

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan teknologi yang terjadi pada saat ini sangatlah pesat, misalnya saja pada bidang komunikasi. Perkembangan pengolahan data yang pesat berdampak positif dari pesatnya teknologi komunikasi saat ini. Menurut Sutabri (2015:3) Penggunaan teknologi pada berbagai aktivitas bisnis perusahaan khususnya dalam bidang pengolahan data, sangat membantu dalam pengaksesan dan pendayagunaan informasi dalam volume yang besar, secara cepat dan akurat oleh perusahaan.

Menurut Lukman (2019:27) Kemajuan yang menakjubkan dalam teknologi telah membuka peluang untuk menggunakan sistem informasi dari sudut pandang strategis, sebagai sumber data yang dapat di akses oleh karyawan guna mempermudah kinerja dalam suatu perusahaan.

Ketika organisasi menjadi semakin besar, maka informasi menjadi semakin penting sebagai salah satu alat bantu bagi manajer dalam menjalankan tugas serta fungsinya. Informasi yang tepat waktu, lengkap, dan relevan dibutuhkan untuk perencanaan dan pengambilan keputusan dalam rangka usaha untuk mencapai tujuan strategis perusahaan. Untuk dapat mencapai hal tersebut informasi yang tepat dan akurat memegang peranan yang sangat penting (Kusnendi, 2016:9).

Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan, informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan perusahaan. Untuk mendapat informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan satu sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan

kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis (Krismiaji,2015:78).

Sistem Informasi Akuntansi tidak hanya mengolah data keuangan saja, data non keuangan juga diolah agar menjadi informasi akurat yang di butuhkan oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan pengambilan keputusan tidak hanya berasal dari informasi keuangan saja, melainkan data non keuangan juga sangat dibutuhkan perusahaan. Salah satunya ialah laporan penjualan, laporan penjualan juga menjadi aspek penting dalam pengambilan keputusan.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Sistem penjualan yang memadai ini akan menghasilkan informasi-informasi penting yang diperlukan oleh pimpinan dalam mengambil keputusan yang tepat bagi kemajuan perusahaan.

Dalam suatu sistem penjualan berisikan tentang informasi bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan, dokumen apa saja yang diperlukan dalam pelaksanaan penjualan, serta pihak mana saja yang berwenang mengotorisasi kegiatan penjualan tersebut.

Sistem Informasi Akuntansi Penjualan menurut Mulyadi (2016:160) merupakan serangkaian kegiatan yang terdiri dari

transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai.

PT. Eloda Mitra merupakan perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur yang berdiri sejak tahun 1989, perusahaan ini merupakan pelopor olahan daging pertama di Jawa Timur. PT. Eloda Mitra melebarkan sayap di industri pengolahan daging, makanan kaleng, dan bakery dengan hasil produksinya menggunakan merek Bernardi. Hingga saat ini PT. Eloda Mitra terus melakukan inovasi produk secara terus menerus dan berkelanjutan guna meningkatkan kualitas produk agar semakin unggul di pasaran, maka dapat dipastikan pergerakan perusahaan ini sangatlah pesat, dan dapat dipastikan banyak pula permasalahan yang timbul di dalam operasional perusahaan. PT. Eloda Mitra Sidoarjo membagi penjualan menjadi dua kategori yaitu yang melayani penjualan tunai dan penjualan kredit. Pada penjualan tunai dilakukan dengan membawa barang ke pelanggan langsung tanpa pelanggan perlu memesan terlebih dahulu. Sedangkan penjualan kredit dilakukan dengan cara pelanggan memesan terlebih dahulu. Selanjutnya barang akan dikirim ke pelanggan sesuai dengan pesanan.

Agar dapat menjadi perusahaan berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, maka PT. Eloda Mitra harus berusaha mengelola penjualan dengan baik dan melakukan pengendalian-pengendalian agar meminimalkan terjadinya suatu resiko.

Pengendalian internal merupakan suatu bentuk perlindungan dalam fungsi perusahaan dimana segala aspek perusahaan seperti struktur organisasi, metode dan ukuran, keandalan data, dan sebagainya untuk mendorong efektifitas dalam kinerja manajemen (Mulyadi, 2016:227).

