

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan barang ataupun jasa berlomba-lomba untuk berhasil mendapatkan keuntungan. Khususnya dalam perusahaan dagang, perusahaan berusaha agar barang yang di jual bisa laku terjual dan mendapatkan keuntungan. Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan. Perusahaan yang didirikan ada dua macam, yaitu di bidang jasa dan manufaktur. Kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran, dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan.

Penjualan terbagi atas dua jenis yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit, dalam menggunakan penjualan tunai perusahaan dituntut untuk bisa menentukan harga yang pas agar konsumen mau membeli barang yang ditawarkan, namun jika perusahaan menggunakan penjualan secara kredit, banyak resiko yang harus dihadapi oleh perusahaan itu, seperti konsumen yang tidak dapat melunasi biaya yang dibelinya yang diistilahkan piutang tak tertagih. Dalam penjualan kredit perusahaan sebaiknya harus melakukan prosedur penjualan kredit dengan baik dan benar, agar nantinya perusahaan tidak akan mengalami kerugian, dan membuat perusahaan itu bangkrut.(Mulyadi, 2002)

Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi

berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik. Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik. (Mulyadi, 2002).

Toko Gubin Abadi yang beralamatkan Di Tapa Kabupaten Bone Bolango ini adalah perusahaan dagang yang bergerak dibidang perdagangan bahan-bahan bangunan yang berdiri sejak tahun 2009 dengan menjual bermacam-macam bahan bangunan seperti semen, paku, cat, dan lain-lain. Dalam menjual barang tersebut, Toko Gubin Abadi menjalankan dua sistem penjualan, yakni sistem penjualan tunai dan penjualan kredit. Dalam sistem penjualan tunai Toko Gubin Abadi menerapkan pembayaran dengan disertai nota pembayaran yang dicap lunas oleh pemilik toko. Toko Gubin Abadi melakukan penjualan kredit dengan cara perjanjian pelunasan sesuai jangka waktu yang disepakati, dengan hanya berpatokan apakah mengenali pembeli tersebut Dan tidak melalui prosedur yang benar tentang cara melakukan penjualan kredit.

Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit di Toko Gubin Abadi”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah sehubungan penelitian yang dilakukan di Toko Gubin Abadi yaitu :

1. Perusahaan belum menggunakan sistem akuntansi penjualan kredit yang benar
2. Perusahaan masih menggunakan metode konvensional atau masih tradisional
3. Prosedur yang digunakan tidak sesuai dengan prosedur yang ditetapkan

1.3 Rumusan Masalah

Dari identifikasi masalah diatas dapat disimpulkan rumusan masalahnya yakni “Bagaimanakah penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada Toko Gubin Abadi”

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian adalah untuk mengetahui penerapan sistem akuntansi penjualan kredit pada Toko Gubin Abadi.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

1.5.1 Manfaat Teoritis

Peneliti ini dapat diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan di bidang akuntansi khususnya sistem informasi akuntansi tentang penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

1.5.2 Manfaat Praktis

Penelitian ini dapat menjadi bahan masukan bagi pimpinan tokogudin abadi dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

1.6 Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan mengambil lokasi pada Perusahaan dagang Gubin Abadi yang terletak di desa Talumopatu kabupaten Bone

Bolango. Penelitian ini dilakukan pada bulan Januari sampai dengan bulan Februari 2016

Schedule kegiatan penelitian :

No	Waktu	Jenis Kegiatan
1.	23 – 25 Januari 2016	Penentuan lokasi penelitian.
2.	16 – 20 Februari 2016	Menentukan judul yang cocok dengan masalah yang di temukan di lokasi.

1.7 Sumber Data

Sumber data dari penelitian ini menggunakan data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari hasil pengamatan di lokasi penelitian dan hasil wawancara dengan pemilik perusahaan sertakaryawan pada Toko Gubin Abadi yang dapat memberikan informasi sesuai dengan masalah yang diteliti.

1.8 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data digunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu:

- 1.8.1 Teknik Observasi, yaitu penulis mengamati langsung proses kerja kemudian mencatat perilaku dan kejadian sesuai dengan keadaan lokasi penelitian.
- 1.8.2 Teknik Wawancara, yaitu penulis melakukan pengumpulan data dengan cara melakukan wawancara langsung dengan pimpinan serta karyawan perusahaan.

1.9 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif. Metode ini merupakan penyajian data yang berasal dari

masalah yang dihadapi perusahaan, dari masalah-masalah itu dilakukan analisis dengan menggunakan pendekatan yang didasarkan pada teori-teori seperti yang dikemukakan oleh Mulyadi tentang sistem akuntansi penjualan kredit yang benar, prosedur yang harus dilakukan, dokumen yang digunakan, dan catatan yang digunakan.