

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem formal yang utama dalam kebanyakan perusahaan. Sistem informasi formal adalah suatu sistem yang menjelaskan secara tertulis tentang tanggung jawab pembuatan informasi. Kejadian finansial yang terjadi dikomunikasikan melalui sistem informasi akuntansi pada pihak yang berkepentingan berupa laporan-laporan kegiatan. Pada perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan kegiatan utama untuk mencapai tujuan utama. Dalam rangka menunjang kegiatan penjualan, seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan, untuk menyajikan informasi mengenai penjualan sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut.

Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan. Kegiatan penjualan umumnya terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai.

Penjualan tunai adalah pendapatan penjualan, seperti halnya pendapatan jasa, dicatat ketika dihasilkan. Pendapatan penjualan dihasilkan ketika barang dialihkan dari penjual ke pembeli (Kieso, 2013). Sedangkan penjualan kredit adalah janji lisan dari pembeli untuk membayar barang dan jasa yang dijual, dapat

ditagih 30 sampai dengan 60 hari dan merupakan piutang terbuka yang berasal dari pelunasan kredit jangka pendek (Kieso, 2013).

Transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan setelah menerima kas dari pembeli. Namun dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya (Mulyadi, 2012).

Transaksi penjualan dilakukan secara tunai dan kredit. Pada penjualan kredit seringkali terdapat kelemahan yang menghambat kelancaran proses penagihan piutang, oleh karena itu perusahaan ini juga tidak terlepas perlunya pengendalian intern dan pengawasan yang baik terhadap penjualan kredit dan piutang sampai pada penagihannya. Pada bidang perdagangan pihak manajemen dituntut mampu mengkalkulasi antara persediaan barang dan kebutuhan pasar. Oleh sebab itu, sistem informasi akuntansi sangat diperlukan oleh pihak manajemen perusahaan. Dalam pengelolaan sistem penjualan dan penerimaan kas yang baik serta tepat akan menjamin keberlangsungan hidup perusahaan.

Tujuan dari sistem akuntansi adalah untuk memperbaiki pengendalian intern dan untuk memperbaiki informasi yang lebih baik, disamping untuk mengurangi biaya tata usaha atau biaya administrasi, dan untuk menentukan pelaksanaan proses produksi agar lebih mudah menjalankan perencanaan dan mencegah pelaksanaan operasional perusahaan yang kurang sehat. Sistem akuntansi juga merupakan alat kontrol perusahaan dalam menyelamatkan harta kekayaan perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai akan dapat menyajikan informasi akuntansi penjualan yang efektif yang diperlukan oleh pimpinan dan para manager untuk pengambilan keputusan. Disamping itu juga, sistem informasi akuntansi penjualan memiliki peranan dalam membantu pimpinan perusahaan dan para manager untuk memperoleh informasi yang bermanfaat khususnya dalam hal menentukan kebijakan penjualan yang akan ditempuh selanjutnya. Sistem informasi penjualan yang diterapkan harus dapat meningkatkan penjualan yang baik atas adanya aktivitas yang dilakukan perusahaan. Adapun tujuan dari sistem informasi akuntansi penjualan ini adalah untuk membuat pengendalian yang kuat dalam situasi dimana tidak ada satu bagianpun yang mampu menyelesaikan transaksi tanpa melibatkan tanggung jawab orang lain (Susanto, 2013).

Kondisi persaingan pasar usaha yang ketat saat ini, kebutuhan informasi mendapat perhatian khusus dari pihak manajemen di mana kecepatan dan keamanan informasi yang digunakan merupakan dasar utama bagi manajemen untuk mengantisipasi situasi dan kondisi di dalam maupun di luar perusahaan agar dapat bertindak lebih hati-hati, sehingga mencegah timbulnya kerugian. Penguasaan informasi dapat meningkatkan daya saing perusahaan baik dari segi manajerial atau persaingan pasar dan keberhasilan pimpinan perusahaan dalam menjalankan kewajibannya tergantung dari kemampuan menggunakan informasi yang ada sebagai alat untuk mengambil keputusan. Jadi informasi yang ada dapat digunakan sebagai sumber untuk pengambilan keputusan pembelian, keputusan penjualan, dan keputusan-keputusan lainnya. Informasi digunakan untuk

pengambilan keputusan penjualan, yang diharapkan akan membawa perusahaan ke arah laba optimal, serta merupakan alat bantu bagi manajer untuk merumuskan kebijakan yang akan ditempuh, khususnya di bidang penjualan.

