisa menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit serta memberikan masukan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
3. Dapat mengimplementasikan ilmu yang selama ini di dapat di bangku kuliah dan dapat memahami serta mengetahui penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.

4. Sebagai karya ilmiah, penelitian diharapkan berguna untuk memperkaya ilmu serta dapat menjadi dasar penelitian selanjutnya.