

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan dunia usaha yang semakin pesat sekarang ini banyak menimbulkan persaingan yang ketat dalam menjalankan suatu usaha. Untuk mempertahankan kelangsungan usaha di butuhkan informasi yang cukup dalam mencapai tujuan perusahaan. Penyusunan sistem akuntansi yang di gunakan dalam perusahaan di sesuaikan dengan situasi, kondisi dan kebutuhan perusahaan.

Untuk mempertahankan usaha, perusahaan mempunyai cara dengan meningkatkan penjualan produk. Penjualan produk yang dihasilkan, merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang.

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu di dahului dengan analisis terhadap pembeli (Mulyadi, 2008 : 201).

Perusahaan yang melakukan penjualan kredit harus teliti dalam memilih konsumen agar tidak merugikan atau mengurangi harta perusahaan. Adapun beberapa faktor yang umumnya diperlukan dari kegiatan penjualan kredit: a) jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu; b) jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit; c) jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu ; d) nama dan alamat pembeli; e) kuantitas produk yang dijual ; f) nama wiraniaga yang melakukan penjualan; g) otorisasi pejabat yang berwenang. (Mulyadi, 2008 : 213)

UD. Jati Surya Perkasa merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang mesin percetakan yang melakukan rekondisi mesin fotocopy. Dalam kegiatan usahanya, UD. Jati Surya Perkasa melaksanakan penjualan dengan cara tunai dan kredit. Sistem penjualan kredit yang dilakukan UD. Jati Surya Perkasa meliputi prosedur pemesanan barang, persetujuan kredit, pengiriman barang, penagihan, pencatatan akuntansi dengan melibatkan bagian akuntansi atau fungsi yang terkait dan dokumen-dokumen yang digunakan. Sistem akuntansi merupakan organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan dalam perusahaan (Mulyadi, 2008 : 3).

Penjualan merupakan pilar utama sebuah perusahaan dagang, hal ini di sebabkan penjualan tersebut merupakan sumber terjadinya pendapatan. Melalui penjualan tersebut perusahaan pada umumnya memperoleh pendapatan secara langsung atau tidak langsung. Pada penjualan yang

pembayarannya tidak di peroleh secara langsung (piutang), maka perusahaan mendapatkan sebuah resiko mengenai kepastian pembayaran yang akan di lakukan di kemudian hari.

Adanya piutang dalam kegiatan perusahaan memungkinkan terjadinya keadaan dimana piutang tersebut tidak di lunasi (*bad debt*). Perusahaan akan sangat di rugikan dengan adanya piutang tak tertagih. Dengan adanya fenomena tersebut, maka perusahaan di harapkan menetapkan suatu sistem atas masalah piutang tak tertagih tersebut. Oleh karena itu diperlukan suatu pengendalian intern.

Sistem akuntansi penjualan kredit sangatlah dibutuhkan dalam pengendalian intern karena untuk mengurangi tingkat resiko kerugian yang akan dialami oleh perusahaan. Sistem pengendalian intern yang memadai seperti struktur organisasi yang memisahkan fungsional secara jelas, sistem prosedur dan pendelegasian wewenang untuk setiap bagian, praktek yang sehat dan pegawai yang cakap seluruhnya dapat terwujud apabila sistem akuntansi penjualan didukung dengan sistem pengendalian intern dapat dijalankan dengan baik sehingga dapat memperkecil resiko kerugian perusahaan.

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Definisi sistem pengendalian intern tersebut menekankan tujuan yang hendak di capai, dan bukan pada unsur-unsur yang membentuk sitem tersebut. Pengertian pengendalian intern

tersebut diatas berlaku baik dalam perusahaan yang mengolah informasi secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun dengan komputer. (Mulyadi, 2008 : 163)

Secara garis besar, pendekatan untuk merancang pengendalian intern akuntansi adalah bertitik tolak dari dua tujuan sistem: 1) menjaga kekayaan perusahaan, 2) mengecek ketelitian, 3) keandalan informasi akuntansi. Tujuan pengendalian intern akuntansi tersebut kemudian di rinci menjadi tujuan-tujuan umum dan tujuan khusus yang diterapkan pada transaksi pokok. Dengan memperhatikan rincian tujuan tersebut disusun unsur-unsur yang membentuk pengendalian intern akuntansi terhadap transaksi pokok tertentu dengan cara merinci tiga unsur pokok sistem pengendalian intern: 1) struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, 2) sistem otorisasi, 3) prosedur pencatatan, dan praktik yang sehat.(Mulyadi, 2008 : 178)

Adapun rincian tujuan pengendalian intern untuk menjamin manajemen perusahaan agar: a) tujuan perusahaan yang ditetapkan akan dicapai; b) laporan keuangan yang dihasilkan perusahaan dapat dipercaya; c)kegiatan perusahaan sejalan dengan hukum dan peratran yang berlaku. Pengendalian intern dapat mencegah kerugian dan pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. Pengendalian intern dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan.

Dari uraian tersebut di atas penulis mencoba untuk mendalami dan membahas topik tersebut dengan judul “**ANALISIS SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DALAM MENUNJANG PENGENDALIAN INTERN PADA UD. JATI SURYA PERKASA**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan mengenai latar belakang masalah tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit yang dilaksanakan oleh UD. Jati Surya Perkasa ?
2. Bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit dalam menunjang pengendalian intern pada UD. Jati Surya Perkasa?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mempelajari lebih dalam mengenai pengetahuan yang penulis terima selama perkuliahan dengan melihat penerapan dalam praktik yang sebenarnya, Penelitian yang penulis lakukan ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui sistem penjualan kredit yang digunakan oleh UD. Jati Surya Perkasa.
2. Untuk mengetahui bagaimana sistem akuntansi penjualan kredit dalam menunjang pengendalian intern pada UD. Jati Surya Perkasa.

D. Manfaat Penelitian

Beberapa manfaat yang diharapkan dari penelitian ini baik untuk perusahaan, maupun penulisan adalah sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan memberi manfaat bagi para akademisi dengan menambah penelitian empiris mengenai sistem akuntansi penjualan kredit dalam menunjang pengendalian intern.

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi atau masukan bagi perusahaan untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumennya.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk mempermudah pembahasan dalam menyusun penelitian ini, maka penulisannya terbagi atas lima bab secara sistematis. Sistematika dari masing-masing bab adalah sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan

Pada bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II : Kajian Pustaka

Pada bab ini berisikan tentang landasan teori yang berhubungan dengan penelitian serta teori yang mendukung dalam penelitian, penelitian terdahulu, kerangka konseptual yang dapat digunakan sebagai acuan dalam mengembangkan teori pada penelitian selanjutnya.

Bab III : Metode Penelitian

Pada bab ini menguraikan tentang desain penelitian, objek penelitian, lokasi penelitian, populasi dan sampel, definisi variabel operasional, teknik analisis data.

Bab IV :HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menguraikan tentang hasil penelitian yang didapatkan oleh penulis dari pembahasan data yang telah di kumpulkan.

Bab V : PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran penulis dari hasil penelitian yang telah di kumpulkan.