

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada umumnya, berbagai jenis perusahaan memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu menjaga kelangsungan hidup perusahaan, berusaha menciptakan laba, menciptakan pelanggan, dan menjalankan upaya-upaya pengembangan dengan memusatkan perhatian pada kebutuhan masyarakat dalam hal produk yang diinginkan, kualitas, harga, kuantitas, waktu pelayanan, kegunaan produk dan lain-lain (Fuad, dkk 2006). Namun, perlu kita sadari bahwa keuntungan bukanlah satu-satunya tujuan perusahaan, tetapi tujuan-tujuan lain hanya akan tercapai jika perusahaan mampu tetap hidup berkembang dan memperoleh keuntungan. Untuk keperluan tersebut, maka perusahaan harus diorganisir dan dijalankan dengan baik. Agar dapat melaksanakan tujuan-tujuan tersebut, manajemen perusahaan memerlukan dukungan informasi akuntansi agar perusahaan dapat mencapai tujuan secara efektif dan efisien.

Mulyadi (2008) menyatakan bahwa dalam akuntansi, dikenal suatu sistem penyediaan informasi diantara berbagai sistem informasi, yang dapat digunakan oleh manajemen untuk menangani kegiatan pokok perusahaan dan sebagai alat untuk mengambil keputusan ekonomi. Sistem penyedia informasi inilah yang disebut dengan sistem akuntansi. Sistem akuntansi sangat erat hubungannya dengan organisasi atau perusahaan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Mulyadi (2008, h.19) menyebutkan beberapa tujuan umum dari sistem akuntansi adalah sebagai berikut :

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.

4. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

Apabila seluruh tujuan sistem informasi dapat dicapai secara maksimal, maka sistem akuntansi suatu perusahaan dapat dikatakan berjalan dengan baik. Misalnya perusahaan dapat menyampaikan informasi yang dibutuhkan manajemen dan pihak lain secara tepat dan cepat tanpa ada hambatan apapun. Khususnya dalam penyampaian informasi akuntansi dan keuangan. Hal itulah yang diterapkan oleh PT Kimia Farma Apotek.

PT Kimia Farma Apotek merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pelayanan kesehatan. Khususnya dalam hal penjualan obat-obatan, baik itu penjualan obat melalui resep dokter maupun tidak. Apotek berperan sangat penting bagi pelayanan kesehatan masyarakat. Dalam melakukan aktivitas penjualannya, apotek memerlukan keakuratan data dan efisiensi waktu saat melayani konsumen demi kepuasan konsumen itu sendiri.

Aktivitas penjualan pada PT Kimia Farma Apotek, terdapat dua pelayanan atas resep, yaitu pelayanan atas resep tunai dan pelayanan atas resep kredit. Perbedaannya terletak pada cara pembayarannya, yaitu secara tunai dan secara kredit. Hal ini dapat dilihat dari pernyataan Kuswadi (2008, h.112) bahwa :

Penjualan kredit menimbulkan keuntungan-keuntungan berupa kenaikan penjualan, memenangkan persaingan, dan tentunya meningkatkan laba secara hitungan kertas.

Jika pelayanan atas resep kredit, dapat memberikan laba optimal pada perusahaan, juga dapat memberikan kemudahan bagi pelayanan konsumen yang berasal dari instansi / perusahaan yang menjalin kerjasama dengan Apotek Kimia Farma, untuk proses pembayarannya berdasarkan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Akan tetapi, penjualan kredit juga harus mendapatkan perhatian utama dari manajemen perusahaan, karena penjualan kredit menghasilkan piutang bagi perusahaan, sehingga keadaan ini akan mempengaruhi pendapatan perusahaan. Pendapatan yang diterima perusahaan dari kegiatan penjualan akan menentukan besarnya keuntungan perusahaan, sehingga pendapatan perusahaan tersebut harus diamankan dengan baik, karena merupakan

jaminan kelangsungan hidup bagi perusahaan. Setiap perusahaan yang menjalankan usahanya dengan cara penjualan kredit akan menjumpai kendala pada saat penagihan piutang. Untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya tindakan-tindakan yang menimbulkan kerugian bagi perusahaan, dapat ditekan seminimal mungkin dengan cara melakukan perencanaan dan pengawasan. Untuk itulah sistem informasi akuntansi penjualan kredit, sangat diperlukan untuk melakukan pengawasan terhadap hasil-hasil pelaksanaan tersebut, dimana tujuan sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah melakukan kegiatan pengelolaan penjualan kredit dengan baik agar tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Pengendalian intern sangatlah dibutuhkan dalam sistem akuntansi penjualan kredit dan piutang karena untuk mengurangi tingkat risiko 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, praktik yang sehat dan pegawai yang cakap, seluruhnya dapat terwujud apabila sistem akuntansi penjualan didukung dengan sistem pengendalian intern yang dapat dijalankan dengan baik sehingga dapat memperkecil risiko kerugian perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, maka dalam Tugas Akhir ini penulis tertarik untuk mengangkat beberapa aspek penting dalam sistem penjualan kredit pada PT Kimia Farma Apotek, dengan judul “**SISTEM AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN KREDIT PADA PT KIMIA FARMA APOTEK BISNIS MANAJER SEMARANG**”.

