

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Setiap negara berusaha melakukan pembangunan di segala sektor agar dapat menjadi negara berkembang dan maju. Perkembangan negara tersebut ditandai dengan adanya kemajuan di dalam bidang ekonominya. Hal tersebut didukung oleh sumber daya yang memadai baik sumber daya alamnya maupun sumber daya manusianya juga. Dengan didukung dari sumber daya yang memadai maka perusahaan yang ada di Indonesia mulai berkembang dengan pesat terutama perusahaan yang bergerak di sektor industri.

Dengan tingkat persaingan yang sangat ketat di sektor perdagangan maka setiap usaha perdagangan dituntut untuk dapat mempertahankan eksistensinya. Untuk dapat mempertahankan eksistensinya maka perusahaan dalam menjual produknya harus dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan tujuan perusahaan. Oleh karena itu dibutuhkan industri yang mempunyai perusahaan yang produksinya efisien dan efektif dalam menangani setiap aktivitas dan mampu mengambil keputusan yang tepat dan terbaik.

Faktor umum yang paling penting menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan adalah penjualan, tanpa adanya penjualan yang cukup maka perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya. Pada

perusahaan dagang, penjualan kredit lebih banyak dipilih karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Selain itu konsumen juga lebih memilih penjualan kredit karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda.

Menurut Peraturan Standar Akuntansi Keuangan no.23 tahun 2009 paragraf 3, penjualan kredit yaitu:

“Penjualan secara kredit (*lay away sales*) yang mana barang dikirim hanya ketika pembeli melakukan pembayaran terakhir dalam serangkaian cicilan. Pendapatan dari penjualan tersebut diakui pada saat barang dikirim. Namun, jika pengalaman menunjukkan bahwa sebagian besar penjualan tersebut terealisasi, pendapatan dapat diakui ketika setoran/uang tanggungan yang signifikan diterima sepanjang barang berada di tangan penjual, dapat diidentifikasi dan siap untuk dikirim ke pembeli”.

Bagi perusahaan masalah penjualan merupakan salah satu masalah yang cukup serius. Penjualan merupakan salah satu fungsi utama dalam perusahaan karena akan menghasilkan pendapatan. Kurang dikelolanya aktivitas penjualan akan berpengaruh buruk pada perusahaan.

Dalam kegiatannya perusahaan dagang pada bagian penjualan terdapat beberapa permasalahan yang dapat menimbulkan kerugian pada pihak perusahaan yang diduga pengendalian intern yang kurang efektif dan efisien. Pengendalian intern pada perusahaan sangat penting karena merupakan sebuah pengawasan yang sangat diperlukan sehingga peningkatan penjualan di perusahaan dapat dikelola dengan baik untuk dapat membantu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan yang

maksimal karena aktivitas penjualan merupakan sumber penghasilan utama untuk pembiayaan aktivitas perusahaan.

CV. Bandung Jaya Diesel merupakan salah satu perusahaan dagang yang melayani penjualan spare part alat berat dengan berbagai merk mulai dari Komatsu, Caterpillar, Kobelco, Mitsubishi, Sumitomo, Samsung, Hyundai. Dalam kondisi persaingan usaha, CV. Bandung Jaya Diesel berusaha bekerja keras untuk meningkatkan kualitas, kemudahan dan kelengkapan agar dapat meningkatkan penjualan.

Aktivitas penjualan di CV. Bandung Jaya Diesel merupakan salah satu kegiatan yang paling utama, itu berarti penjualan menjadi fokus perusahaan dalam meningkatkan keuntungan untuk kelangsungan perusahaan, maka sistem informasi akuntansi penjualan harus dapat dikelola dengan baik agar mendapatkan informasi yang akurat.

CV. Bandung Jaya Diesel ternyata masih mempunyai kendala dengan pengendalian intern penjualan. Aktivitas ini sangat perlu diawasi dan perlu dilakukan pengendalian intern yang baik.

Adapun kendala yang dihadapi perusahaan diantaranya adanya kredit macet karena keterlambatan pembayaran dari konsumen. Hal ini disebabkan karena masih lemahnya pengendalian intern sehingga menghambat terhadap aktivitas penjualan dan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Nilai penjualan pada CV. Bandung Jaya Diesel cukup tinggi sehingga diperlukan sistem pengendalian intern yang baik untuk

menciptakan sumber pendapatan perusahaan, terutama dalam rangka menyusun perencanaan dan pengawasan.

Berikut ini data hasil penjualan kredit dan kredit macet pada tahun 2011-2015 di CV. Bandung Jaya Diesel Bandung.

Tabel 1.1
Data Penjualan Kredit dan Kredit Macet CV. Bandung Jaya Diesel
Tahun 2011-2015
(Dalam Rupiah)

Tahun	Penjualan Kredit	Kredit Macet	Persentase
2011	32.246.452.310	6.384.797.557	19,8%
2012	28.412.795.259	6.989.547.634	24,6%
2013	25.771.744.310	7.422.262.361	28,8%
2014	21.540.635.066	7.345.356.558	34,1%
2015	18.933.446.645	7.838.446.911	41,4%

(Sumber : Data Penjualan Kredit dan Kredit Macet CV. Bandung Jaya Diesel)

Berdasarkan tabel 1.1 di atas, terlihat bahwa data persentase kredit macet di CV. Bandung Jaya Diesel pada tahun 2011-2015 berkisar antara 19,8% - 41,4%, atau dengan rata-rata 29,7%. Hal ini merupakan salah satu indikator bahwa pengendalian intern perusahaan penjualan kredit di CV. Bandung Jaya Diesel masih kurang baik.

