

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi informasi saat ini telah berkembang pesat, dimana hampir semua bidang aplikasi bisnis telah memakai dan mengembangkan sistem informasi dengan sedemikian rupa sehingga mampu memajukan dan mengembangkan usaha dengan sangat baik, (Dharma, 2010). 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.

Romney dan Steinbart (2014: 11) mengatakan bahwa, 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.

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 yang diperoleh perusahaan tergantung pada aktivitas penjualan. 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 penjualan tunai karena transaksi pembayarannya dapat ditunda sesuai dengan kesepakatan, selain itu perusahaan juga mendapat keuntungan yang lebih besar dari adanya penjualan kredit dikarenakan harga yang akan dibayar pembeli secara kredit sedikit lebih mahal dibandingkan dengan membeli secara tunai.

PD. Sinar Mas Hakasima merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan alat-alat memasak dengan skala pemasaran yang cukup luas. Mengingat dalam pasar alat-alat memasak banyak pelaku pasar lainnya, maka PD. Sinar Mas Hakasima menghadapi persaingan yang cukup tinggi. Agar dapat bersaing, maka salah satu langkah yang dilakukan oleh perusahaan adalah dengan mengimplementasikan sistem informasi akuntansi penjualan.

Penjualan pada PD. Sinar Mas Hakasima Cabang Jember dilakukan secara kredit, prosedur yang dilakukan penjualan kredit meliputi prosedur pemesanan barang, persetujuan kredit, prosedur pengiriman barang, prosedur penagihan, dan prosedur pencatatan piutang. Dengan pelaksanaan kegiatan penjualan dan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik maka diharapkan dapat diketahui perkembangan perusahaan dari waktu ke waktu.

Penjualan alat-alat memasak melibatkan perputaran keuangan yang sangat besar dan apabila tidak dikelola dengan baik dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Masalah keuangan yang dihadapi dalam bidang penjualan alat-alat memasak dapat merupakan masalah pokok (penentu) didalam perencanaan strategi penjualan, sering adanya kesalahan input data yang mengakibatkan prosedur penjualan tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Oleh karena itu diperlukan suatu sistem penjualan yang baik dan tepat, sebab sistem informasi akuntansi yang kurang memadai dapat menyebabkan terjadinya kecurangan-kecurangan sehingga akan berdampak kerugian bagi perusahaan.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis melakukan penelitian pada PD. Sinar Mas Hakasima dengan judul “Evaluasi Jaringan Prosedur Yang Membentuk Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada PD. Sinar Mas Hakasima Cabang Jember”.

1.2. Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana sistem jaringan prosedur yang membentuk informasi akuntansi penjualan kredit di PD. Sinar Mas Hakasima?

2. Apakah sistem jaringan prosedur yang membentuk informasi akuntansi penjualan kredit di PD. Sinar Mas Hakasima sudah memadai unsur-unsur sistem informasi akuntansi?

1.3. Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui penerapan sistem jaringan prosedur yang membentuk informasi akuntansi penjualan kredit di PD. Sinar Mas Hakasima.
2. Untuk mengetahui apakah sistem jaringan prosedur yang membentuk informasi akuntansi penjualan kredit di PD. Sinar Mas Hakasima sudah memadai unsur-unsur sitem informasi akuntansi.

1.4. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat bagi beberapa pihak antara lain sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan masukan, sumbangan pemikiran bagi pimpinan perusahaan terutama dalam masalah evaluasi penerapan sistem informasi penjualan kredit.
2. Bagi Universitas Muhammadiyah Jember, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah literatur perpustakaan Universitas Muhammadiyah Jember khususnya jurusan Ekonomi Akuntansi.
3. Bagi mahasiswa Universitas Muhammadiyah Jember, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan refrensi bahan bacaan yang berguna untuk menambah ilmu pengetahuan terutama mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
4. Bagi penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan yang dapat memberikan wawasan berpikir terutama berkaitan dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.