

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan bagian terpenting dalam suatu perusahaan, terutama perusahaan dagang, karena dari penjualan, perusahaan mendapatkan pendapatan/laba. Semakin tinggi angka penjualan di perusahaan maka semakin tinggi pula pendapatan/laba yang diperoleh. Perusahaan berlomba-lomba menawarkan dan memasarkan produk atau jasa yang dimiliki masing-masing perusahaan. Perusahaan dalam usaha meningkatkan penjualan, maka dalam menawarkan dan memasarkan produk atau jasanya, selain melakukan penjualan tunai, perusahaan juga dapat melakukan penjualan secara kredit. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan dan *cashflow* perusahaan dapat berjalan. Penjualan kredit dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit untuk menghindari tidak tertagihnya piutang (Mulyadi, 2016: 167).

Tingkat penjualan yang semakin meningkat dari tiap periode waktu instansi memerlukan suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dilakukan meliputi prosedur pemesanan barang, persetujuan kredit yang dilakukan meliputi prosedur pemesanan barang, persetujuan kredit, pengiriman barang, penagihan, pencatatan akuntansi dengan melibatkan bagian akuntansi atau fungsi yang terkait dan dokumen-dokumen yang digunakan. Dalam sistem akuntansi penjualan kredit dilakukan pemisahan fungsi dan dokumen yang bernomor urut tercetak untuk menghindari kecurangan, dan juga sebagai pengawasan atas dokumen yang telah diotorisasi oleh bagian yang berwenang atas informasi yang ada di dalamnya telah disetujui dan dipertanggungjawabkan.

Sistem informasi akuntansi merupakan organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan (Mulyadi, 2016: 3). Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk dapat menjalankan sistem informasi akuntansi dengan baik, khususnya pada penjualan kredit yang menjamin pengawasan terhadap penjualan, agar penjualan tidak disalahgunakan karena penjualan merupakan sumber pendapatan yang utama bagi perusahaan.

Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi 2016: 129). Sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak akan berjalan lancar dan baik jika tidak ada pengendalian intern. Tujuan dari pengendalian tersebut yaitu agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan seperti kesalahan dan kecurangan. Jadi harapannya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang didukung pengendalian intern bisa membantu manajemen dalam mengambil keputusan agar bisa meningkatkan volume penjualan. Pentingnya penerapan sistem informasi akuntansi penjualan agar dapat meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan atau usaha tersebut.

Perusahaan Malang Sari Batu adalah perusahaan yang bergerak di bidang produksi dan penjualan camilan tradisional. Perusahaan ini telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit, tetapi masih memiliki kekurangan, yaitu adanya perangkapan fungsi bagian penjualan, kredit dan penagihan. Dokumen kredit juga belum merinci jumlah pembayaran dengan jelas sehingga akan menyulitkan bagian akuntansi untuk melakukan pemeriksaan dan pencatatan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis berminat untuk membuat makalah skripsi berdasarkan penelitian yang telah dilakukan di perusahaan camilan Malang Sari Batu, dengan judul **“Evaluasi Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Intern (Studi Kasus Pada Perusahaan Malang Sari Batu)”**.

B. Perumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

Bagaimana evaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian intern pada perusahaan camilan Malang Sari Batu?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengevaluasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan pengendalian intern pada perusahaan camilan Malang Sari Batu.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Mendapatkan pengetahuan dan pengalaman dalam mengevaluasi sistem kerja pada perusahaan yang diteliti, serta pengaruhnya terhadap pengendalian intern di perusahaan sehingga dapat dijadikan sebagai pedoman ketika mahasiswa terjun ke dunia kerja yang sesungguhnya.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang lebih efektif terhadap pengendalian intern di perusahaan camilan Malang Sari.

3. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian ini digunakan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya yang melakukan penelitian dengan topik yang sama.