CV. Bandung Jaya Diesel harus mampu mengawasi kegiatan penjualan kreditnya, dengan mengetahui seberapa banyak kredit macet

yang terjadi akan memudahkan perusahaan untuk dapat mengawasi dan mengendalikan kegiatan penjualannya dengan baik dan menghindari hal-hal yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan, dengan adanya pengendalian intern penjualan kredit akan membantu manajemen perusahaan dalam menjalankan pengawasan dan pengendalian penjualan kredit tersebut, didahului dengan analisa terhadap pelanggan saat pemberian kredit dapat menghindari resiko kredit macet.

Salah satu faktor yang mempengaruhi sistem pengendalian intern penjualan kredit adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang perlu dibutuhkan oleh perusahaan. Dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit maka mampu meningkatkan efektif dan efisien pengendalian intern, hal ini didukung oleh teori dari Mulyadi (2008:164).

Sistem informasi akuntansi diperlukan juga dalam proses perencanaan dan pengendalian. Pengendalian internal mencakup kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang diterapkan dengan tujuan untuk melindungi aset kekayaan perusahaan dari kerugian korporasi dan memelihara keakuratan data keuangan perusahaan (Lilis Puspitawati & Sri Dewi Anggadini, 2011:63-64).

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit merupakan bagian dari pengendalian yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi penjualan kredit juga dapat menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan secara otomatis sehingga perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang memadai

atas penjualan untuk menilai aktivitas perusahaan dalam mengambil kebijakan dan keputusan maupun mempertanggungjawabkan kepada pimpinan perusahaan atas hasil penjualannya.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang menangani peranan penting dalam perusahaan diharapkan dapat diperoleh suatu data atau informasi yang pasti mengenai penjualan, sehingga perusahaan dapat mengalokasikan pendapatan penjualan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan serta pengendalian intern yang baik pula.

Sistem informasi akuntansi yang memadai dan pengendalian intern yang efektif dapat menciptakan terjadinya efisiensi dan efektifitas operasi suatu perusahaan. Demikian dengan sistem informasi akuntansi penjualan hendaknya dapat menunjang pengendalian intern penjualan.

Berdasarkan uraian di atas sistem informasi akuntansi membutuhkan pengendalian intern, yang mana artinya bahwa sistem informasi akuntansi sebaiknya berjalan bersama sama dalam suatu perusahaan. Maka untuk itu penulis tertarik mengambil judul **“PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT TERHADAP PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT PADA CV.BANDUNG JAYA DIESEL”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang dikemukakan maka penulis mencoba mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Penerapan sistem informasi akuntansi pada penjualan kredit di CV. Bandung Jaya Diesel belum optimal.
2. Pemahaman pengendalian intern penjualan kredit yang dilakukan CV. Bandung Jaya Diesel belum optimal.
3. Belum optimalnya sistem evaluasi terhadap pengendalian intern.
4. Tidak termonitoringnya penurunan penjualan oleh pihak manajemen.
5. Tidak ketatnya pemberlakuan analisis terhadap pelanggan saat penjualan kredit dilakukan sehingga terjadi kredit macet saat penagihan piutang.
6. Otorisasi saat persetujuan pemberian kredit tidak tegas dan berkewenangan ganda.

1.3. Pembatasan Masalah

Penulis membatasi dan memfokuskan pembahasan masalah mengenai bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit di CV. Bandung Jaya Diesel dan bagaimana pengaruhnya terhadap pengendalian intern penjualan kredit.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas maka penulis merumuskan masalah penelitian yaitu:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Bandung Jaya Diesel.
2. Bagaimana pengendalian intern penjualan kredit pada CV. Bandung Jaya Diesel.
3. Seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian intern penjualan kredit di CV. Bandung Jaya Diesel.

1.5. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.5.1. Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui dan menganalisa bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit di CV. Bandung Jaya Diesel dan bagaimana pengaruhnya terhadap pengendalian intern penjualan kredit di CV. Bandung Jaya Diesel.

1.5.2. Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka penelitian yang dilakukan oleh penulis memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Bandung Jaya Diesel.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengendalian intern penjualan kredit pada CV. Bandung Jaya Diesel.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian intern penjualan kredit pada CV. Bandung Jaya Diesel.

1.6. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak yang ada kaitannya dengan penelitian antara lain :

1.6.1. Kegunaan Operasional (Praktis)

1. Bagi penulis

Dapat menambah pengetahuan dan memperluas wawasan penulis mengenai peran sistem informasi akuntansi pada perusahaan dagang dan mengenai masalah-masalah yang terjadi khususnya yang berhubungan dengan pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap sistem pengendalian intern penjualan kredit pada perusahaan dagang.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat menjadi pertimbangan pengambilan keputusan bagi perusahaan apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit sudah berjalan efektif dan efisien dan bagaimana pengaruhnya terhadap pengendalian intern yang sudah ditetapkan sesuai dengan prosedur perusahaan.

3. Sebagai bahan referensi bagi pihak lain yang ingin melakukan penelitian tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian intern penjualan kredit dengan objek yang berbeda.

1.6.2. Kegunaan Pengembangan Ilmu (Teoritis)

Dapat memberikan sumbangan ilmu pengetahuan khususnya tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit serta dalam ilmu akuntansi lainnya seperti akuntansi manajemen dan sistem pengendalian intern.

