

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada saat ini perkembangan teknologi informasi di Indonesia mengalami kemajuan yang cukup pesat. Untuk mengikuti perkembangan teknologi dan menghadapi persaingan bisnis yang terjadi saat ini maka dibutuhkan sebuah teknologi komputer. Hal ini dikarenakan, kemajuan teknologi komputer pada saat ini sangat membantu dalam kemajuan suatu usaha. Kemajuan komputer dapat mempermudah penyediaan informasi, sehingga segala permasalahan yang berkaitan dengan penyediaan informasi dapat diselesaikan secara efektif dan efisien Fitria (2016).

Sistem Informasi telah menjadi bagian terpenting dari kegiatan bisnis suatu perusahaan, tak dapat disangkal lagi motivasi pengembangan sistem informasi perusahaan atau organisasi adalah motif keuntungan. Dengan demikian aspek untung rugi jadi pertimbangan utama dalam pengembangan sistem Fatta (2007).

Para pelaku bisnis harus lebih berpikir dalam pengambilan keputusan demi mempertahankan serta mengembangkan usahanya agar mengikuti perkembangan teknologi yang terjadi dan siap menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat. Sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang digunakan untuk mengumpulkan data, menyimpan data, dan mengelola untuk menghasilkan sebuah informasi bagi para pembuat keputusan Romney (2015).

Sistem informasi akuntansi penjualan memiliki tujuan untuk mengendalikan atau mengontrol aktivitas penjualan, hal ini perlu karena sering terjadi penjualan dapat mengakibatkan kecurangan yang di sengaja atau sebuah kesalahan pada sistem yang mengakibatkan kesalahan sistem itu. Maka dari itu pengendalian bisa menjamin pengarah dan kebijakan untuk sebuah pihak manajemen sebagai alat untuk implementasikan sebuah keputusan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan kelalaian proses data penjualan Faidah (2016).

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak dapat berjalan dengan lancar dan baik apabila tidak mempunyai suatu sistem pengendalian internal pada perusahaan tersebut. Pengendalian internal ini bertujuan untuk menghindari kecurangan dan kesalahan-kesalahan atau hal-hal yang tidak diinginkan tersebut dapat teratasi dengan baik. Pengendalian internal merupakan perangkat prosedur serta kebijakan guna mendapatkan perlindungan bagi kekayaan perusahaan dari segala kecurangan dan bisa dijamin tersedia informasi akuntansi yang baik dan memastikan untuk ketentuan peraturan dan kebijakan manajemen agar dipatuhi dan diterapkan oleh semua karyawan di perusahaan. Hal ini bahwa dibutuhkan karena pengendalian internal untuk dapat meningkatkan pendapatan serta meminimalisir kerugian perlu ada suatu aktivitas sistem pengendalian internal yang baik Tangkuman, Sondakh & Amanda (2015).

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Simanjuntak (2019) mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian internal penjualan pada PT Gunung Selatan Lestari Labuhan Batu Selatan dari hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan dalam meningkatkan pengendalian internal penjualan belum terlaksana secara efektif dan efisien. Sedangkan penelitian Prasetiyati (2016) mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Eka Timur Raya Pasuruan menunjukkan bahwa sumber daya manusia (*SDM*) belum sesuai kualitas dan tanggung jawabnya yaitu bagian produksi bukanlah lulusan sarjana akuntansi jadi tidak sesuai dengan bidangnya. Kemudian pada penelitian Nurlaili (2016) terkait sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektifitas pengendalian internal penjualan kredit pada PT Astra International Daihatsu Kota Kediri menunjukkan bahwa hasil penelitian sistem akuntansi penjualan kredit masih terdapat kekurangan yaitu tidak ada pemisahan bagian pada bagian penagihan masih menjadi satu dengan administrasi penjualan.

PT Lohi Pahari merupakan perusahaan yang berbisnis Bahan Bakar Minyak (BBM) dibawah naungan Pertamina *Persero*, perusahaan ini banyak

mendistribusikan dagangannya di Kota Ambon dan Kabupaten Maluku Tengah. Untuk persaingan bisnis yang dilakukan pada PT Lohi Pahari yaitu dengan sistem penjualan tunai dan penjualan kredit. Sistem penjualan kredit sudah dapat berkembang dengan baik dan dibutuhkan bagi para pembeli, penjualan Bahan Bakar Minyak (BBM) yang diterapkan oleh perusahaan yaitu salah satu penentu buat kegiatan perusahaan. Keadaan ini memotivasi perusahaan untuk melaksanakan sistem penjualan kredit yang efektif dalam meningkatkan pendapatan perusahaan. Salah satu sistem yang dibutuhkan oleh perusahaan yaitu sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan adanya pengendalian internal dalam perusahaan tersebut untuk menjaga hal yang tidak diinginkan atau kecurangan. Dengan hal tersebut peneliti akan mengkaji lebih dalam bagaimana sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal dalam penjualan kredit pada PT Lohi Pahari Kota Ambon.

