

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi informasi saat ini mengalami peningkatan. Perubahan yang disebabkan oleh teknologi informasi sangat berdampak dibidang bisnis maupun organisasi, hal ini sangat membantu untuk kinerja dalam organisasi serta individu. Menurut Indrajit (2011), teknologi informasi berhubungan melalui proses pengerjaan data sebagai informasi serta proses tranmisi dari informasi tercatat dalam garis serta waktu. Teknologi informasi adalah komputerisasi yang digunakan untuk mengerjakan dan menghasilkan data yang dibutuhkan dalam organisasi dan perusahaan.

Romney dan Steinbert (2014) Menjelaskan bahwa Sistem Informasi Akuntansi merupakan prosedur identifikasi, menghimpun data, dan meningkatkan, menaksir serta mendiskusikan sebuah informasi. Sebuah Sistem Informasi Akuntansi meliputi formulir, analisis, serta laporan yang dikoordinasikan guna mempersiapkan manajemen informasi keuangan diperlukan untuk memfasilitasi manajemen bisnis. Langkah yang mungkin dapat dilakukan perusahaan untuk tetap bersaing secara universal pada bisnis adalah ialah mengimplementasikan Sistem Informasi Akuntansi secara efektif. Sistem informasi akuntansi memberikan keunggulan kompetitif strategis bagi perusahaan karena dapat memastikan keakuratan, efektivitas, dan ketepatan waktu informasi diperlukan guna melaksanakan proses perencanaan, pelaksanaan, serta pengambilan keputusan.

Kelanjutnya, untuk Sistem Akuntansi Penjualan adalah kategori bagian yang diutamakan dari sebuah sistem akuntansi perusahaan dan wajib dipelihara secara efisien serta akurat. Dari Transaksi penjualan dapat menerima partisipasi signifikan terhadap laba perusahaan, sehingga diharapkan sistem akuntansi penjualan yang terstruktur serta akurat mampu melakukan transaksi penjualan yang efektif. Situasi ini mempengaruhi keuntungan atau laba perusahaan karena proses kredit memiliki masalah umum dengan harga, risiko kredit macet, dan masalah yang berkaitan dengan proses kredit itu sendiri. Akuntansi memberikan informasi akuntansi keuangan setelah transaksi telah terjadi di sebuah perusahaan. Karena sebuah bentuk kecurangan dapat dihindari, maka sistem pengendalian internal dapat menekan kerugian perusahaan semaksimal mungkin, sehingga akuntansi diharuskan memiliki pengendalian internal yang tepat dalam pelaksanaannya. Diharapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit mampu berfungsi dengan efisien. Dalam sebuah manajemen perlu mengawasi unsur-unsur pengelolaan internal ketika menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Memiliki informasi akuntansi yang tepat dan benar menolong manajemen perusahaan serta pemangku kepentingan eksternal mengambil keputusan berdasarkan keperluan masing-masing.

Sistem informasi akuntansi penjualan menetapkan serangkaian langkah untuk mengeksekusi, mencatat, menghitung, dan menghasilkan dokumen dan informasi penjualan untuk tujuan administratif dan pihak berkepentingan lainnya, mulai dari penerimaan pesanan penjualan hingga pencatatan pembuatan faktur/akun. yang berisi Dapat diterima. Mulyadi (2008) Penjualan adalah kegiatan penjual memasarkan barang atau jasa berharap mendapatkan keuntungan dari hasil transaksi tersebut, serta penjualan didefinisikan sebagai pemindahan wewenang mempunyai barang atau jasa dari penjual pada pembeli atau dapat didefinisikan sebagai pengalihan. Aktivitas pemasaran tersebut dapat berupa penjualan tunai atau penjualan kredit. Penjualan kredit, khususnya, selalu menjadi fokus kepemimpinan.

