

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Sejak akhir tahun 2008, dampak dari krisis ekonomi global sangat mencemaskan dan telah dirasakan oleh seluruh bangsa di dunia. Memburuknya perekonomian dunia telah menyebabkan banyak perusahaan di dunia berada di ambang kebangkrutan. Namun begitu, dengan jumlah penduduk lebih dari dua ratus juta jiwa, Indonesia memiliki daya tahan yang lebih baik untuk menghadapi krisis global ini dibandingkan sejumlah negara lain. (Muladi, 2009)

Globalisasi ekonomi, persaingan yang semakin ketat, krisis ekonomi yang melanda dunia pada umumnya, dan Indonesia khususnya telah menuntut perusahaan untuk beroperasi secara lebih efisien, efektif dan terkendali. Hal ini juga berarti meningkatnya persaingan yang menuntut perusahaan untuk memiliki sistem yang memadai.

Dengan daya saing yang demikian ketat, maka kebutuhan akan informasi dalam penyelenggaraan kegiatan usaha perusahaan merupakan hal yang sangat penting. Informasi merupakan sumber daya yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan untuk bersaing dan mendapatkan keunggulan melebihi para pesaingnya. (McLeod, 2008)

Setiap perusahaan mempunyai tujuan dalam melakukan aktivitasnya. Namun, tujuan utama dari sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal dengan menggunakan segala kemampuan, strategi, dan sumber daya yang dimiliki. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan harus dapat mengendalikan segala kegiatan yang ada. (La Midjan dan Susanto, 2001)

Perusahaan memperoleh laba dengan cara melakukan aktivitas penjualan, baik berupa barang maupun jasa. Penjualan adalah salah satu sumber utama pendapatan perusahaan, dan juga sebagai alat ukur kesuksesan sebuah perusahaan. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara tunai maupun secara kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Sedangkan 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, 2001)

Dalam rangka meningkatkan penjualan, banyak perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit. Dengan demikian, perusahaan harus menyadari perlunya mengaplikasikan konsep manajemen yang baik. Salah satu konsep manajemen adalah penerapan pengendalian internal yang memadai termasuk didalamnya pengendalian terhadap aktivitas penjualan kredit. Pengendalian internal yang memadai pada dasarnya bertujuan

untuk melindungi harta milik perusahaan dengan meminimalkan kemungkinan terjadinya kecurangan, penyelewengan, pemborosan, serta meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja.

Pengendalian internal terhadap kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. (Mulyadi, 2001) Suatu sistem dapat dinilai baik, apabila hasil dari sistem tersebut dapat menghasilkan suatu dampak yang positif. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dimiliki oleh perusahaan dinilai baik jika dapat memberikan informasi-informasi yang dibutuhkan oleh manajemen perusahaan guna membantu dalam proses pengambilan keputusan yang tepat.

Maka dari itu, peran suatu sistem informasi akuntansi terhadap penjualan kredit sangatlah penting bagi suatu perusahaan karena penjualan yang dilakukan, baik itu secara tunai maupun kredit merupakan sumber pendapatan utama perusahaan.

PT. Prima Anugerah Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak di bidang farmasi dengan hampir semua transaksi penjualan dilakukan secara kredit. Namun, berdasarkan pengamatan yang dilakukan penulis, sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang terdapat pada

PT. Prima Anugerah Mandiri masih kurang memadai, seperti belum dilakukannya pemisahan fungsi dan pelimpahan wewenang secara jelas.

Dari penjelasan di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. Prima Anugerah Mandiri dan dituangkan dalam bentuk skripsi dengan mengambil judul **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Guna Menunjang Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada PT. Prima Anugerah Mandiri”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis merumuskan masalah penelitian yaitu apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT. Prima Anugerah Mandiri sudah dilaksanakan dengan baik sehingga menunjang pengendalian internal atas penjualan kredit dengan memadai?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Tujuan dari dibuatnya penelitian ini oleh penulis adalah :

1. Mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit dilaksanakan pada PT. Prima Anugerah Mandiri.
2. Menganalisa bagaimana pengendalian internal atas penjualan kredit pada PT. Prima Anugerah Mandiri.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Harapan penulis, hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi penulis, sebagai penambah wawasan mengenai teori-teori yang diperoleh selama di bangku perkuliahan dan membandingkan dengan penerapan di lapangan.
2. Bagi perusahaan, sebagai bahan masukan dan sumbangan pemikiran untuk mengembangkan sistem penjualan kredit pada perusahaan.
3. Rekan-rekan mahasiswa dan pihak-pihak lain, diharapkan agar penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan, khususnya mengenai masalah yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan sebagai dasar studi perbandingan atau dasar penelitian lebih lanjut.