

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang**

Pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli dan sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan pembeli diartikan sebagai penjualan. Pada umumnya penjualan itu sendiri terdiri dari dua macam yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai terjadi apabila pembeli membeli barang dan membayarnya secara langsung atau kas sesuai dengan harga yang disepakati tetapi penjualan kredit terjadi apabila membeli barang dan membayarnya saat jatuh tempo yang disepakati antara penjual dan pembeli maka perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Penjualan bagi semua jenis perusahaan seperti perusahaan industri, jasa, manufaktur dan dagang bertujuan untuk mencari laba atau keuntungan dari transaksi antara penjualan dan pembeli.

Menurut mulyadi (2016:160) “penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari terdapatnya transaksi – transaksi tersebut dan penjualan bisa diartika sebagai mengalihkan atau memindahkan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli”. Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian internal, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pemahaman

terhadap pengendalian internal merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut perusahaan dapat memenuhi standar, tujuan dan sasaran perusahaan tercapai secara maksimal. Sehingga resiko kecurangan manajemen dan resiko audit bagi seorang auditor dapat diminimalisir.

Menurut Hery (2013:159) “pengertian pengendalian intern adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan”.

Dalam melakukan penelitian, peneliti mengacu pada penelitian terdahulu yang mempunyai persamaan umum mengenai metode yang digunakan oleh peneliti terdahulu dengan peneliti sekarang, dapat dijelaskan sebagai berikut :

Arief Rosydi (2019) “sistem penjualan kredit pada PT. Eka Timur Raya Pasuruan tidak ada bagian khusus untuk memeriksa kelayakan pemberian kredit ke konsumen, sehingga otorisasi kredit langsung dilakukan oleh Manajer Keuangan, Tidak adanya format dokumen yang baku untuk permintaan pengiriman barang, Terjadinya perangkapan tugas pada bagian Administrasi”.

Dia Astuti (2019) “mendeskripsikan suatu sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan secara kredit yang diterapkan pada perusahaan CV. Bintang Jaya Bandar Lampung, dan menganalisis apakah CV.

Bintang Jaya telah menerapkan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern”.

Veronica Sabella (2020) “menunjukkan bahwa kelemahan sistem penjualan kredit PT. Surya Plastindo Gresik ada dibagian fungsi kredit, kurangnya mencari informasi mengenai status kredit pelanggan. Selain itu perusahaan juga tidak menerapkan syarat pembayaran, tidak dilakukannya perjanjian antara penjual dan pembeli dengan potongan tunai, jangka waktu pembayaran, dan jumlah potongan yang diberikan”.

UD. Karya Jati merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri manufaktur dalam pembuatan *furniture* / mebel yang berlokasi di Jl. Tirta Buana No. 12 Keplaksari Kec. Peterongan Kab. Jombang Jawa Timur, yang memproduksi bermacam jenis produk *furniture* / mebel seperti : Almari, Rak TV, Meja Rias, Rak serba Guna, Meja Komputer, dan lain sebagainya, Yang berasal dari bahan baku utama *particle board* berawal tahun 2005.

Bahan baku pendukung PVC sheet sebagai lapisan bahan baku utama, namun pada tahun 2007 perusahaan memutuskan untuk menggunakan standart lapisan bahan baku pendukung yang semula menggunakan PVC sheet menjadi paper sheet karena pada saat itu perusahaan mempunyai tujuan untuk meningkatkan daya jual yang kompetitif dengan cara menekan bahan baku pendukung. Penjualan pada perusahaan UD. Karya Jati dilakukan secara kredit. Dengan menerapkan sistem penjualan kredit perusahaan mendapat perhatian lebih dari pimpinan, karna penjualan kredit tidak langsung menghasilkan kas tetapi terlebih dahulu menghasilkan piutang bagi perusahaan, sehingga hal ini

mempengaruhi pendapatan perusahaan. Pendapatan yang diterima perusahaan dari kegiatan penjualan akan menentukan besarnya laba perusahaan sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus tersistem dengan baik.

Kegagalan pada penjualan kredit seringkali terjadi didalam melakukan penagihan pembayaran, karena adanya kemungkinan pelanggan tidak sanggup membayar dengan alasan yang bermacam-macam mulai dari bangkrutnya perusahaan pelanggan, terjadinya kecelakaan pada perusahaan pelanggan dan pelanggan itu sendiri memang tidak mau membayar. Kegagalan seperti itu mengakibatkan jumlah pendapatan yang

diperoleh lebih kecil bila dibandingkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan, sehingga perusahaan mengalami kerugian. Dengan adanya analisis sistem penjualan kredit resiko- resiko perusahaan dalam melakukan penjualan dapat diatasi dan perlu diadakan pengendalian internal terhadap penjualan kredit agar dapat diproses dengan baik dan tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Penjualan tersebutmenyangkutkan berbagai fungsi atau bagian yang terkait mulai dari pemesanan hingga pengiriman barang sampai ke konsumen. dari uraian latar belakang diatas dan permasalahan yang diangkat, peneliti tertarik mengambil judul “ **Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dalam Upaya Meningkatkan Sistem Pengendalian Internal Pada UD. Karya Jati.**

## **1.2.Fokus Penelitian**

Fokus penelitian digunakan untuk menghindari adanya pelebaran pokok masalah agar peneliti lebih terarah sehingga tujuan peneliti dapat tercapai. Pada penelitian ini fokus penelitiannya adalah

1. Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan pengendalian internal pada UD. Karya Jati Jombang.
2. Analisis sistem pengendalian internal dalam meningkatkan penjualan kredit pada UD. Karya Jati Jombang

## **1.3. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas maka dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan pengendalian internal pada UD. Karya Jati Jombang ?
2. Bagaimana sistem pengendalian internal dalam meningkatkan penjualan kredit pada UD. Karya Jati Jombang ?

## **1.4.Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai pada penelitian ini adalah :

1. untuk menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan pengendalian internal pada UD. Karya Jati Jombang.

2. untuk menganalisis sistem pengendalian internal dalam meningkatkan penjualan kredit pada UD. Karya Jati Jombang

### **1.5. Manfaat Penelitian**

#### **1) Manfaat Teoritis**

Secara teoritis hasil dari penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi dan informasi terhadap perusahaan ataupun para pembaca terkait perencanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam meningkatkan pengendalian internal pada UD. Karya Jati Jombang.

#### **2) Manfaat praktis**

##### **a) Bagi Peneliti**

Dengan hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan pengalaman dan pengetahuan bagi peneliti sehingga menjadi bekal ketika peneliti terjun langsung pada dunia kerja terutama berkaitan dengan perencanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam upaya meningkatkan sistem pengendalian internal pada UD. Karya Jati Jombang.

##### **b) Bagi Akademik**

Sebagai masukan untuk menambah karya tulis sehingga dapat dijadikan referensi untuk penelitian berikutnya.

##### **c) Bagi Instansi**

Dengan hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan acuan bagi perusahaan, terkait perencanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam upaya meningkatkan sistem pengendalian internal pada UD. Karya Jati Jombang.