Keefektifan penjualan mampu dinilai melalui perbandingan target penjualan dan realisasi penjualan. Penjualan suatu perusahaan disebut efektif jika dapat secara optimal merealisasikan sasaran penjualan sudah ditentukan dari manajemen perusahaan. Selama perusahaan mampu memenuhi sasaran penjualan serta melampaui sasaran penjualan yang telah di persiapkan, perusahaan akan memperoleh keuntungan optimal yang dibutuhkan perusahaan untuk bertahan. Apabila efektivitas dari penjualan tidak tercapai dalam, ini akan berdampak pada keuntungan yang dihasilkannya. Faktor kunci dalam mencapai efektifitas penjualan adalah terdapat sistem pengendalian internal yang efektif serta sesuai perusahaan. Kegiatan operasi perusahaan perlu diperhitungkan dalam berbagai unsur pengendalian internal. Seandainya pengelolaan dengan pengendalian intern bukan dilakukan secara efektif serta benar oleh karena itu akan menimbulkan kerugian secara langsung bagi perusahaan, seperti tidak tercapainya target penjualan dan berujung pada kerugian perusahaan.

Penelitian sebelumnya tentang dievaluasi penjualan kredit dilakukan oleh Aprianty (2019). Penelitian yang dilakukan bertujuan untuk memperjelas cara kerja sistem informasi penjualan kredit atau pengkreditan di PD. Sinar Mas Hakasima Cabang Jember, menganalisis bagaimana proses sistem informasi akuntansi penjualan kredit bekerja. Di sisi lain, Fajasari dkk. (2020) melakukan penelitian yang mengarah pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit digunakan PT. XYZ (Mitsubishi Authorized Dealer Cabang Semarang) udah memberikan informasi yang diperlukan perusahaan secara ringkas dan akurat, namun juga kelemahannya mengalami pemisahan fungsi. Pemisahan penerimaan tersebut berupa kas dan entri jurnal, administrasi penjualan dan administrasi persediaan. Menurut Istiqomah (2017), penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa penerapan manajemen penjualan internal meningkatkan efektivitas. Manajemen penjualan internal diantaranya lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi serta komunikasi, dan pengawasan di PT Nimoco.

MPM Motor Bondowoso (Dealer Resmi Honda Motor Cabang Bondowoso) adalah perusahaan di bidang penjualan sepeda motor, suku cadang serta service

kendaraan. Pada bidang usaha, MPM Motor Bondowoso mempunyai sebagian cabang yang terletak di Kabupaten Bondowoso, perusahaan tersebut menjual dengan tunai serta kredit. Implementasi dari sistem penjualan tunai serta kredit pada MPM Motor Bondowoso dapat menimbulkan kecurangan yang dapat merugikan perusahaan, seperti tidak efisiennya pemisahan fungsi terkait dan kurangnya rotasi pekerjaan, dan lain-lain, masih memiliki kelemahan. Oleh karena itu, departemen penjualan harus memberikan informasi kredit kepada pengguna informasi ini. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijabarkan, oleh karena itu penulis membuat judul penelitian skripsi “**Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Studi kasus MPM Motor Bondowoso)**”.

1.2 Rumusan Masalah

Evaluasi sistem akuntansi merupakan cara dari evaluasi ini mampu dilaksanakan guna membantu pengefektifan serta pengefisienan dari pelaporan transaksi yang terjadi. Sehingga rumusan masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan seperti:

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam MPM Motor Bondowoso memadai?
2. Bagaimana prosedur sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada MPM Motor Bondowoso ?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan memahami luaran yang ingin diwujudkan dari suatu penelitian. Maka dari itu, dapat disimpulkan maksud penelitian ini ialah:

1. Memahami apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit di MPM Motor Bondowoso sudah memadai.
2. Analisis prosedur sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ada di MPM Motor Bondowoso.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian dimaksudkan mampu membagi kegunaan untuk peneliti serta pembaca antara lain:

1. Manfaat Teoritis
Secara teoritis diinginkan mampu membagi wawasan serta memperbanyak rancangan mengenai sistem penjualan kredit terhadap MPM Motor Bondowoso.
2. Manfaat Praktis
Pemanfaatan bagi masyarakat guna mengatasi beragam jenis masalah efektif maupun bagian manfaat penelitian bagi suatu program penelitian yang dijalankan.
 - a. Bagi Perusahaan
Diperlukan pihak perusahaan MPM Motor Bondowoso dalam menyusun

sistem penjualan kredit, supaya sering membagikan informasi tepat dan benar terhadap publik.

b. Bagi Pihak Lain

diperlukan membentuk dari data-data informasi untuk pihak bersangkutan.

c. Bagi penulis

Bagi peneliti mampu memahami masalah yang dilihat pada perusahaan MPM Motor Bondowoso

