

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Moekijat, (2018:488) adalah Penjualan merupakan aktivitas yang penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan, karena salah satu aktivitas pokok yang memberi sumber pendapatan utama bagi kelangsungan hidup perusahaan adalah melalui penjualan. Dalam rangka meningkatkan penjualannya, banyak perusahaan menerapkan cara atau strategi penjualan. Misalnya: memberikan diskon atau potongan harga, pembelian secara kredit, pemberian bonus pada setiap pembelian, misalnya : beli satu gratis satu dan bekerjasama dengan perusahaan lain, misalnya : pembelian suatu produk yang bias dibayar dengan menggunakan kartu debit/kredit.

Namun dari semua strategi, Amin Wijaya (2017:92) penjualan seperti yang telah disebutkan diatas cara penjualan secara kredit, yang sering digunakan oleh berbagai perusahaan untuk memasarkan semua produknya. Cara ini memang dapat dikatakan sebagai strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan, mengingat banyak sekali barang atau kebutuhan lain yang juga yang ingin dibeli oleh konsumen. Dengan penjualan kredit tentunya akan memberikan keuntungan antara kedua belah pihak yaitu penjual dengan pembeli. Bagi penjual keuntungannya adalah meningkatkan omset penjualannya, sedangkan bagi pembeli keuntungannya adalah mereka mendapatkan barang yang mereka inginkan dengan cara membeli secara kredit sesuai dengan kemampuan kondisi financial mereka.

Unsur-Unsur pokok dalam pengendalian intern, mulyadi dalam system informasi akuntansi (2015:168) Meliputi: organisasi yang menjelaskan adanya pemisahan fungsi operasional, fungsi pencatatan dan fungsi penjualan. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang menjelaskan adanya otorisasi dari pihak yang berwenang atas setiap transaksi yang terjadi dan data akuntansi yang dicatat terjamin ketelitian dan keandalannya. Praktek yang sehat menjelaskan penggunaan faktur yang bernomor urut tercetak (prenumbered). Penjualan kredit menimbulkan hak penagihan atau piutang kepada pihak pembeli/pelanggan, yang artinya tidak segera menghasilkan permintaan kas tetapi menimbulkan piutang dagang dan baru pada saat jatuh tempo/pembayaran terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pembayaran piutang oleh konsumen pada saat jatuh tempo merupakan penghasilan bagi perusahaan.

Dalam penerapannya Mulyadi (2014:175) system dan prosedur penjualan kredit yang baik harus dilaksanakan dengan unsur-unsur yang tepat pula, diantaranya fungsi yang terkait meliputi : fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Dokumen yang digunakan meliputi : surat order pengiriman dan tembusannya, faktur dan tembusannya, rekapitulasi harga pokok penjualan dan bukti memorial. Catatan akuntansi yang digunakan meliputi : jurnal umum, kartu persediaan, kartu piutang, dan kartu gudang.

Untuk dapat mengamankan harta kekayaan perusahaan dari segala tindakan-tindakan yang dapat mengganggu kelancaran operasional perusahaan, maka dibutuhkan suatu praktek-praktek yang sehat terhadap pencatatan piutang yang telah diberikan oleh perusahaan kepada para kreditur.

Dengan adanya berbagai masalah yang timbul pada perusahaan tersebut, maka peneliti tertarik mengambil judul “Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Pencatatan Piutang untuk Pengendalian Intern di PT.Semar Kencana Sejati Sidoarjo”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan dari uraian pada latar belakang, maka perumusan masalah yang peneliti ajukan adalah :

- 1.2.1 Bagaimana cara system informasi akuntansi penjualan kredit di PT. Semar kencana Sejati Sidoarjo?”
- 1.2.2 Bagaimana cara pencatatan piutang untuk mampu mengendalikan intern di PT. Semar kencana Sejati Sidoarjo?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

- a. Memberikan gambaran tentang system informasi akuntansi penjualan kredit dan pencatatan piutang untuk pengendalian intern pada PT.Semar Kencana Sejati Sidoarjo.
- b. Memberikan gambaran tentang penagihan yang tepat dalam kaitannya dengan meningkatkan kelancaran piutang.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian atau evaluasi yang dilakukan diharapkan dapat digunakan untuk mengatasi semua permasalahan terhadap penerapan system informasi akuntansi penjualan kredit dan pencatatan piutang untuk meningkatka intern pada PT.Semar Kencana Sejati Sidoarjo.

