

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi ini perdagangan bebas semakin meningkat dan seiring perkembangan teknologi saat ini, informasi menjadi sumber daya yang berharga bagi perusahaan. Informasi merupakan hal yang penting bagi setiap perusahaan baik pimpinan dan manajer membutuhkan informasi yang relevan, cepat, tepat waktu, dan akurat yang mencerminkan kondisi fisik perusahaan untuk membantu merencanakan, mengkoordinasikan, dan mengendalikan kegiatan operasional perusahaan dan informasi perusahaan kepada publik.

Dalam hal ini perkembangan perekonomian Indonesia yang semakin maju dengan ditandai banyak munculnya berbagai perusahaan jasa. Salah satu contohnya adalah perusahaan jasa yang bergerak dibidang periklanan. Prospek yang semakin bagus di dunia periklanan Indonesia ditunjukkan dengan meningkatnya kebutuhan akan informasi melalui media cetak maupun elektronik dari tahun ke tahun merupakan peluang bisnis yang bagus karena Periklanan sebagai salah satu komponen penting dari suatu perusahaan untuk memperkenalkan produk-produknya yang bertujuan meningkatkan penjualan.

Penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi

pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang sangat penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan.

Dalam aktifitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tetapi dari awal bagaimana aktifitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, mengorder sampai barang atau jasa tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

Pada perusahaan jasa, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan juga dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian intern. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan perusahaan berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan.

Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik.

Sistem pengendalian intern ini dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan dewan personal lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan yaitu, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. Oleh karena itu diperlukan evaluasi mengenai sistem pengendalian intern terhadap penjualan untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan serta tercapainya tujuan perusahaan.

Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik agar tercapainya tujuan perusahaan.

Penulis mengambil objek penelitian pada PT. Adimitra Visindo ini karena penjualan di perusahaan tersebut dalam beberapa tahun ini mengalami

peningkatan, terbukti dengan adanya sekitar 26 perusahaan *go public* sebagai mitra kerjanya. Dalam operasinya PT. Adimitra Visindo melakukan penjualan secara tunai dan kredit. Penulis kali ini mengambil penjualan kredit dalam penulisannya karena berhubungan langsung dengan kas. Kas yang merupakan roda penggerak dalam menjalankan aktivitas perusahaan memiliki sifat likuid. Karena sifatnya yang likuid, dalam kegiatan kas sering terjadi kecurangan dan penyelewengan oleh pihak-pihak intern perusahaan. Maka perlunya sistem pengendalian intern perusahaan untuk mengevaluasi dan mengambil tindakan perbaikan dalam mengantisipasi kelemahan perusahaan.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan diatas, penulis mengambil judul “ PENERAPAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT. ADIMITRA VISINDO”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah di jelaskan, maka penulis merumuskan masalah “Bagaimana penerapan sistem akuntansi penjualan kredit dan pengendalian intern yang dipakai oleh PT. Adimitra Visindo”.

1.3 Pembatasan masalah

Dalam hal ini, penulis hanya membahas tentang sistem akuntansi penjualan kredit dan pengendalian intern pada PT. Adimitra Visindo. Penulis juga membatasi hanya pada penjualan yang terjadi pada Januari sampai Maret tahun 2012.

1.4 Tujuan Penulisan

Berdasarkan perumusan masalah yang telah penulis uraikan, maka tujuan penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Memperoleh gambaran yang jelas mengenai sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Adimitra Visindo.
2. Untuk mengetahui apakah sudah memadai pengendalian intern terhadap sistem akuntansi penjualan kredit yang dipakai oleh PT. Adimitra Visindo.
3. Sebagai persyaratan penulis menyelesaikan program pendidikan Diploma III di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI).

1.5 Manfaat Penulisan

1. Bagi penulis

Dengan melakukan penulisan ini penulis dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai penerapan disamping pengetahuan teoritis yang telah diperoleh mengenai sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern khususnya siklus penjualan.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi perusahaan agar memperoleh alternatif pemecahan masalah yang terjadi dalam kegiatan perusahaan.

3. Bagi pembaca

Dengan hasil penelitian ini kiranya dapat menjadi salah satu bahan referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya yang berminat dalam bidang ini.

1.6 Lokasi dan Waktu

PT. Adimitra Visindo Bergerak di bidang Advertising Agency yang bertempat di Plaza Property Lt.2 Jln. Perintis Kemerdekaan Komp. Pertokoan Pulo Mas Blok VIII No. 1, Jakarta Timur 13210.

Telp: (021) 47862435, 47863569, Fax: (021) 47862437

Email: adimitra.visindo@gmail.com

Waktu Kerja : Pukul 08.00 – 17.00 WIB

1.7 Metodologi Penulisan

Dalam pembuatan karya tulis akhir ini penulis membutuhkan data-data yang berhubungan dengan kajian penulis, metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yang digunakan penulis yaitu:

1. Wawancara

Yaitu dengan Tanya jawab langsung dengan pihak-pihak yang bersangkutan dalam mengumpulkan data yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan tunai.

2. Observasi partisipasi (*participant observation*)

Adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan penulis bertindak langsung dalam kegiatan operasional perusahaan tersebut.

3. Pengumpulan berbagai dokumen, catatan, laporan yang relevan dengan objek penelitian.

4. Penelitian perpustakaan

Penulis melakukan pengumpulan data secara teoritis dengan mencari sumber-sumber buku yang ada di perpustakaan.