

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Lahirnya perusahaan-perusahaan baru menimbulkan ketatnya persaingan dunia usaha, khususnya dunia otomotif, keadaan ini menyebabkan perusahaan dihadapkan pada permasalahan yang kompleks, terlebih lagi jika perusahaan itu banyak melibatkan sumber daya manusia. Dalam menjalankan usahanya suatu perusahaan harus mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang memproduksi barang-barang yang sejenis. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk menciptakan suatu cara dalam membuat perbedaan-perbedaan yang lebih baik dengan produk yang dihasilkan oleh pesaing, misalnya kualitas (mutu) produk, bentuk, harga, sedemikian rupa yang merupakan salah satu ciri produk perusahaan tersebut, sehingga dapat menarik perhatian masyarakat banyak dan pada akhirnya akan mendorong kenaikan penjualan. Untuk menjadi unggul dalam persaingan, perusahaan harus memiliki manajemen yang baik sehingga tujuan utama perusahaan tercapai yaitu mencapai laba yang maksimal secara efektif, efisien dan ekonomis. Laba yang dihasilkan perusahaan tersebut berkaitan erat dengan kegiatan perusahaan yaitu penjualan.

Penjualan merupakan unsur yang paling penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan utamanya yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin. Besarnya laba yang diperoleh menunjukkan kemajuan dan keberhasilan perusahaan dalam merebut pasar, baik dalam maupun luar negeri, tidak hanya itu perusahaan juga dituntut agar dapat bekerja seefisien mungkin. Kegiatan penjualan itu sendiri dapat dilaksanakan melalui penjualan tunai atau kredit. Salah satu penjualan yang sering dilakukan perusahaan terutama pada perusahaan dagang adalah penjualan secara kredit. Pendapatan yang diterima dari hasil penjualan akan menentukan besarnya laba perusahaan, sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus

diamankan dengan baik. Perusahaan dalam menjalankan usahanya sangat membutuhkan informasi yang relevan dan dapat dipercaya untuk mendukung proses pengambilan keputusan. Proses pengambilan keputusan baik yang menyangkut aspek perencanaan, pelaksanaan, maupun aspek penyelesaian kegiatan perusahaan. Informasi akuntansi merupakan bagian yang terpenting dari seluruh informasi yang diperlukan manajemen. Informasi akuntansi terutama berhubungan dengan data keuangan dari suatu perusahaan. Agar data keuangan yang ada dapat dimanfaatkan oleh pihak manajemen maupun pihak luar perusahaan, maka diperlukan suatu sistem yang mengatur arus dan pengolahan data akuntansi dalam perusahaan untuk menghasilkan informasi yang sesuai.

Didalam menjalankan aktivitas, perusahaan sangat memerlukan suatu pengendalian yang baik terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan, baik itu perusahaan berskala besar maupun perusahaan berskala kecil. Pada perusahaan yang relatif kecil pada umumnya dikendalikan dan diawasi langsung oleh pemimpin perusahaan dimana pembukuannya juga masih sederhana. Sedangkan untuk perusahaan besar pemimpin tidak bisa secara langsung mengawasi setiap aspek kegiatan yang ada dalam perusahaan. Sistem yaitu sistem informasi akuntansi, karena sistem informasi akuntansi adalah alat yang dapat bertugas sebagai pemberi informasi dan keterangan yang diperlukan agar manajemen perusahaan dapat mengawasi dan mengikuti semua aktivitas perusahaan yang dilengkapi dengan pengendalian intern yang memadai, yang dapat memastikan bahwa kebijakan dan prosedur yang ada telah dilaksanakan sebagaimana mestinya oleh orang-orang yang tepat dan kompeten.

Ketatnya persaingan dalam dunia bisnis dan berkembangnya perusahaan, kemajuan teknologi komputer menjadi salah satu hal yang tidak dapat terpisahkan oleh perusahaan, untuk memperlancar aktivitas-aktivitas dalam perusahaan agar pelaksanaan dapat lebih cepat, akurat dan efisien. Walaupun komputer memerlukan investasi yang lebih besar daripada

manusia, namun kecepatan prosesnya memungkinkan untuk dapat menekan biaya yang timbul. Sistem Informasi Akuntansi dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu sistem informasi berbasis komputerisasi (*Computer based system*) dan sistem informasi manual (*manual information system*). Sistem informasi berbasis komputerisasi merupakan sistem informasi tempat komputer digunakan sebagai prosesor data : kelengkapan, program data, dan prosedur untuk melaksanakan serangkaian tugas yang berhubungan dalam komputer. Sedangkan sistem informasi manual merupakan sistem informasi dengan sebagian besar beban pemrosesan data diselesaikan oleh manusia tanpa menggunakan komputer. Sistem informasi terkomputerisasi memiliki keunggulan yaitu dapat menghemat waktu dalam pengelolaan data dan pencatatan data, transaksi lebih akurat dan tepat waktu.

Dengan demikian, setiap usaha perdagangan menggunakan sistem informasi akuntansi yang berteknologi komputer. Namun, sebelum beralih ke sistem yang terkomputerisasi, setiap perusahaan perlu menganalisis apa saja yang mereka kelola sehingga dapat sesuai dengan kebutuhannya dan berjalan secara efektif dan efisien.

Penulis mengambil obyek penelitian pada PT. Auto Daya Keisindo ini karena penjualan di perusahaan tersebut dalam beberapa tahun ini mengalami peningkatan, terbukti dengan adanya pedagang mobil di luar Jakarta sebagai *customer*. Dalam operasinya, PT. Auto Daya Keisindo melakukan penjualan secara tunai dan kredit. Penjualan kredit akan ditangani oleh *Finance Company*.

Pengendalian internal yang memadai diperlukan untuk mengkoordinasi dan mengawasi jalannya aktivitas perusahaan. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari terjadinya hal-hal yang dapat menimbulkan kerugian perusahaan seperti penyelewengan, kecurangan, pemborosan, dan pencurian baik dari pihak dalam maupun pihak luar perusahaan dalam menilai perusahaan serta untuk mengevaluasi dan

mengambil tindakan perbaikan dalam mengantisipasi kelemahan perusahaan.

Fenomena yang terjadi saat ini dalam pengendalian intern penjualan di PT. Auto Daya Keisindo adalah adanya masalah koordinasi antara bagian karyawan yang terutama terkait dengan penjualan. Pada penjualan tunai maupun kredit di PT. Auto Daya Keisindo sering adanya kesalahan input data dan adanya kecurangan dari pihak sales yang memalsukan PO atau SPK yang mengakibatkan pengendalian intern penjualan tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan.

Hayati (2012) dalam penelitiannya yang berjudul “Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Jasa Peralatan Air Conditioner dan Piutang pada CV. Pelabuhan IV (Persero) Cabang Terminal Petikemas Makasar”. Hasil dari penelitian tersebut adalah bahwa perusahaan belum optimal dan efektif dalam pengelolaan piutang usaha serta sistem pengendalian piutang belum optimal untuk mengurangi jumlah piutang tak tertagih. Perbedaan pada penelitian sebelumnya mengenai evaluasi sistem pengendalian intern dan piutang, sedangkan penelitian ini tentang analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit untuk meningkatkan pengendalian intern, dan persamaannya adalah keduanya sama-sama membahas mengenai pengendalian intern.

Rina Silalahi (2009) dengan judul “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas pada PT. Trubus Media Swadaya Medan”. Dalam penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. Trubus Media Swadaya Medan dapat memberikan informasi bagi pimpinan perusahaan jika dilihat dari penyusunan sistem informasi dan prosedur penjualan. Namun prosedur penjualan dan penerimaan kas masih mengandung kelemahan karena pada prosedur tersebut masih dijumpai adanya perangkapan tugas. Perbedaan dari penelitian sebelumnya adalah mengenai penjualan dan

penerimaan kas, sedangkan penelitian ini membahas penjualan tunai dan kredit untuk meningkatkan pengendalian intern. Persamaannya adalah sama-sama masih dalam ruang lingkup sistem informasi akuntansi.

