

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era globalisasi ini, tingkat persaingan bisnis semakin tinggi. Berbagai upaya dilakukan oleh masing-masing perusahaan untuk mempertahankan kegiatan bisnisnya di tengah semakin ketatnya persaingan. Untuk memperluas dan mendukung kegiatan bisnis, perusahaan harus meingkatkan penjualan, baik secara tunai maupun secara kredit. Penjualan secara kredit akhir-akhir ini banyak digunakan perusahaan untuk menarik minat konsumen dalam membeli barang. Bahkan penjualan kredit juga banyak digunakan oleh perusahaan yang bergerak di bidang jasa. Sekarang, orang berlibur bisa membayar secara kredit alias membayar setelah selesai berlibur. Selain sangat menguntungkan bagi konsumen, penjualan kredit juga memiliki keuntungan bagi penjual. Manfaat bagi penjual jika melakukan penjualan secara kredit adalah mampu meningkatkan omzet perusahaan. Omzet perusahaan seringkali dipakai sebagai alat ukur kemajuan suatu perusahaan.

Penjualan secara kredit akan memunculkan piutang di neraca perusahaan. Piutang adalah tagihan uang kepada pelanggan yang diharapkan akan dilunasi dalam waktu paling lama satu tahun (Kamus Besar Bahasa Indonesia). Dalam prakteknya, piutang harus bisa dilunasi kurang dari satu tahun atau di bulan berikutnya untuk menjaga kelangsungan operasional perusahaan.

Piutang menimbulkan pembayaran di masa yang akan datang. Piutang dapat menjadi seperti pedang bermata dua bagi penjual. Penjualan boleh meningkat, namun timbul risiko akan terjadinya piutang macet di kemudian hari. Beda dengan penjualan tunai yang pasti telah terbayar, penjualan kredit mengandalkan rasa percaya dan, beberapa, perjanjian antara pembeli dan penjual. Oleh karena itu, piutang harus bisa diadministrasikan dengan baik supaya mempermudah proses penagihan kepada pelanggan.

Sistem informasi akuntansi yang baik tidak hanya dibutuhkan untuk penjualan secara kredit, namun juga penjualan dengan pembayaran secara tunai. Sistem informasi akuntansi untuk penerimaan tunai harus bisa membantu perusahaan dalam menyediakan informasi tentang pendapatannya dan mampu melindungi aset perusahaan dari pihak-pihak yang tidak bertanggungjawab.

CV DOT Express adalah salah satu perusahaan di Kota Malang yang bergerak di bidang ekspedisi yang mencakup wilayah Jawa Timur. CV DOT Express sudah memasuki tahun ke-6 usahanya. DOT memiliki dua macam pendapatan, yaitu secara tunai dan kredit. Sebagian besar pembayaran yang diterima oleh CV DOT Express dari pelanggannya adalah pembayaran secara kredit.

Oleh karena itu, penulis tertarik untuk menulis skripsi yang berjudul, **“ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENDAPATAN SEBAGAI ALAT PENGENDALIAN INTERN DI CV DOT EXPRESS MALANG”**.

B. Perumusan Masalah

Rumusan masalah yang diangkat dalam penulisan skripsi ini adalah, “Bagaimana sistem informasi akuntansi pendapatan yang digunakan perusahaan sebagai alat pengendalian intern di perusahaan?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui sistem informasi pendapatan yang digunakan oleh perusahaan sebagai alat pengendalian intern.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Menambah wawasan peneliti tentang sistem akuntansi informasi pendapatan dan mampu menerapkan ilmu-ilmu yang didapat selama kuliah secara aplikatif dalam kehidupan nyata.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan sistem informasi akuntansi pendapatan sebagai alat pengendalian intern.

c. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya yang mengamati topik yang sama.