

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring perkembangan dunia usaha bisnis saat ini dibarengi dengan majunya ilmu pengetahuan dan teknologi yang sangat pesat, penggunaan teknologi informasi sangat dibutuhkan dalam setiap aspek ekonomi dan juga sistem informasi khususnya sistem informasi akuntansi. “Persaingan di dunia bisnis memberikan tuntutan untuk melakukan perolehan keuntungan atas penjualan yang harus sesuai dengan target yang dicapai, terutama pada bagian sistem informasi akuntansi. Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan suatu bisnis”. (Krismiaji, 2015:4). Pentingnya sistem informasi akuntansi akan mempengaruhi suatu manajemen organisasi, perusahaan dapat mengidentifikasi apakah hasil suatu operasi yang dijalankan bagian penjualan telah sesuai dengan efektif atau tidak.

Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya, penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. “Dalam setiap penjualan ada dua macam cara penjualan yaitu penjualan dengan cara tunai dan penjualan dengan cara kredit. Penjualan secara tunai itu berarti menjual barang dengan ketentuan uang langsung dibayarkan secara cash atau lunas, sedangkan penjualan secara kredit itu berarti menjual barang dengan memberi uang muka dahulu atau tidak menggunakan uang muka

sama sekali dan sisa pembayaran akan dibayar berangsur-angsur sampai dengan waktu yang ditentukan”. (Chairiyah, 2014:23).

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan seoptimal mungkin. “Untuk mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan mempunyai strategi penjualan yang berbeda-beda. Mereka memilih strategi yang mampu mengembangkan perusahaannya masing-masing. Dengan demikian hal tersebut akan menimbulkan persaingan antar perusahaan. Pelaksanaan sistem penjualan kredit dimaksudkan untuk mengetahui laba perusahaan yang optimal. Kegiatan tersebut, dilakukan dengan cara mengatur strategi penjualan, serta upaya dalam menghadapi persaingan, untuk menarik minat para pelanggan atau konsumen. Peranan sistem penjualan kredit dalam aktivitas bisnis sangatlah penting untuk menangani kegiatan operasional. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Pada umumnya, perusahaan menggunakan sistem pengendalian internal untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan sistem dan membantu operasional perusahaan agar dapat terarah dengan baik”. (Chung, 2015:11).

Suatu perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan sudah sangat banyak di jumpai di Indonesia, salah satunya adalah PT. Restu Mahkota Karya (RMK) yang merupakan Main Dealer Suzuki di wilayah Jabotabek dan Banten. RMK sudah sejak 1985 memegang merk dagang “SUZUKI” dengan lokasi di Bogor. Pada tahun 1988 pembukaan cabang RMK di Karawang, Tangerang dan Depok untuk wilayah Karawang dan Tangerang, RMK diangkat sebagai main dealer Suzuki roda 4. Cabang Jakarta di Sawah Besar relokasi ke Jl. Hasyim Ashari no 11 ABC yang juga merupakan kantor pusat regional Jakarta. Seiring berkembangnya zaman, maka untuk menarik minat konsumen produk yang ditawarkan pun beragam dengan jenis, type, warna, dan harga yang beragam pula sesuai dengan kebutuhan konsumen. Produk yang ditawarkan saat ini antara lain

adalah sebagai berikut: Grand Vitara, APV, Swift, Karimun Estilo, SX4, Realvan, Baleno dan Pick Up. Sedangkan untuk mempermudah pembayaran kredit konsumen, PT. Restu Mahkota Karya juga bekerjasama dengan beberapa Lembaga Keuangan (Leasing), diantaranya adalah sebagai berikut: BCA Finance, OTO Multiartha Finance, dan Adira Finance

Perusahaan dealer mobil dan motor ini tentu memiliki sebuah sistem akuntansi penjualan, baik itu secara tunai maupun kredit dan cara pengelolaan piutang/kredit PT Restu Mahkota Karya adalah dengan dilakukan setiap satu bulan penagihan atau 30 hari. Jika konsumen tersebut tidak melunasi tagihan dalam waktu yang ditentukan, masih diberikan penambahan waktu 1 bulan atau 30 hari. Jika dalam penambahan waktu tersebut belum bisa membayar tagihannya, maka perusahaan melakukan tindakan penarikan produk konsumen tersebut. Sehingga masalah piutang/kredit menjadi begitu penting dalam kaitannya dengan perusahaan manakala harus menentukan berapa besar jumlah piutang/kredit yang optimal. Dari latar belakang diatas, penulis mengambil judul tentang **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha Dalam Meningkatkan Pengendalian Intern Pada PT Restu Mahkota Karya (Cabang Karawang)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis menguraikannya sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dijalankan pada PT Restu Mahkota Karya (Cabang Karawang)?
2. Bagaimana proses terjadinya piutang usaha pada PT Restu Mahkota Karya (Cabang Karawang)?
3. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dijalankan sudah menunjang pengendalian internal pada PT Restu Mahkota Karya (Cabang Karawang)?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dijalankan pada PT Restu Mahkota Karya (Cabang Karawang).
2. Untuk mengetahui proses terjadinya piutang usaha pada PT Restu Mahkota Karya (Cabang Karawang).
3. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dijalankan sudah sesuai dengan pengendalian internal pada PT Restu Mahkota Karya (Cabang Karawang).



1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Adapun manfaat akademis dari penelitian ini adalah :

1. Pengembangan ilmu akuntansi, diharapkan dapat dikembangkan lagi pada penelitian-penelitian berikutnya baik dalam unit yang sama atau berbeda.
2. Bagi penulis, sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai sistem informasi akuntansi, penjualan kredit, piutang usaha dan pengendalian internal.
3. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam kasus yang dapat dikaitkan dengan penelitian ini.

1.4.2 Manfaat Praktis

Adapun Manfaat praktis dari penelitian ini adalah :

1. Bagi manajemen, sebagai bahan masukan dalam meningkatkan pengendalian internal perusahaan.
2. Bagi divisi penjualan, sebagai bahan masukan dalam meningkatkan volume penjualan.
3. Bagi perusahaan lain sebagai bahan evaluasi terhadap sistem informasi akuntansi, penjualan kredit, piutang usaha dan pengendalian internal.

1.5 Sistematika Pembahasan

Dalam penyusunan skripsi ini, pembahasan dibagi ke dalam 3 bab. Pembagian ini dilakukan untuk memperjelas dan membahas topik pembahasan sehingga keterangan dalam skripsi ini dapat tersusun dengan baik dan mudah dimengerti. Masing-masing bab secara singkat menjelaskan hal-hal sebagai berikut

1. BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan secara singkat mengenai latar belakang yang di dalamnya berisi latar belakang (masalah), rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

2. BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab tinjauan pustaka diuraikan teori-teori dan hasil-hasil penelitian yang relevan dengan permasalahan dan tujuan penelitian yang diangkat dalam skripsi.

3. BAB III METODE PENELITIAN

Bab Metodologi Penelitian pada dasarnya menjelaskan rencana dan prosedur penelitian yang dilakukan penulis untuk memperoleh jawaban yang sesuai dengan permasalahan atau tujuan penelitian.