

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bersamaan dengan meningkatnya kebutuhan konsumen yang semakin meningkat dan diperlukan suatu pelayanan informasi yang lebih baik, untuk memberi suatu informasi yang cepat dan tepat waktu tanpa banyak melakukan kesalahan maka dibutuhkan suatu sistem informasi *On line* yang berbasis website untuk mendukung penjualan mobil suzuki pada dealer .

Untuk memberikan pelayanan yang maksimal terhadap konsumen baik dari segi harga, jenis mobil, maupun teknologi yang ada pada mobil suzuki itu sendiri diperlukan suatu sistem informasi data yang cepat dan akurat serta berdaya guna. Dengan demikian dapat membantu konsumen dalam memenuhi kebutuhan dan kesempurnaan berkendara. Persaingan dalam pemasaran sebuah produk khususnya di bidang otomotif saat ini memang sangat ketat baik dalam desain, harga, fitur dan kecanggihan yang ada didalam mobil tersebut. Sistem yang berkembang saat ini juga dapat terintegrasi dengan media sosial yang dapat di update. Sistem merupakan kumpulan dari beberapa satu kesatuan unit yang saling berintegrasi. Sistem yang dikembangkan saat ini dalam dealer mobil Suzuki Restu Mahkota Karya Cabang Karawang mengani informasi produk mobil yang tersedia dan pemesanan. Sistem Informasi (SI) Dapat pula didefinisikan sebagai suatu sistem yang dibuat oleh manusia yang terdiri dari komponen-komponen dalam suatu organisasi untuk menyajikan informasi. (Yakup, 2012).

Penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting pada perusahaan. Kegiatan penjualan merupakan ujung tombak PT. Restu Mahkota Karya dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya, karena penjualan mampu menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Dalam pelaksanaan kegiatan penjualan tunai ini, perusahaan bisa mendapatkan uang secara langsung sedangkan dari penjualan kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Sehingga di perlukan suatu sistem pengendalian intern didalam perusahaan, karena sistem pengendalian intern di rancang agar segala kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien. Pengendalian yang di terapkan dalam sistem pengendalian intern atas penjualan, adalah suatu alat yang

penting dalam menjaga kekayaan perusahaan dari segala bentuk penyimpangan yang mungkin terjadi dalam penjualan, baik tunai maupun kredit.

PT. Restu Mahkota Karya (RMK) merupakan Main Dealer Suzuki di wilayah jabodetabek dan banten. Pada tahun 1988 pembukaan cabang RMK di Karawang, Tangerang, Depok. Untuk wilayah Karawang dan Tangerang, Rmk diangkat sebagai main dealer Suzuki roda 4. 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.

PT. Restu Mahkota Karya ini merupakan perusahaan yang belum *go public*, sehingga memungkinkan untuk dianalisis pada penerapan perlakuan akuntansi mengenai pendapatan penjualan barang dimana harus disesuaikan dengan PSAK Nomor 23 mengenai pendapatan penjualan barang yang berada di perusahaan.

Dari uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT. Restu Mahkota Karya (RMK) cabang Karawang untuk mengetahui sejauh mana penerapan intern penjualan dan penagihan piutang yang diterapkan pada perusahaan ini. Maka penulis memberi judul penelitian ini : “ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN PADA PT. RESTU MAHKOTA KARYA (CABANG KARAWANG).”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah ini adalah:

1. Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi atas Penjualan pada PT. Restu Mahkota Karya ?
2. Bagaimana Pengendalian Internal atas Penjualan pada PT. Restu Mahkota Karya?
3. Apakah Sistem Informasi Akuntansi dan pengendalian internal atas penjualan sudah sesuai dengan teori COSO ?

1.3 Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui Sistem Informasi Akuntansi atas Penjualan pada PT. Restu Mahkota Karya.
2. Untuk mengetahui Pengendalian Internal atas Penjualan pada PT. Restu Mahkota Karya.
3. Untuk mengetahui Sistem Informasi Akuntansi dan pengendalian internal atas penjualan sudah sesuai dengan teori COSO atau belum.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang bisa diambil dari penelitian ini yaitu:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi tambahan bagi penelitian selanjutnya mengenai sistem pengendalian internal khususnya tentang penjualan dan penagihan piutang.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pemahaman, informasi, pemikiran, dan ilmu pengetahuan mengenai penerapan sistem pengendalian intern atas penjualan dan penagihan piutang.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai penerapan sistem pengendalian intern atas penjualan dan penagihan piutang.

3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai masukan bagi perusahaan mengenai kelebihan dan kelemahan penerapan sistem pengendalian intern atas penjualan dan penagihan piutang.

1.5 Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika penulisan pada tugas akhir yang dibuat penulis ini sebagai berikut :

I PENDAHULUAN

Bagian pendahuluan ini berisikan latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

II TINJAUAN PUSTAKA

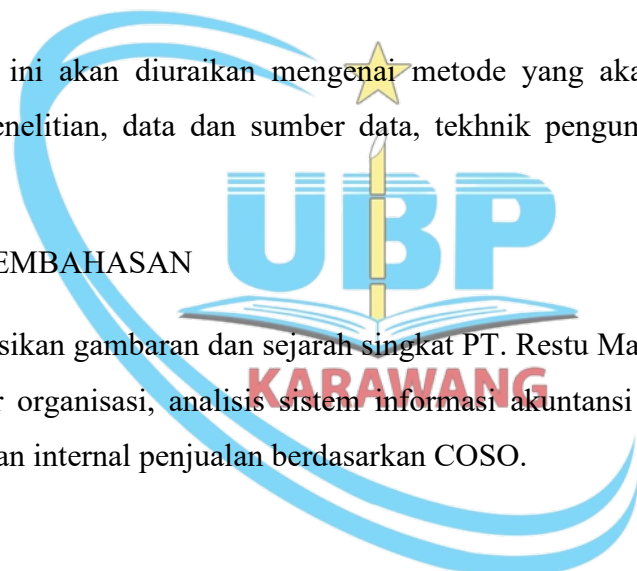
Bagian tinjauan pustaka ini berisikan teori – teori yang akan menjadi acuan dalam penulisan serta dapat mendukung dalam penyusunan laporan tugas akhir yang berisikan tentang : Penelitian Terdahulu, sistem pengendalian Pengertian Sistem Pengendalian Intern, Tujuan Pengendalian Intern, Unsur-unsur Pengendalian Intern, Pengertian Penjualan, Jenis-Jenis Penjualan, dan Sebagainya.

III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai metode yang akan digunakan dalam penelitian, jenis penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, metode analisis data.

IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan gambaran dan sejarah singkat PT. Restu Mahkota Karya Cabang Karawang, struktur organisasi, analisis sistem informasi akuntansi terhadap penjualan, analisis pengendalian internal penjualan berdasarkan COSO.



V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan analisis sistem informasi akuntansi dalam pengendalian internal atas penjualan berdasarkan yang telah diuraikan pada bab – bab sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka yang berisi judul, buku – buku artikel dan baha – bahan penerbitan lainnya, yang ada pada bab – bab sebelumnya.

DAFTAR LAMPIRAN

Dokumen tambahan yang ditambahkan (dilampirkan) ke dokumen utama