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka penulis mengambil judul “ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TUNAI DAN KREDIT UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PADA PT. AUTO DAYA KEISINDO.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka rumusan masalah penelitian adalah :

1. Apakah Pada pengendalian intern penjualan di PT. Auto Daya Keisindo masih ada kurangnya ketelitian dalam memeriksa syarat-syarat penjualan terutama pada penjualan kredit karena adanya masalah koordinasi antar karyawan yang mengakibatkan kesalahan input data?
2. Apakah pelaksanaan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern penjualan tunai dan kredit pada PT.Auto Daya Keisindo sudah efektif?
3. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi dalam menunjang pengendalian intern penjualan tunai dan kredit pada PT.Auto Daya Keisindo?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Untuk mengetahui apakah pada penjualan di PT. Auto Daya Keisindo masih ada kurangnya ketelitian dalam memeriksa syarat-syarat penjualan tunai dan penjualan kredit karena adanya masalah koordinasi antar karyawan yang mengakibatkan kesalahan input.

2. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan sistem informasi akuntansi dan untuk mengetahui apakah pelaksanaan pengendalian intern penjualan tunai dan kredit pada PT. Auto Daya Keisindo sudah efektif
3. Untuk mengetahui bagaimana peran sistem informasi akuntansi dalam menunjang pengendalian intern penjualan tunai dan kredit pada PT. Auto Daya Keisindo.

1.4 Manfaat Penelitian

Disamping tujuan tersebut diatas, penyusunan tugas akhir ini juga mempunyai manfaat sebagai berikut :

1.4.1 Bagi Penulis

1. Hasil penelitian ini dapat memberikan alternatif atau rekomendasi mengenai manfaat sistem informasi penjualan terhadap pengendalian intern pada PT. Auto Daya Keisindo.
2. Untuk menerapkan penggunaan teori-teori yang didapat dari bangku perkuliahan dan dapat mengembangkan sistem lebih lanjut.
3. Menambah pengetahuan yang tidak didapat dari kuliah.

1.4.2 Bagi PT. Auto Daya Keisindo

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas serta sebagai bahan masukan dan pertimbangan untuk mendukung pengembangan usaha perusahaan khususnya dalam mengorganisir sistem akuntansi penjualan mobil Honda.

1.4.3 Bagi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

Dengan hasil penelitian ini, diharapkan pembaca dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

1.5 Batasan Penelitian

1. Sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Auto Daya Keisindo.
2. Pengendalian intern penjualan pada PT. Auto Daya Keisindo.
3. Pelaksanaan pengendalian intern penjualan tunai dan kredit pada PT. Auto Daya Keisindo
4. Peranan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Auto Daya Keisindo.

1.6 Model Operasional Penelitian

Dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis menyusun sistematika penelitian secara menyeluruh yang diharapkan dapat dimengerti tentang maksud dan tujuan dari masing-masing bab. Adapun sistematika penelitian tersebut adalah:

BAB I Pendahuluan

Bab yang pertama merupakan pendahuluan yang berisi uraian yang menjelaskan latar belakang penulis dalam melakukan penelitian ini. Ada pula rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah yang akan diteliti dan model operasional penelitian.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi teori-teori yang melandasi pembahasan. Teori-teori tersebut terdiri dari pengertian, karakteristik, klasifikasi, fungsi-fungsi, dokumen penjualan, sistem, flowchart penjualan tunai, flowchart penjualan kredit penelitian terdahulu, dan hipotesis.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini membahas dan memberi penjelasan tentang objek penelitian dari skripsi ini yaitu perusahaan otomotif yang terdapat di PT. Auto Daya Keisindo serta Metode penelitian.

BAB IV Pembahasan

Bab ini memaparkan tentang sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit untuk meningkatkan pengendalian intern yang terdapat pada PT. Auto Daya Keisindo.

BAB V Penutup

Pada bab ini penulis menjelaskan mengenai kesimpulan serta saran yang berasal ditarik dari seluruh pembuatan Tugas Akhir ini, yang mungkin bermanfaat bagi PT. Auto Daya Keisindo dalam memutuskan kebijakan-kebijakan yang akan datang.