Siklus penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam kelangsungan proses bisnis perusahaan dan merupakan aktivitas yang rutin terjadi dalam perusahaan. Proses penjualan merupakan kegiatan rutin yang menghasilkan informasi, untuk itu perusahaan harus memiliki mekanisme kerja yang baik dan sistem informasi yang dapat diandalkan sehingga memberikan informasi yang akurat dan cepat. Siklus penjualan dapat terjadi secara tunai dan kredit. Penjualan secara tunai biasanya dilakukan dengan cara lebih mudah dibandingkan dengan penjualan kredit. Hal ini dikarenakan pembayaran pada penjualan tunai dapat diterima langsung oleh perusahaan, sedangkan penjualan kredit proses pembayarannya menjadi lebih lama karena disertai dengan prosedur penagihan. Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan sesuai, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif.

Penelitian Maria Yovina (2013) dengan judul Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada CV Kobin Pratama Sukses Palembang, hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) Tidak ada prosedur penjualan tertulis, 2) Penawaran produk yang hanya dilakukan satu kali dalam setahun, dan 3) Pencatatan manual yang tidak berjalan.

CV NR Herbal Care merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur produk kosmetik. Dalam menjual barangnya perusahaan ini pada umumnya melakukan penjualan secara cash dan kredit. Salah satu masalah yang mendasar yang dihadapi oleh CV NR Herbal Care adalah pencatatan harga dan kode barang bersifat manual, sehingga petugas harus selalu melihat data kode barang dan harga (dalam secarik kertas/catatan) kemudian mencatatnya ke dalam nota penjualan secara manual dan menulis satu persatu jenis dan harga barang. Tindakan tersebut kurang efisien dan efektif karena dapat terjadi kesalahan dalam perhitungan total harga penjualan serta terjadi ketidakcocokan pencatatan kuantitas barang pada saat pemesanan. Selain itu format dokumen, penggunaan rangkap dokumen, dan pengarsipan dokumen yang kurang baik.

Prosedur penagihan piutang CV NR Herbal Care juga memiliki kendala yaitu penagihan piutang yang sudah jatuh tempo. CV NR Herbal Care dengan mencatat pesanan penjualan dan piutangnya dalam nota penjualan dan kartu piutang. Seringkali terjadi keterlambatan dalam menagih piutang kepada pelanggan yang sudah jatuh tempo, dikarenakan bagian keuangan baru melihat data piutang setiap akhir bulan. Seperti contohnya pelanggan mengambil pemesanan pada pertengahan bulan Januari dan jatuh tempo piutangnya terjadi pada pertengahan bulan Februari sedangkan manajemen melakukan pengecekan nota penjualan dan kartu piutang setiap akhir bulan. Hal ini menyebabkan penagihan piutang pada pertengahan bulan Februari terlambat, oleh karena itu, prosedur penagihan menjadi tidak efektif dan efisien sehingga order pesanan pada toko dikurangi dan penjualan mengalami penurunan. Masalah lain yang ada pada

CV NR Herbal Care yaitu tidak adanya batasan yang jelas mengenai wewenang dan tanggung jawab setiap karyawan administrasi, sehingga karyawan dapat mengerjakan kegiatan dalam banyak hal (merangkap/tugas sampingan).

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis ingin mengangkat judul penelitian: **EVALUASI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN DI CV NR HERBAL CARE.**

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai di CV NR Herbal Care?
2. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan secara kredit di CV NR Herbal Care?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini dilaksanakan adalah :

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai di CV NR Herbal Care.
2. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan secara kredit di CV NR Herbal Care.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini bermanfaat untuk memperoleh pengetahuan lebih luas mengenai sistem informasi akuntansi penjualan.

- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan untuk penelitian berikutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

penelitian ini bermanfaat untuk memperoleh pengetahuan lebih luas mengenai sistem informasi akuntansi penjualan.

b. Bagi Perusahaan

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai bahan pertimbangan atau sebagai referensi untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang sudah diterapkan di perusahaan.

c. Bagi Peneliti selanjutnya

Memberikan sarana informasi dan wawasan serta gambaran yang lebih jelas bagi peneliti selanjutnya.