

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sistem informasi akuntansi penjualan dalam perusahaan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Dengan begitu perlu dilakukan analisis dan perancangan sistem informasi penjualan sehingga sistem informasi yang dihasilkan dapat benar-benar sesuai dengan harapan pimpinan untuk mendukung pengambilan keputusan untuk menentukan langkah apa yang harus dilakukan (Wulan dkk., 2017). Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit ini bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola dan memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan cara terkomputerisasi. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit sangat berperan dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena akan membantu manajemen perusahaan dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan semua kegiatan perusahaan. (Rasyid dan Haryati, 2019)

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit memiliki peran dalam meningkatkan omset penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas, karena dapat membantu manajemen dalam menyediakan informasi yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan. Dalam menjalankan sistem penjualan kredit ini diperlukan berbagai fungsi yang mempunyai tugas dan wewenang berbeda, yang saling

berkaitan dan saling menunjang satu sama lainnya. Dalam transaksi penjualan, fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya, yang seringkali mengabaikan faktor tertagih atau tidaknya piutang yang timbul dari transaksi tersebut. Terkait dengan masalah piutang tersebut maka tidak semua permintaan atau transaksi pembelian secara kredit dapat terpenuhi oleh perusahaan. Hal ini dilakukan untuk menghindarkan perusahaan dari resiko tidak tertagihnya piutang. Karena itu diperlukan pengecekan intern terhadap status kredit pembelian sebelum transaksi penjualan kredit dilaksanakan. Disini fungsi kredit diberi wewenang untuk menerima atau menolak pemberian kredit kepada pembeli berdasarkan analisis terhadap riwayat penulisan piutang yang dilakukan oleh pembeli tersebut dimasa lalu (Aneta, 2015).

Pemrosesan penjualan kredit akan menjadi siklus pendapatan yang lebih rumit, karena adanya perbedaan beberapa hari atau minggu antara saat terjadinya penjualan dengan penerimaan uang tunai/pembayaran. Kegiatan penjualan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena akan berakibat pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan perusahaan. Penjualan kredit hanya diberikan kepada konsumen yang memenuhi syarat yang ada dalam perusahaan. Kredit yang telah diberikan oleh perusahaan didasari atas kepercayaan bahwa penerima kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang berlaku yang telah disetujui oleh kedua belah pihak. (Tumalun dan Pangerapan, 2019) Ketika syarat yang diberikan, terpenuhi dan disetujui

oleh perusahaan, maka terjadi penjualan kredit. Konsumen yang tidak memiliki uang, tetap dapat melakukan pembelian secara kredit. Namun, penjualan secara kredit dapat menyebabkan perusahaan memiliki piutang dagang. Apabila piutang dagang dapat berjalan lancar dalam proses pembayaran, maka tidak akan menimbulkan masalah bagi perusahaan. Piutang dagang yang macet maupun piutang dagang tak tertagih dapat menyebabkan masalah dalam suatu perusahaan. Uang kas yang seharusnya dapat segera ditagih dan dapat digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan, macet di tangan debitur. Hal tersebut menyebabkan perusahaan harus menanggung beban kerugian piutang, akibat piutang macet maupun piutang tak tertagih. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. (Gracesia dkk., 2017)

CV. Karunia Sejati adalah salah satu perusahaan dagang yang bergerak di bidang perdagangan Spare Part/Suku Cadang Mobil dan Motor (Sepeda Motor). Perusahaan yang berdiri pada tahun 2010, tepatnya tanggal 6 Desember hingga sekarang ini beralamat di Taman Pondok Jati Blok AF 11. Perusahaan ini berkonsentrasi pada penjualan spare part berupa velg dengan berbagai type. Perusahaan tersebut melayani penjualan secara tunai maupun secara kredit. Penjualan kredit pada perusahaan mengalami sedikit peningkatan pada setiap tahunnya. Di dalam suatu perusahaan dagang sangat erat dengan kegiatan jual beli barang. Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya diterima sekaligus (langsung lunas). Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai atau menggunakan sistem pembayaran secara angsuran.

Dalam melakukan penagihan piutangnya, CV. Karunia Sejati sering mengalami kendala keterlambatan pembayaran pada saat jatuh tempo. Hal tersebut biasanya terjadi karena pelanggan sedang tidak ada di tempat pada saat penagihan, karakter dari pelanggan yang suka mengulur-ulur pembayaran atau pelanggan sedang dalam kesulitan keuangan bahkan akan mengalami kebangkrutan. Selain itu, banyak dari pelanggan yang over kredit khususnya pelanggan lama. Akibatnya piutang tak tertagih pada CV. Karunia Sejati mengalami kenaikan pada tahun 2016 - 2019.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit (Pada CV. Karunia Sejati)”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimanakah sistem informasi akuntansi pada penjualan kredit dan piutang yang tak tertagih pada CV. Karunia Sejati ?”.

1.3 Tujuan Penelitian

Terdapat beberapa tujuan dari diadakannya penelitian ini, antara lain :

1.3.1 Tujuan Umum

1. Untuk melatih dan menerapkan teori-teori yang didapat dari perkuliahan untuk selanjutnya dibandingkan dengan praktek dilapangan.
2. Sebagai salah satu syarat mahasiswa dalam menuntaskan perkuliahan pada Program Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.

1.3.2 Tujuan Khusus

Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Karunia Sejati.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dari segi:

1. Bagi perusahaan yang menjadi objek penelitian sebagai masukan dan saran kepada perusahaan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
2. Bagi peneliti, peneliti bisa menganalisis dan menambah pengetahuan tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit serta memberikan masukan terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
3. Dapat mengimplementasikan ilmu yang selama ini di dapat di bangku kuliah dan dapat memahami serta mengetahui penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit.
4. Sebagai karya ilmiah, penelitian diharapkan berguna untuk memperkaya ilmu serta dapat menjadi dasar penelitian selanjutnya.

1.5 Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian meliputi, seluruh data laporan penjualan kredit, laporan laba rugi, pada Perusahaan CV. Karunia Sejati. Dalam penelitian ini, peneliti membatasi penelitian pada laporan penjualan kredit, dan laporan laba rugi pada Perusahaan CV. Karunia Sejati selama empat tahun terakhir, yaitu periode tahun 2016, 2017, 2018, dan 2019.

Halaman ini sengaja dikosongkan