Pimpinan perusahaan bertanggung jawab atas pengadaan pengendalian internal yang baik bagi perusahaan, walaupun perlu disadari bahwa penerapan pengendalian internal tidak dapat mencegah terjadinya pemborosan, penyelewengan secara keseluruhan, paling tidak dapat meminimalisasi pemborosan, penyelewengan dan memberikan rekomendasi perbaikan.

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Venti Nurlaili (2016) menunjukkan hasil bahwa sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan pada PT. Astra International Daihatsu Kota Kediri masih terdapat kekurangan yaitu tidak adanya pemisahan tugas pada bagian penagihan masih menjadi satu dengan bagian administrasi penjualan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Erica Devi Kurniasari (2019) menunjukkan hasil bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Karya Lancar Mandiri Surabaya sudah cukup baik namun masih perlu dilakukan pencatatan ke dalam jurnal penjualan dan buku besar pada bagian akuntansi. Salah satu permasalahan yang sering timbul di PT. Eloda Mitra ialah kurang optimalnya pengoperasian sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian internal yang dilakukan perusahaan. Permasalahan yang timbul ini secara tidak langsung dapat menghambat kelangsungan perusahaan. Disamping itu, permasalahan ini juga akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Dari dua penelitian terdahulu dan permasalahan yang ada di PT. Eloda Mitra, penulis ingin menjadikan penelitian tersebut sebagai bahan referensi dalam melakukan penelitian tentang pengendalian internal yang telah dilakukan oleh PT. Eloda Mitra dalam mengelola sistem informasi penjualan kredit.

Dalam penelitian ini, peneliti ingin menggali lebih lanjut tentang permasalahan yang sering timbul di dalam perusahaan khususnya dibagian penjualan, serta sejauh mana pengendalian internal yang telah dilakukan oleh PT. Eloda Mitra.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas maka permasalahan yang dapat diidentifikasi dan menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini, yaitu :

1. Bagaimana Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Eloda Mitra Sidoarjo?
2. Bagaimana Penerapan Pengendalian Intern dalam penjualan Kredit Pada PT. Eloda Mitra Sidoarjo?
3. Bagaimana Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan pengendalian intern pada PT. Eloda Mitra Sidoarjo?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini dibagi menjadi 2 tujuan yaitu:

1. Tujuan Umum

- a. Sebagai realisasi pelaksanaan Tri Dharma perguruan tinggi.
- b. Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan perkuliahan pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
- c. Sebagai bahan penerapan ilmu yang diperoleh yang didapat selama kuliah dengan praktek dilapangan.

2. Tujuan Khusus

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Eloda Mitra Sidoarjo.
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pengendalian intern dalam penjualan kredit pada PT. Eloda Mitra Sidoarjo.
- c. Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan pengendalian intern pada PT. Eloda Mitra Sidoarjo.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Perusahaan
Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi sumber informasi dan masukan bagi perusahaan dalam penerapan sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal, sehingga penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen khususnya devisi penjualan dalam meningkatkan kinerja perusahaan di masa yang akan datang.
2. Bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya
 - a) Penelitian ini diharapkan dapat menambah perbendaharaan atau dokumentasi perpustakaan di Universitas PGRI Adi Buana Surabaya
 - b) Penelitian ini diharapkan sebagai bahan refrensi dan pengetahuan guna melengkapi perpustakaan apabila dibutuhkan suatu hari nanti.
3. Bagi Masyarakat / Peneliti Selanjutnya
 - a) Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi para penulis lain yang sedang melakukan penelitian serupa.

- b) Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai dasar pengetahuan atau bahan pertimbangan untuk penelitian - penelitian yang selanjutnya dengan kajian terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

1.5 Fokus Penelitian dan Keterbatasan

Untuk membatasi permasalahan agar tidak melebar dari fokus yang telah ditetapkan, maka peneliti memberikan batasan penelitian sebagai berikut :

- a. Tempat yang diambil untuk obyek penelitian adalah PT. Eloda Mitra Sidoarjo.
- b. Subyek dalam penelitian ini adalah Manager penjualan dan Manager keuangan PT. Eloda Mitra Sidoarjo.
- c. Pembahasan permasalahan yang diambil adalah analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk meningkatkan pengendalian intern pada PT. Eloda Mitra Sidoarjo. Apabila terdapat tambahan informasi diluar fokus penelitian ini maka dapat diambil sebagai data pendukung dan dapat dilakukan pengkajian lebih dalam pada penelitian berikutnya.

(HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN)