

BAB I

PENDAHULUAN

1.1.Latar Belakang

Dalam suatu perusahaan, penjualan dan penerimaan kas merupakan transaksi yang cukup penting. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan, sedangkan penerimaan kas merupakan sumber kas utama dari aktivitas operasionalnya. Semua produk yang dihasilkan pada gilirannya akan dijual, dan semua produk yang terjual diharapkan akan mengalirkan kas ke dalam perusahaan. Jika penjualan tidak menghasilkan kas dalam arti tidak menaikkan ekonomi pada perusahaan maka nilai penjualan tersebut menjadi kerugian.

Dalam serangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi terkait yang terus berlangsung dengan menyediakan barang dan jasa ke para pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari penjualan – penjualan tersebut, siklus pendapatan merupakan prosedur pendapatan dimulai dari bagian penjualan otorisasi kredit, pengambilan barang, penerimaan barang sampai dengan penerimaan kas .

Terdapat berbagai kemungkinan yang dapat menyebabkan penjualan tidak menghasilkan kas dan menjadi kerugian bagi perusahaan, seperti keputusan penjualan yang tidak tepat dan penyelewengan oleh petugas. Keputusan penjualan yang tidak tepat terutama terjadi pada penjualan kredit, dimana perusahaan telah memberikan penjualan kredit pada pelanggan yang kredibilitasnya diragukan, sehingga pelunasan piutang menjadi macet atau bahkan sama sekali tidak mampu membayar. Pada kondisi ini penjualan perusahaan tidak akan menghasilkan manfaat ekonomi dalam bentuk kas bagi perusahaan.

Selanjutnya, penyelewengan oleh petugas perusahaan dapat terjadi jika prosedur penjualan dan penerimaan kas dalam perusahaan tidak mampu mendorong petugas mematuhi kebijakan manajemen. Prosedur penjualan dan penerimaan kas yang buruk dapat mengakibatkan uang kas hasil penjualan tidak mengalir ke perusahaan karena diselewengan oleh petugas perusahaan.

Untuk mengatasi keadaan tersebut di atas, maka perusahaan harus mampu menciptakan sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang mengandung pengendalian intern yang baik. Pengendalian intern yang baik mengharuskan agar penjualan kredit mendapat persetujuan dari fungsi yang mengetahui keadaan usaha pelanggan. Sedangkan fungsi-fungsi yang terkait dengan prosedur penjualan dan penerimaan kas harus berperan saling mengecek, khususnya antara fungsi penjualan, fungsi penagihan, fungsi kas, dan fungsi akuntansi.

Adapun fungsi-fungsi yang terkait pada penjualan tunai yaitu bagian order penjualan, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi kas, manajer keuangan, dan staf akuntansi. Prosedur penjualan tunai yang baik mengharuskan bahwa semua dokumen yang digunakan sebagai dasar pencatatan transaksi pada catatan keuangan harus diotorisasi dengan baik. Otorisasi harus dilakukan yaitu penerimaan order penjualan diotorisasi oleh fungsi penjualan, penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi penerimaan kas, penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan membubuhkan cap 'sudah diserahkan' pada faktur penjualan, dan pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus didasarkan pada dokumen sumber yang dilampiri dokumen pendukung. Sedangkan fungsi-fungsi yang terkait pada penjualan kredit yaitu bagian order penjualan, fungsi penjualan, fungsi gudang, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi. Adapun yang diotorisasi yaitu persetujuan penjualan kredit, dimana prosedur

penjualan kredit yang mengandung pengendalian intern yang baik mengharuskan agar persetujuan penjualan kredit diotorisasi oleh fungsi kredit serta otorisasi atas timbulnya piutang terletak di tangan bagian penagihan. Sedangkan fungsi-fungsi yang terkait pada penerimaan kas yaitu fungsi akuntansi, fungsi penagihan, fungsi kas dan fungsi keuangan atau manajer keuangan. Prosedur penerimaan kas yang mengandung pengendalian intern yang baik di haruskan agar pembayaran piutang oleh debitur dilakukan dalam bentuk cek, sedangkan pencatatan mutasi berkurangnya piutang pelanggan harus didasarkan pada surat pemberitahuan pembayaran piutang yang diotorisasi oleh pelanggan.

Saat ini perusahaan masih tidak mempunyai satu fungsi yang khusus mengecek kondisi ekonomi dan mengatasi catatan kredit pelanggan, sehingga perusahaan tidak selalu dapat mengetahui secara pasti kreadibilitas pelanggannya. Disamping itu, terdapat banyak perusahaan yang tidak memisahkan secara jelas antara fungsi-fungsi yang terkait dengan penjualan dan penerimaan kas, sehingga fungsi-fungsi tersebut tidak berperan untuk saling mengecek. Dengan kata lain, sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas yang diterapkan perusahaan tidak mampu berfungsi secara efektif untuk mengendalikan penjualan dan penerimaan kasnya. Akibatnya,

terdapat banyak hasil penjualan yang tidak menghasilkan kas tetapi justru menghasilkan kerugian bagi perusahaan.

PT. Biomed Merupakan distributor tingkat nasional yang sudah berdiri sejak 2002, berlokasi di Jakarta. Kami menangani pendistribusian suplemen-suplemen kesehatan dengan jangkauan wilayah seluruh Indonesia. Selain menangani pendistribusian, kami juga terlibat dalam keperluan pengurusan dokumen-dokumen, (seperti registrasi BPOM dan dokumen

lainnya), serta pengembangan dari brand dari produk tersebut (pemasangan iklan, baik online maupun Offline).

Dari pengamatan pendahuluan ditemukan masalah Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas perusahaan belum efektif, sehingga penulis ingin membahasnya lebih lanjut pada tulisan skripsi dengan judul : “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada PT BIOMED

1.2 Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas dapat disimpulkan rumusan masalah sebagai berikut. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan pada PT BIOMED

1.3. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan pada PT BIOMED

2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dalam penelitian yang akan dilakukan oleh penulis sebagai berikut:

a. Kegunaan Teoritis

Sebagai sarana bagi penulis untuk mengembangkan dan mengamalkan ilmu yang diperoleh penulis selama dibangku kuliah kedalam dunia kerja. Dan juga sebagai referensi, sumbangan pemikiran dan dasar penelitian lebih lanjut berdasarkan tema yang sama dengan penelitian ini

b. Kegunaan Praktis

Sebagai masukan bagi pihak-pihak terkait yang berkepentingan agar dapat mengambil kebijakan terkait dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada perusahaan dan dapat mengetahui lebih jauh lagi tentang pengendalian intern atas penjualan dan penerimaan kas pada perusahaan.

