

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli dan sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli diartikan sebagai penjualan. Pada umumnya penjualan itu sendiri terdiri dari dua macam yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai terjadi apabila pembeli membeli barang dan membayarnya secara langsung atau kas sesuai dengan harga yang disepakati tetapi penjualan kredit terjadi apabila membeli barang dan membayarnya saat jatuh tempo yang disepakati antara penjual dan pembeli maka perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Penjualan bagi semua jenis perusahaan seperti perusahaan industri, jasa, manufaktur dan dagang bertujuan untuk mencari laba atau keuntungan dari transaksi antara penjualan dan pembeli.

Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian internal, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian internal merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut perusahaan dapat memenuhi standar, tujuan dan sasaran perusahaan tercapai secara maksimal. Sehingga resiko kecurangan manajemen dan resiko audit bagi seorang auditor dapat diminimalisir.

Menurut Hery (2013:159) pengertian pengendalian intern adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjadwalkan tersedianya informasi akuntansi

perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

PT ABC yang terletak di Jl. Pulogadung No.19 RW.3 Rawa Terate Kecamatan Cakung, Kota Jakarta Timur-Indonesia. Perusahaan ini bergerak di bidang distributor makanan serta kebutuhan rumah tangga yang kemudian disalurkan kepada E-commerce. Manajemen PT ABC mempunyai komitmen yang tinggi untuk memuaskan seluruh kebutuhan pelanggan. Penjualan pada perusahaan PT ABC dilakukan secara kredit. Dengan menerapkan sistem penjualan kredit perusahaan mendapat perhatian tetapi terlebih dahulu menghasilkan piutang bagi perusahaan, sehingga hal ini mempengaruhi pendapatan perusahaan. Pendapatan yang diterima perusahaan dari kegiatan penjualan akan menentukan besarnya laba perusahaan sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus tersistem dengan baik.

Kegagalan pada penjualan kredit seringkali terjadi didalam melakukan penagihan pembayaran, karena adanya kemungkinan pelanggan tidak sanggup membayar dengan alasan yang bermacam-macam mulai dari bangkrutnya perusahaan pelanggan, terjadinya kecelakaan pada perusahaan pelanggan dan pelanggan itu sendiri memang tidak mau membayar. Kegagalan seperti itu mengakibatkan jumlah pendapatan yang diperoleh lebih kecil bila dibandingkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan, sehingga perusahaan mengalami kerugian. Dengan adanya analisis sistem penjualan kredit resiko-resiko perusahaan dalam melakukan penjualan dapat diatasi dan perlu diadakan pengendalian internal terhadap penjualan kredit agar dapat diproses dengan baik dan tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Penjualan tersebut menyangkutkan berbagai fungsi atau bagian yang terkait mulai dari pemesanan hingga pengiriman barang sampai ke konsumen.

Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk menyusun judul skripsi dengan judul “**Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya meningkatkan Sistem Pengendalian internal Pada PT ABC**”.

1.2 Batasan Masalah

Agar penelitian lebih terarah dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan dan tujuan yang hendak di capai, maka penulis membatasi ruang lingkup permasalahan dengan “menganalisa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internalnya, dalam penelitian ini, juga terdapat sistem pengendalian internal COSO pada aktivitas pengendalian PT. ABC.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan hal-hal yang telah dipaparkan dalam latar belakang penelitian, maka penulis merumuskan masalah dari penelitian ini adalah :

- 1) Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. ABC?
- 2) Bagaimana pengendalian internal pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. ABC?
- 3) Bagaimana analisa pengendalian internal penjualan kredit pada PT. ABC?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah “Untuk meneliti sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam upaya meningkatkan pengendalian internal pada PT ABC”.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan penulis dari penelitian ini yaitu :

a. Manfaat Akademis

- 1) Membantu penulis dalam lebih memahami materi yang telah disampaikan selama masa perkuliahan sehingga dapat menerapkannya dalam dunia kerja.
- 2) Dapat dijadikan acuan bagi penulis lain apabila ingin melakukan penelitian sejenis.

b. Manfaat praktis

- 1) Sebagai bahan pertimbangan dalam menerapkan sistem informasi akuntansi atas penagihan piutang.
- 2) Sebagai acuan dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan penagihan piutang.

1.6 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi uraian tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bagian ini berisikan tentang teori – teori yang menjadi landasan penulis berdasarkan topik – topik masalah yang akan dibahas, kerangka penelitian, penelitian – penelitian terdahulu sesuai dengan topik pembahasan, dan hipotesis penelitian yang meliputi :

- a) Siklus Pendapatan
- b) Sistem Informasi Akuntansi
- c) Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit

- d) Sistem Informasi Akuntansi Piutang
- e) Pengendalian Internal Penjualan Kredit
- f) Pengendalian Internal Piutang

BAB III PENDEKATAN PENELITIAN

Bab ini berisi uraian desain penelitian, populasi dan sampel yang terdapat di dalam penelitian ini, definisi operasional, jenis, sumber, dan teknik pengumpulan data, dan teknik analisa data dalam penelitian yang meliputi :

- a) Desain Penelitian
- b) Lokasi Dan Waktu Penelitian
- c) Sumber Penelitian
- d) Jenis, Sumber, Dan Teknik Pengumpulan Data
- e) Teknik Analisis Data

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bagian ini berisikan tentang gambaran umum, hasil penelitian, serta pembahasan mengenai Sistem informasi akuntansi atas penagihan piutang dalam menunjang Ke efektifan penerimaan kas pada PT. ABC :

- a) Profil perusahaan
- b) Penyajian data sistem informasi akuntansi penjualan kredit
 - 1) Fungsi dan bagian-bagian yang membantu sistem informasi akuntansi penjualan kredit
 - 2) Jaringan prosedur yang membentuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit
 - 3) Dokumen dan catatan akuntansi sistem informasi akuntansi penjualan kredit
 - 4) Dokumentasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit PT. ABC.
 - 5) Pengendalian internal pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
- c) Analisa pengendalian internal penjualan kredit.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini akan berisi simpulan, saran, dan implikasi penelitian dari pembahasan

Bab sebelumnya.