

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Era globalisasi telah banyak mengalami perubahan. Hal ini dapat dilihat dari segi tingginya tingkat persaingan yang cukup ketat dalam dunia usaha terutama dalam usaha perdagangan. Sehingga perusahaan dituntut untuk meningkatkan kualitas kinerjanya, mutu pelayanan dan ketepatan data. Khususnya untuk perusahaan perdagangan. Komputerisasi sistem yang meliputi sistem pembelian, sistem penjualan, dan sistem akuntansi akan sangat membantu, bila dibandingkan dengan sistem manual dengan mengubah sistem manual menjadi sistem komputerisasi maka kehilangan data akan dapat diminimalisasi, selain itu waktu yang dibutuhkan untuk mendapatkan data yang diperlukan akan jauh lebih cepat dan akurat.

“Sistem merupakan sekelompok unsur erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama sama untuk mencapai suatu tujuan tertentu” (Mulyadi, 2001:1). Oleh karena itu, sistem yang baik akan mampu menangani transaksi sekalipun itu dalam jumlah yang banyak dan juga dapat memperkecil resiko kesalahan “Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sumber data seperti orang dan pelengkapannya, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan data lainnya menjadi informasi” (Bodnar dan Hopwood, 2001:1).

Perusahaan sendiri harus lebih banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan

usahanya dimasa sekarang dan masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan keuntungan. Perusahaan yang didirikan ada dua macam, yaitu dibidang jasa dan manufaktur. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud apabila barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima dipasar, dan dapat menarik fungsi pasar. Oleh karena itu sangatlah penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Dengan meningkatkan penjualan maka laba yang akan diperoleh perusahaan akan meningkat serta perusahaan akan dapat melanjutkan kelangsungan usahanya.

Penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam sebuah perusahaan, pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaannya karena akan berimbas pada perolehan laba, dan akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan satu kunci dalam pengendalian internal.

Aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi bagaimana caranya dari awal aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat dengan baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang

tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa ada keluhan dari konsumen. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan.

Suatu perusahaan baik perusahaan dagang maupun perusahaan industri tidak terlepas dari kegiatan penjualan. Dalam prosedur transaksi penjualan memiliki tiga prosedur dalam perusahaan yakni, prosedur penjualan tunai, prosedur penjualan kredit dan prosedur penerimaan kas. Oleh karena perusahaan dapat menentukan bagaimana prosedur yang harus diterapkan oleh perusahaan sehingga perusahaan dapat melakukan persaingan dan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dan dapat tercapai. Dimana penjualan juga sangat berguna dalam penyampaian informasi demi penentuan keberhasilan suatu perusahaan khususnya kegiatan penjualan.

CV. Varesa Putra merupakan perusahaan yang bergerak dibidang distributor buku, berdasarkan observasi awal yang telah dilakukan, masalah yang sering timbul adalah persediaan buku digudang tidak sama dengan persediaan buku pada catatan perusahaan, dengan kata lain perusahaan mengalami kerugian dengan kehilangan buku tersebut. Kejadian ini dikarenakan kurangnya pengendalian internal yang dilakukan perusahaan, dimana perusahaan sangat memerlukan suatu sistem informasi yang dapat mengamankan asetnya serta mampu melakukan kegiatan pengawasan terhadap aktivitas penjualan yang efektif dan memadai sehingga kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan dapat meminimalisasi adanya ancaman manipulasi.

Pengertian CV dijelaskan dalam pasal 19 kitab undang undang hukum dagang (KUHD). Dalam pasal itu disebutkan bahwa CV. Adalah perseroan yang terbentuk dengan cara meminjamkan uang, yang didirikan oleh seseorang atau beberapa orang persero yang bertanggung jawab secara renteng dan satu orang persero atau lebih yang bertindak sebagai pemberi pinjaman uang.pada beberapa refrensi lain , pemberian pinjaman modal atau biasa berupa inbreng, dapat berbentuk selain uang, misalnya benda atau yang lainnya.

Perusahaan memiliki masalah yang sering timbul, yaitu kurangnya informasi yang tersedia, kurangnya pemanfaatan informasi yang dihasilkan, karena dalam kegiatan operasionalnya beberapa masih menggunakan sistem informasi secara manual. Sistem informasi akuntansi yang telah dijalankan masih sangat sederhana dan pengendalian internal yang kurang efektif. Sistem informasi akuntansi tersebut walaupun dapat menghasilkan laporan keuangan yang diperlukan manajemen guna memudahkan pengelola perusahaan tetapi masih rawan akan penyimpangan dan kecurangan serta dalam kearsipan, sehingga belum memberikan perlindungan terhadap kekayaan perusahaan. Sering terjadi kesalahan kehilangan data dan kurang akuratnya data, serta jika ada penjualan yang banyak dan para karyawan kesulitan untuk mencatat dan melaporkannya secara tepat, cepat dan akurat, baik dalam penyimpanan maupun menampilkan atau mencari kembali data data tersebut.

Adanya berbagai masalah yang dihadapi oleh perusahaan dalam pelaksanaan sistem akuntansi penjualan, maka pelaksanaan sistem akuntansi penjualan diperlukan

beberapa perbaikan sehingga akan mampu menghasilkan informasi yang akurat, yang nantinya akan berguna bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Agar dapat menjadikan perusahaan berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, maka CV. Varesa Putra harus berusaha mengola penjualan dengan baik. Berdasarkan uraian diatas, penulis untuk melakukan penelitian pada CV. Varesa Putra sebagai perusahaan yang bergerak dibidang distributor buku. Dalam hal ini penulis ingin mengetahui seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan pada perusahaan tersebut sehingga penulis memilih judul : “ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA SIKLUS PENJUALAN CV. VARESA PUTRA”

1.2 BATASAN MASALAH

Penulis membatasi masalah agar peneliti ini lebih fokus ke pokok permasalahan, batasan masalahnya pada analisis sistem informasi akuntansi siklus penjualan CV. Varesa Putra.

1.3 PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka peneliti merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem informasi siklus penjualan yang diterapkan pada CV. Varesa Putra?

2. Bagaimana pengendalian internal siklus penjualan yang diterapkan pada CV. Varesa Putra?

1.4 TUJUAN PENELITIAN

1. Mengetahui efektifitas penerapan sistem informasi akuntansi siklus penjualan pada CV. Varesa Putra.
2. Mengetahui pengendalian internal siklus penjualan yang diterapkan pada CV. Varesa Putra.

1.5 KEGUNAAN PENELITIAN

1. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam melakukan penjualan tunai maupun kredit agar lebih baik.

2. Bagi peneliti

Dengan penelitian, diharapkan peneliti mampu mengembangkan dan menerapkan ilmu yang didapatkan dan dipelajari dibangku kuliah kedalam dunia kerja perusahaan.

3. Bagi peneliti berikutnya

Penelitian ini diharap dapat digunakan sebagai bahan refrensi dan pertimbangan bagi pihak yang akan melakukan penelitian berikutnya.