

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Secara umum, tujuan pendirian sebuah perusahaan bisnis adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar – besarnya. Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat mengakibatkan perusahaan harus mampu bersaing guna memperoleh laba yang optimal. Jika perusahaan tidak mampu bersaing menghadapi perusahaan lain yang terus berkembang, maka kelangsungan hidup dan kesempatan memperluas bidang usahanya akan terancam.

Salah satu langkah yang dapat ditempuh perusahaan agar mampu bersaing dalam dunia bisnis adalah dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi yang efektif. Dengan memiliki sistem informasi akuntansi maka perusahaan dapat memiliki keunggulan kompetitif strategis, karena sistem informasi akuntansi akan dapat menjamin keakuratan, kevalidan, dan ketepatanwaktuan informasi yang dibutuhkan dalam proses pengambilan keputusan untuk perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian.

Menurut Romney dan Steinbart (2014: 11), sistem informasi akuntansi adalah proses identifikasi, pengumpulan, dan penyimpanan data serta proses pengembangan, pengukuran dan komunikasi informasi. Sistem informasi akuntansi terdiri dari organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sistem ini menyiapkan informasi bagi manajemen dengan melaksanakan operasi – operasi tertentu atas semua sumber yang diterimanya dan juga mempengaruhi hubungan organisasi perusahaan dan lingkungan sekitarnya.

Keberadaan sistem informasi akuntansi merupakan komponen yang penting dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi sangat diperlukan untuk

mengendalikan dan mengatur infrastruktur perusahaan (*asset*) serta menyediakan informasi finansial maupun non – finansial sebagai salah satu alat pendukung untuk pengambilan keputusan oleh pihak pimpinan dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan. Tujuan sistem informasi akuntansi adalah untuk mempermudah perusahaan dalam mengelola data harian dan menjadikan data mentah tersebut sebagai laporan keuangan. Salah satu bagian dari sistem informasi akuntansi adalah sistem informasi penjualan kredit.

Sistem informasi akuntansi penjualan merupakan sistem yang berguna sebagai alat kontrol terhadap pelaksanaan suatu transaksi perusahaan, atau bisa juga berguna untuk mengetahui kemajuan yang diraih oleh perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan sebelumnya. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, perusahaan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik bagi pelanggannya, dan dapat diharapkan loyalitas pelanggan dapat meningkat dan penjualan perusahaan juga akan meningkat. Sistem akuntansi penjualan yang baik merupakan sistem informasi yang dapat memberikan informasi yang tepat, cepat dan akurat tentang penjualan baik sekarang maupun yang akan datang. Prosedur penjualan dan pencatatan yang baik, benar, serta sesuai dengan kebutuhan perusahaan dapat dijalankan dengan adanya sebuah sistem yaitu sistem informasi akuntansi penjualan.

Kenaikan penjualan akan meningkatkan laba perusahaan, atau dengan kata lain besar kecilnya laba tergantung pada aktivitas penjualan. Penjualan merupakan aktivitas perusahaan yang sangat vital, sehingga dibutuhkan pencatatan yang terperinci dan akurat sehingga dapat meminimalkan kemungkinan salah catat dan kemungkinan salah saji dalam penyajian informasi. Penjualan sendiri dibagi menjadi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit harus mendapatkan perhatian yang khusus, karena merupakan sumber penerimaan kas perusahaan yaitu melalui pelunasan piutang. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Penjualan kredit lebih banyak diminati oleh para konsumen dibanding karena pembayaran dapat ditunda sesuai kesepakatan,

selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit dikarenakan perusahaan akan mendapatkan pendapatan yang lebih besar dikarenakan harga yang akan dibayar pembeli secara kredit sedikit lebih mahal dibandingkan dengan membeli secara tunai.

Dalam penjualan kredit masalah yang bisa timbul adalah masalah yang menyangkut harga, adanya resiko piutang tak tertagih, maupun masalah yang menyangkut dari prosedur penjualan kredit itu sendiri, sehingga keadaan seperti ini mempengaruhi pendapatan perusahaan. Agar sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat berjalan secara efektif dan efisien maka manajemen harus memperhatikan unsur pengendalian intern dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

Pengendalian intern merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi yang dirancang untuk membantu perusahaan mencapai suatu tujuan tertentu. Pengendalian intern berfungsi untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya suatu perusahaan. Pengendalian intern pada perusahaan diperlukan khususnya dalam penjualan kredit untuk mengawasi kegiatan penjualan dan pembayaran yang diterima perusahaan dari konsumen. Jika pengendalian intern tidak berjalan dengan baik maka akan mengakibatkan jumlah pendapatan tidak sesuai dengan target yang direncanakan oleh perusahaan. Pihak manajemen harus tepat dalam menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal dengan baik, agar tercapai sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik.

PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi (PT. SMSM) merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan perlengkapan bayi dengan skala pemasaran yang cukup luas. Mengingat dalam pasar perlengkapan bayi banyak pelaku pasar lainnya, maka PT SMSM menghadapi tingkat persaingan yang cukup tinggi. Agar dapat bersaing dalam pasar perlengkapan bayi, maka salah satu langkah yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi penjualan.

PT. SMSM melaksanakan penjualan secara tunai dan kredit, dengan penjualan kredit mencapai sekitar 80% dari total penjualan. Penjualan kredit pada PT. SMSM menimbulkan piutang bagi perusahaan. PT. SMSM rutin mengadakan penagihan sehingga piutang dapat cair sesuai tanggal jatuh temponya. Namun seringkali terjadi keterlambatan dalam menagih piutang kepada pelanggan yang sudah jatuh tempo dikarenakan bagian keuangan baru melihat data piutang setiap akhir bulan. Oleh karena itu prosedur penagihan menjadi tidak efektif.

Selain itu, sistem pada bagian informasi data profil pelanggan kurang efektif, yaitu data profil pelanggan tidak mendetail misalkan hanya ditulis nama toko dan alamat seadanya. Kemudian kartu piutang tidak diurut sesuai abjad tetapi ditumpuk per sales sehingga menyebabkan kesulitan dalam mencari data secara manual. Sering terjadi juga penulisan ganda pada data profil pelanggan sehingga berpengaruh dalam laporan total piutang. Manajemen yang baik seharusnya tidak hanya bertanggung jawab untuk meningkatkan penjualan dalam menciptakan laba, tetapi juga perlu meyakinkan bahwa piutang tersebut dapat ditagih.

Kelemahan lain terkait sistem penjualan kredit terjadi di bagian gudang PT. SMSM, yaitu tidak ada administrasi/pembukuan gudang. Copy faktur yang diterima oleh bagian gudang tidak dibukukan tetapi hanya ditumpuk saja. Hal ini menyebabkan bagian gudang tidak memiliki data stok yang harusnya ada di gudang. Tidak adanya informasi stok barang di gudang antara lain menyebabkan manajemen tidak dapat melakukan *cross check* atas nilai persediaan yang tercatat di bagian administrasi keuangan, sehingga informasi yang diterima oleh manajemen kurang efektif.

Selain itu sering juga terjadinya *human error* di bagian gudang, yaitu tidak adanya *cross check* lebih lanjut sebelum barang tersebut dikirim kepada pelanggan. Ketidakbenaran data faktur penjualan ini menyebabkan barang yang diterima pelanggan tidak sesuai dengan orderan. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya retur dari pelanggan.

Lebih lanjut, permasalahan utama terkait penjualan kredit adalah belum adanya Standart Operasional Perusahaan (SOP), sehingga tidak ada panduan resmi dan baku bagi para pelaksana. Padahal pelaksanaan sistem akuntansi penjualan yang

sesuai dengan SOP (Standart Operasional Perusahaan) diharapkan dapat menyediakan informasi yang relevan, akurat dan *up to date* yang dapat digunakan untuk kepentingan perusahaan. Informasi yang tepat dapat menghasilkan laporan keuangan yang akurat. Kurang tersedianya laporan keuangan yang berkualitas mengakibatkan pengendalian manajemen kurang efektif.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena di atas, yaitu bahwa (1) penerapan sistem informasi penjualan merupakan salah satu strategi yang dapat diterapkan PT. SMSM guna menghadapi persaingan usaha: (2) sistem informasi akuntansi penjualan kredit memegang peranan penting dalam operasional PT. SMSM: (3) Terdapat permasalahan terkait sistem informasi akuntansi penjualan kredit, maka penulis melakukan penelitian di PT. SMSM dengan judul “ Evaluasi Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri“.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri?
2. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri sudah diterapkan sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi?

1.3 Batasan masalah

Faktor utama dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri cabang Banyuwangi. Pengendalian internal yang diteliti hanya terbatas pada pengendalian internal yang terkait dalam evaluasi sistem informasi akuntansi dengan menggunakan *internal control quisioner*.

1.4 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang dan rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri
2. Mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT. Sinar Makmur Sejahtera Mandiri sudah sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan, sumbangan pemikiran bagi pimpinan perusahaan terutama dalam evaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
2. Bagi mahasiswa universitas Muhamadiyah Jember, hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan bacaan yang berguna untuk menambah ilmu pengetahuan terutama mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
3. Bagi penulis, hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan yang dapat memberikan wawasan berpikir terutama berkaitan dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.