

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kebutuhan akan akurasi data mengenai aktivitas bisnis yang berlangsung dalam perusahaan merupakan suatu kebutuhan untuk mengembangkan dan mempertahankan persaingan bisnis pada saat ini. Tanpa adanya informasi yang akurat dan cepat mengenai aktivitas bisnis, perusahaan akan sulit mengoptimalkan proses bisnis dan pengambilan keputusan secara tepat. Oleh karena itu perusahaan membutuhkan suatu sistem informasi untuk mengetahui semua aktivitas yang dilakukan didalam perusahaan apakah kegiatan yang dilakukan sudah tepat atau belum. Perusahaan juga membutuhkan sistem informasi akuntansi yang sesuai dengan kondisi perusahaan. (Dhesiana, 2009)

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem pengolahan data akuntansi yang terdiri dari koordinasi manusia, alat dan metode berinteraksi dalam suatu wadah organisasi yang terstruktur untuk menghasilkan informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen yang terstruktur. Dengan adanya sistem akuntansi yang memadai diharapkan perusahaan dapat mengendalikan aktivitas yang terjadi di dalam perusahaan. (La Midjan dan Susanto, 2003:1)

Setiap perusahaan baik perusahaan negara maupun perusahaan swasta bertujuan untuk memperoleh laba. Salah satu cara perusahaan mencapai tujuan tersebut adalah dengan melakukan aktivitas penjualan yang optimal, sehingga aktivitas penjualan harus dikelola dengan baik. Kurang dikelolanya aktivitas

penjualan akan merugikan perusahaan disebabkan selain sasaran penjualan tidak tercapai, juga pendapatan akan berkurang. Maka sistem akuntansi penjualan termasuk sistem akuntansi penting yang harus di desain dalam perusahaan, disebabkan penjualan, baik penjualan kredit maupun tunai merupakan sumber pendapatan perusahaan. Kegagalan dalam aktivitas penjualan khususnya penjualan kredit, baik menyangkut harga, ketepatan penjualan yaitu menjual kepada pembeli yang tepat baik tingkat bonafiditasnya maupun batas maksimum kredit yang diperkirakan, akan mempengaruhi selain pendapatan juga penagihan atas piutang.

(La Midjan dan Susanto, 2003;175)

Agar aktivitas penjualan kredit dapat berjalan dengan baik dan tidak mengalami kegagalan maka dibutuhkan sistem pengendalian internal. (La Midjan dan Susanto, 2003;21)

Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi dan segala cara-cara serta tindakan-tindakan dalam suatu perusahaan yang saling dikoordinasikan yang dimaksud untuk mengamankan hartanya, menguji ketelitian dan kebenaran data akuntansinya, meningkatkan efisiensi operasinya serta mendorong ketaatan pada kebijakan-kebijakan yang telah digariskan oleh pimpinan perusahaan. (AICPA, seperti dikutip oleh La Midjan, 2003;36)

Dalam sistem pengendalian internal, perusahaan perlu melakukan pemisahan fungsi untuk menciptakan pengecekan intern terhadap transaksi penjualan, agar setiap karyawan dapat mengkonsentrasikan perhatian pada lingkup tanggung jawabnya masing-masing, sehingga tidak ada suatu fungsi yang tidak terganggu. Hal tersebut dapat mencegah terjadinya kecurangan dan kesalahan baik yang disengaja maupun tidak pada prosedur penjualan kredit yang mungkin dilakukan oleh

karyawan, yang mengakibatkan sistem informasi penjualan kredit menjadi tidak akurat, sehingga perusahaan salah dalam menganbil keputusan penjualan. (Nugroho widjajanto, 2001;18)

Fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya, yang seringkali mengabaikan dapat ditagih atau tidaknya piutang yang timbul dari transaksi tersebut. Oleh karena itu dilakukan pengecekan interen terhadap status kredit pembeli mengenai riwayat piutangnya untuk memberikan informasi kepada perusahaan untuk menerima atau menolak kreditnya. sebelum transaksi penjualan kredit dilaksanakan. (Mulyadi, 2001;222)

Untuk menghindari hal-hal tersebut, perusahaan seperti CV. Karunia Citra Mandiri yang menjual alat-alat rumah tangga dipakai sebagai objek penelitian karena sebagian besar penjualannya dilakukan secara kredit dengan jangka waktu tertentu. CV. Karunia Citra Mandiri seringkali tidak memperhatikan kemampuan atau batas kredit, sehingga piutangnya terus menumpuk tanpa diimbangi oleh penagihan piutang. Selain itu adanya peran atau fungsi ganda pada perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus menerapkan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal yang lebih baik.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat memberikan informasi yang akurat mengenai penjualan kredit yang sesungguhnya atas adanya pemisahan fungsi, serta informasi mengenai status kredit. Di samping itu sistem pengendalian internal yang dijalankan harus ditunjang oleh sistem akuntansi yang baik, agar sistem pengendalian internal dapat mencapai sasaran harus memiliki unsur struktur organisasi, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, pelaksanaan kerja yang sehat, karyawan yang berkualitas, dan mendorong ketaatan pada kebijakan-kebijakan yang

telah ditetapkan oleh perusahaan, khususnya pada siklus penjualan kredit.(Nugroho widjajanto, 2001;18).

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan, maka penulis memilih judul: **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit CV. Karunia Citra Mandiri”**

1. 2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan perusahaan sudah cukup memadai?
2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi terhadap sistem pengendalian internal penjualan kredit pada CV. Karunia Citra Mandiri?

1. 3 Maksud dan Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengevaluasi apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan dalam perusahaan telah memadai.
2. Untuk mengevaluasi seberapa besar peranan sistem informasi akuntansi terhadap sistem pengendalian internal penjualan kredit pada CV. Karunia Citra Mandiri.

1. 4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat bermanfaat bagi:

1. Bagi perusahaan yang diteliti

Penelitian ini dapat memberikan masukan yang positif dan informasi yang bermanfaat bagi perusahaan tentang sistem informasi penjualan dan sistem pengenalan internal penjualan kredit.

2. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman, serta penerapan pengetahuan sistem informasi akuntansi yang selama ini telah dipelajari.

3. Bagi pihak lainnya

Penelitian ini berguna untuk membantu pihak lain yang akan melakukan penelitian di bidang yang sama sebagai bahan perbandingan dan untuk menambah wawasan.