Tabel 1.1. Pendapatan Penjualan Kredit PT Lohi Pahari Periode 2019

No	Nama Pelanggan	Keterangan	Jumlah
1	KPLP Tulehu	17.545.000 x 12 bln	210.540.000
2	UD. AL-HAFIDZ	15.250.000 x 12 bln	183.000.000
3	UD. BERKAH	11.800.000 x 12 bln	141.600.000
TOTAL			535.140.000

Tabel 1.2. Pendapatan Penjualan Kredit PT Lohi Pahari Periode 2020

No	Nama Pelanggan	Keterangan	Jumlah
1	KPLP Tulehu	15.380.500 x 12 bln	189.966.000
2	UD. AL-HAFIDZ	13.200.000 x 12 bln	158.400.000
3	UD. BERKAH	11.800.000 x 12 bln	141.600.000
TOTAL			489.966.000

Permasalahan pada PT Lohi Pahari pada umumnya juga terdapat pada bagian SDM dan Sistemnya. Permasalahan yang timbul juga dikarenakan sistem yang berjalan belum sesuai dengan teori dikarenakan belum menggunakan kartu persediaan maka dari itu sering terjadi kesalahan dalam pencatatan akuntansi yang berisi rincian mutasi setiap persediaan. 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 aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan, agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan. Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat.

Menurut Mulyadi (2016) menyatakan bahwa unsur-unsur pengendalian internal yang baik setiap individu karyawan bertanggung jawab atas tugasnya dan fungsi satu penugasan jabatan untuk menghindari kesalahan dalam pelaksanaan pekerjaan. Maka dari itu PT Lohi Pahari sering terjadi kesalahan dalam penginputan data misalnya seperti kesalahan dalam mencatat jumlah produk yang dibeli oleh pelanggan. Hal itu di karenakan kurangnya SDM (sumber daya manusia) sehingga adanya rangkap jabatan pada fungsi pengiriman dan fungsi penagihan.

Berdasarkan permasalahan yang peneliti ketahui diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul yaitu: *Analisis Implementasi Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal dalam Penjualan Kredit pada PT Lohi Pahari Ambon.*

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan penulisan diatas penulis merumuskan permasalahan yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana implementasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Lohi Pahari?
2. Bagaimana implementasi pengendalian internal dalam penjualan kredit di PT Lohi Pahari?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui implementasi sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT Lohi Pahari.
2. Untuk mengetahui implementasi pengendalian internal dalam penjualan kredit di PT Lohi Pahari.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Untuk memperbanyak pengetahuan penulis mengenai implementasi sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal dalam penjualan kredit.
2. Berdasarkan hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan bagi Perusahaan PT Lohi Pahari tentang pentingnya sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal dalam penjualan kredit.
3. Pada peneliti lain, hasil ini diharapkan untuk dijadikan referensi bagi penelitian selanjutnya tentang analisis implementasi sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal terhadap penjualan kredit pada perusahaan lain.

1.5 Kontribusi Penelitian

Dari hasil penelitian ini peneliti memberikan kontribusi pada pihak-pihak sebagai berikut:

1. Perusahaan

Pada penelitian ini peneliti mengharapkan dapat memberi masukan untuk perusahaan PT Lohi Pahari dan bermanfaat agar meningkatkan kemajuan dikemudian hari lebih efektif dari sebelumnya.

2. Penulis

Pada penelitian ini peneliti mendapatkan wawasan yang baru dan belum pernah di dapatkan semoga pada penelitian ini akan bermanfaat bagi peneliti di kemudian hari nanti.

3. Pembaca

Peneliti berharap kepada penelitian lain khususnya bagi mahasiswa yang mempunyai jurusan yang sama dan sebagainya yang melakukan penelitian terkait sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan semoga hasil dari penelitian ini dapat menjadi sebuah referensi untuk mahasiswa yang sedang melakukan penelitian yang sama.

