

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan semakin pesatnya laju perkembangan bisnis, perusahaan perlu memiliki sistem yang dapat mendukung seluruh operasionalnya agar dapat beroperasi dan bersaing dengan lancar, efektif dan efisien dalam dunia bisnis. Untuk memenuhi kebutuhan ini, perusahaan berusaha keras untuk mencapai tujuannya. Pelaku usaha harus terus berupaya menjaga kelangsungan usaha ke depan. Oleh karena itu, perlu dikembangkan suatu sistem akuntansi yang berperan sebagai penyedia pelaporan keuangan yang diperlukan bagi manajemen perusahaan untuk memudahkan pengambilan keputusan dan pengelolaan perusahaan. Itulah mengapa penting bagi perusahaan untuk mempelajari sistem penjualan, karena penjualan adalah sumber pendapatan utama bagi perusahaan. Pendapatan penjualan dapat di peroleh dari pendapatan penjualan secara langsung (tunai) atau tidak langsung (kredit).

Suatu perusahaan membutuhkan sistem informasi yang jelas dan relevan yang memandu operasi mereka dan juga berfungsi sebagai dasar pengambilan keputusan. Menurut Romney & Steinbart (2016), sistem informasi akuntansi adalah sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan memproses data untuk menghasilkan informasi bagi pengambil keputusan. Mengurangi terjadinya kesalahan dalam melaksanakan sistem penjualan dapat dilakukan dengan menerapkan sistem informasi akuntansi yang baik. Kumpulan sumber daya, seperti orang dan peralatan, adalah sistem informasi yang diatur untuk mengubah data menjadi informasi. Setelah informasi disampaikan, beberapa keputusan akan dibuat. Perubahan secara manual dan terkomputerisasi dimungkinkan dengan adanya Sistem Informasi Akuntansi (SIA).

Tujuan umum dari setiap perusahaan dalam suatu perekonomian yang kompetitif adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Hal yang perlu mendapat perhatian adanya kecenderungan terjadinya ketidakselarasan antara tujuan dan sasaran

perusahaan. Efektifitas perusahaan dinilai dari penghasilan perusahaan dan kegiatan penjualan barang dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan, sedangkan efisiensi perusahaan dinilai dari besarnya pengorbanan perusahaan untuk memperoleh penghasilan tersebut.

Suatu perusahaan baik itu perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur selalu berfokus dengan adanya program penjualan. Terdapat dua jenis-jenis sistem penjualan pada perusahaan dagang yaitu, penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli (Hidayat, 2017). Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan dengan sistem pembayaran dilakukan secara menganggur (cicilan) sesuai kesepakatan yang dibuat antara penjual dan pembeli untuk jangka waktu tertentu dengan masing-masing hak dan kewajibannya (Kasmir, 2018).

Sistem yang baik merupakan salah satu kunci pengendalian. Persaingan yang semakin ketat dan kemajuan teknologi saat ini menjadikan peran informasi sangat penting dalam kemajuan perusahaan. Manajemen membutuhkan informasi untuk mengurangi ketidakpastian yang dihadapi perusahaan. Hal ini juga dapat diharapkan untuk mencegah situasi tak terduga seperti kebangkrutan dan penipuan.

Sistem akuntansi diperlukan untuk memperoleh informasi tersebut. Sistem akuntansi adalah serangkaian yang terdiri dari formulir, catatan, dan laporan yang digunakan untuk menyediakan informasi keuangan yang diperlukan oleh manajemen untuk mempermudah dalam mengelola usaha (Mulyadi, 2016:3). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan menjelaskan bagaimana prosedur-prosedur yang dijalankan dalam melakukan aktivitas penjualan untuk menghindari manipulasi penjualan (Mulyadi, 2016:160).

Sistem informasi akuntansi penjualan erat kaitannya dengan efektivitas pengendalian internal. Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan suatu kerangka kerja yang harus terkoordinasi dengan baik antar sumber daya perusahaan. Untuk mendukung efektivitas pengendalian internal, perusahaan harus menerapkan sistem dan prosedur penjualan yang andal. Pengendalian ini bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan

sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan untuk mendapat tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan.

Sistem informasi Akuntansi yang sangat pasti digunakan di perusahaan adalah sistem informasi akuntansi penjualan. Semakin tinggi angka penjualan yang dapat dilakukan maka semakin besar pula penerimaan yang akan diterima oleh perusahaan, hal tersebut akan berdampak pada keuntungan laba yang akan diperoleh. Tindakan manipulasi dalam penjualan dapat dihindari dengan adanya sistem informasi akuntansi pada penjualan karena sistem informasi akuntansi pada penjualan menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan. Tujuan dibuatnya sistem informasi akuntansi pada penjualan adalah agar dapat mengontrol dan mengendalikan aktivitas penjualan.

Untuk mengawasi semua aktivitas penjualan yang dilakukan perusahaan dibutuhkan suatu pengendalian internal sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Dengan cara dilaksanakannya pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas dan tepat, serta mekanisme pengawasan yang baik. Pengendalian internal dapat membantu perusahaan untuk melakukan rencana organisasi yang dipergunakan untuk memberikan informasi yang akurat dalam menjaga aset perusahaan, mengevaluasi dan mendorong kebijakan yang berlaku guna menghindari terjadinya hal-hal yang dapat merugikan perusahaan seperti kecurangan, penyelewengan dan penyimpangan. Sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal penjualan sangat berkaitan, struktur pengendalian internal tidak akan berjalan dengan efektif tanpa adanya sarana atau alat untuk menjalankannya, yaitu sistem informasi akuntansi.

PT Bakrie Pipe Industries ini memerlukan sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai dan kredit untuk menghindari adanya kesalahan dalam perusahaan. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai dan kredit yang baik dalam perusahaan yang khususnya bergerak di bidang yang menjual suatu barang mampu mengoptimalkan efektivitas pada pengendalian perusahaan. Sistem informasi akuntansi penjualan ini sangat penting, mengingat dengan

semakin baiknya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan, maka dampaknya pada internal perusahaan yaitu tidak adanya kesalahan yang akan mengakibatkan kerugian perusahaan.

Berdasarkan fenomena diatas, penulis ingin meneliti dengan mengambil judul penelitian: “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Secara Tunai dan Kredit Terhadap Upaya Meningkatkan Pengendalian Internal Penjualan pada PT. Bakrie Pipe Industries”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian kali ini adalah:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai yang diterapkan pada PT Bakrie Pipe Industries?
2. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan secara kredit yang diterapkan pada PT Bakrie Pipe Industries?
3. Bagaimana pengendalian internal penjualan pada PT Bakrie Pipe Industries dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menjelaskan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai yang diterapkan pada PT Bakrie Pipe Industries.
2. Untuk menjelaskan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan secara kredit yang diterapkan pada PT Bakrie Pipe Industries.
3. Untuk menjelaskan pengendalian internal dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai dan kredit pada PT Bakrie Pipe Industries.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian yang dilakukan, diharapkan akan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti, Dengan penelitian ini dapat menambah pengetahuan yang baru mengenai sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai dan kredit yang diterapkan pada perusahaan manufaktur khususnya pada PT. Bakrie Pipe Industries
2. Bagi Perusahaan, Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan secara tunai dan kredit terhadap pengendalian internal perusahaan yang berguna bagi PT Bakrie Pipe Industries
3. Bagi Peneliti Selanjutnya Dengan penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan sumber informasi tambahan dalam melakukan pengembangan penelitian selanjutnya