

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam perkembangan ekonomi dan dunia usaha di era globalisasi saat ini, dimana persaingan antar perusahaan sangat tajam maka dibutuhkan pihak manajemen yang dapat bekerja secara efektif dan efisien agar pertumbuhan perusahaan dapat mengikuti perkembangan tersebut. Manajemen didalam suatu perusahaan juga memerlukan sistem informasi yang akurat, relevan, dan tepat waktu untuk mencapai tujuan perusahaan (Marsha, 2017)

Penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu secara tunai dan secara kredit. akibat dari penjualan secara tunai akan berkaitan dengan penerimaan kas, dimana kas penting untuk kelancaran jalannya perusahaan secara kredit akibat dari penjualan secara tunai akan berkaitan dengan penerimaan kas, dimana kas penting untuk kelancaran jalannya perusahaan sedangkan penjualan secara kredit akan mengakibatkan timbulnya piutang usaha. Pemberian kredit tanpa memperhatikan kredibilitas pelanggan dalam kegiatan penjualan kredit sering dilakukan oleh perusahaan . hal ini tentu saja akan menyebabkan ketidak pastian tertaginya piutang usaha. Pengadaan control terhadap piutang usaha perlu ditingkatkan agar semua kemungkinan piutang yang tidak tertagih dapat diperkecil sehingga penerimaan arus kas perusahaan menjadi lancar.

strategi yang jitu berdasarkan informasi yang akurat agar dapat diketahui secara cepat dan tepat akan kebutuhan pasar. Banyak perusahaan percaya dalam menghadapi persaingan. penjualannya akan membawa banyak keuntungan, antara

lain akses pasar yang lebih mudah. Kegunaan informasi adalah untuk mengetahui apa saja yang diinginkan dan dibutuhkan masyarakat terhadap suatu produk yang dihasilkan dan untuk mengetahui juga produk apa saja yang dibuat oleh perusahaan pesaing agar mampu mendapatkan mangsa pasar yang lebih banyak. Informasi juga diperlukan dalam merencanakan, mengkoordinasi, dan mengendalikan jalannya kegiatan usaha. Jadi, dengan adanya pemanfaatan informasi dengan baik maka produk yang dihasilkan akan mengalami peningkatan. Tanpa informasi suatu perusahaan akan mengalami kesulitan dalam berkembang. Bahkan dengan adanya informasi yang sangat akurat, cepat, berkualitas, dan tidak menyesatkan dalam membuat strategi dan keputusan dalam perusahaan akan dapat meningkatkan kemajuan perusahaan.

Pengendalian intern perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu, sistem informasi akuntansi harus dapat menunjang pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan-kebijakan dan mengambil keputusan (Comaneci dan Rasyidi, 2017)

Kegiatan penjualan dalam perusahaan merupakan aktivitas yang penting dalam kelangsungan perusahaan. Penjualan yang baik dapat mendorong tercapainya tujuan suatu perusahaan. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan suatu perusahaan, yaitu antara lain : keadaan ekonomi negara, kebutuhan konsumen, pemasaran produk beserta distribusinya, persaingan dengan

produk pesaing. Sehingga, aktivitas penjualan perlu dikelola dengan baik salah satunya dengan melakukan pencatatan penjualan yang cepat dan efektif dalam upaya pembuatan laporan penjualan yang dibutuhkan manajemen.

Mulyadi (2017) menyatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya pada penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan.

Penggunaan teknologi pada Sistem Informasi Akuntansi khususnya dalam bidang penjualan berupa perangkat keras seperti komputer tidaklah menjamin bahwa kegiatan transaksi yang terjadi dapat berjalan dengan baik dan tepat. Akan tetapi pada praktek teknologi juga dapat mengakibatkan terjadinya suatu kesalahan. Misalnya, terjadinya kesalahan pencatatan jumlah barang yang dibeli konsumen. Kesalahan tersebut bisa saja terjadi dalam suatu perusahaan, pada prakteknya kesalahan pencatatan jumlah barang yang dibeli konsumen juga pernah terjadi dalam proses transaksi jual beli.

Suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak akan dapat berjalan dengan baik dan lancar apabila tidak ada suatu pengendalian intern didalam sistem tersebut. Pengendalian tersebut dimaksudkan agar tidak terjadi hal-hal

yang tidak diinginkan seperti kecurangan-kecurangan dan kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan tersebut dapat teratasi. Jadi sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang didukung pengendalian intern diharapkan dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan agar dapat meningkatkan volume penjualan. Adapun pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan agar dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan atau usaha tersebut.

Penelitian ini mengambil objek perusahaan CV. Alam Indo yang terletak didesa padang kabupaten lumajang CV. Alam Indo Bergerak pada bidang distribusi yaitu sebagai distributor yang terdiri dari beberapa *principle* antara lain: FDN (Fokus Distribusi Nusantara), PT. SI (Softex Indonesia), *PZ Cussons*, PT. Unilever Indonnesia Tbk, dan PT. Nestle Indonesia. Dalam melakukan penjualannya perusahaan ini melakukan sistem penjualan secara tunai ataupun kredit. menerapkan sistem pemesanan secara online dan manual. Pemesanan secara online melalui telfon sedangkan pemesanan secara manual dilakukan secara langsung oleh pihak sales perusahaan dengan customer. Dalam rangka menjaga keberlangsungan mitra penjualan, perusahaan sering kali mengikuti proses pencatatan sesuai kebutuhan pelanggan yaitu secara manual. Ada beberapa proses transaksi penjualan kredit yang dilakukan secara manual, sehingga hal ini mengakibatkan terjadinya kesalahan dalam pencatatan antara jumlah barang yang tertera dalam faktur penjualan dengan jumlah barang yang dikirim. Padahal perbedaan jumlah barang yang ada dengan jumlah yang difaktur masih menjadi tanggung jawab perusahaan. Hal itu tentu merugikan bagi pihak perusahaan

CV. Alam Indo adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor

,pemasaran dan penjualan deterjen ,margarin ,produk kosmetik ,minuman berbasis teh dan jus buah, sabun portofolio mencakup banyak merk yang dicintai dan terkenal di dunia seperti pepsodent, ponds, lux, lifebuoy, dove, sunsilk, clear ,rexona, vaseline, rinso, molto, sunlight, royco, bango.

CV. Alam Indo menerapkan sistem pemesanan secara online dan manual. Pemesanan secara online dilakukan melalui email sedangkan pemesanan secara manual dilakukan secara langsung oleh pihak sales perusahaan dengan customer. Dalam rangka menjaga keberlangsungan mitra penjualan, perusahaan sering kali mengikuti proses pencatatan sesuai kebutuhan pelanggan yaitu secara manual. Ada beberapa proses transaksi penjualan kredit yang dilakukan secara manual, sehingga hal ini mengakibatkan terjadinya kesalahan dalam pencatatan antara jumlah barang yang tertera dalam faktur penjualan dengan jumlah barang yang dikirim. Padahal perbedaan jumlah barang yang ada dengan jumlah yang difaktur masih menjadi tanggung jawab perusahaan. Hal itu tentu merugikan bagi pihak perusahaan.

Berdasarkan penelitian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “analisis sistem informasi akuntansi dalam pengendalian intern penjualan dan piutang pada perusahaan CV. Alam Indo .

1.2 Batasan penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah maka penulis membatasi permasalahannya yaitu hanya membahas tentang masalah analisis penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada CV. Alam Indo

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Alam Indo ?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah :

Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi dalam pengendalian intern penjualan dan piutang pada perusahaan CV. Alam Indo

1.5 Manfaat Penelitian

1. Bagi Akademisi

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi mengenai pandangan dan wawasan terhadap perkembangan sistem akuntansi.