1.2 Ruang Lingkup Penulisan

Sesuai dengan judul penulisan Tugas Akhir ini dan agar supaya dapat jelas dan terarah, penulis membatasi ruang lingkup pembahasan masalah. Adapun ruang lingkup yang akan dibahas dalam tugas akhir ini, meliputi:

1. Pengertian sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
2. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Kimia Farma Apotek BM Semarang.

3. Risiko dan pengendalian penjualan pada PT Kimia Farma Apotek BM Semarang
4. Perbandingan teori dan praktik sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

1.3 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.3.1 Tujuan Penulisan

Dalam Penyusunan Tugas Akhir ini, tujuan yang hendak dicapai adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui bagaimana sistem penjualan kredit dari proses penjualan barang, pada PT Kimia Farma Apotek Semarang.
2. Mengetahui kendala-kendala yang dihadapi oleh Kimia Farma Apotek yang timbul pada saat penjualan kredit.
3. Mengetahui risiko yang terjadi apabila terjadi keterlambatan dalam penerimaan pembayaran atas piutang dagang.
4. Mengetahui bagaimana pengendalian intern yang diterapkan pada Sistem Penjualan Kredit pada PT Kimia Farma Apotek BM Semarang.

1.3.2 Manfaat Penulisan

Disamping mempunyai tujuan, penulisan Tugas Akhir ini juga mempunyai beberapa kegunaan. Kegunaan tersebut antara lain :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan tentang sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang terjadi dalam perusahaan dan dapat menerapkan ilmu yang diperoleh di Universitas Diponegoro Semarang dengan kondisi yang ada dalam dunia kerja.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Meningkatkan wawasan berpikir ilmiah dan kemampuan menganalisis suatu masalah khususnya dalam hal terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

b. Bagi Universitas

Diharapkan dapat menambah informasi dan referensi bagi mahasiswa.

1.4 Cara Pengumpulan Data

1.4.1 Data Penelitian

Informasi atau data dapat dibedakan berdasarkan sumbernya, yaitu data dari tangan pertama (data primer), dan data dari tangan kedua, ketiga, dan seterusnya (data sekunder). Adapun data – data pendukung yang diperlukan dalam penyusunan Tugas Akhir adalah :

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan di catat untuk pertama kalinya (Marzuki, 2005 : 60). Data ini dapat diperoleh melalui observasi atau pengamatan langsung dan melalui wawancara. Dalam hal ini data primer yang diperoleh antara lain adalah data mengenai gambaran umum PT Kimia Farma Apotek dan keterangan – keterangan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit, serta pengendalian intern yang diterapkan pada PT Kimia Farma Apotek Semarang.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti, misalnya di ambil dari biro statistik, dokumen – dokumen perusahaan atau organisasi, surat kabar dan majalah, ataupun publikasi lainnya (Marzuki, 2005 : 60). Data sekunder merupakan data diperlukan untuk

melengkapi dan menyempurnakan data primer yang telah diperoleh. Dalam hal ini data sekunder yang diperoleh data mengenai yang peroleh secara langsung dari perusahaan yang berupa copy bukti-bukti transaksi perusahaan.

1.4.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan untuk mengumpulkan data dan keterangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini adalah :

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan yang dilakukan secara sistematis terhadap gejala / fenomena yang diselidiki, tanpa mengajukan pertanyaan – pertanyaan (Marzuki : 62). Dalam hal ini pengamatan dilakukan secara langsung dan memperhatikan serta meneliti proses pekerjaannya.

b. Wawancara

Wawancara / interview merupakan cara pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dikerjakan secara sistematis dan berlandaskan tujuan penelitian (Marzuki : 66). Dalam hal ini data dan keterangan diperoleh dengan cara mengajukan pertanyaan secara lisan kepada Bapak Benedictus Agung selaku *Performance Manager and Support* (PMS) PT Kimia Farma Apotek BM Semarang. Pertanyaan yang diajukan antara lain mengenai prosedur penjualan yang dilakukan oleh PT Kimia Farma Apotek BM Semarang.

c. Studi Kepustakaan

Studi Pustaka dilakukan dengan cara membaca buku-buku yang ada di perpustakaan dan sumber lain yang berhubungan dengan objek permasalahan yang dibahas.

1.5 Sistematika Penulisan

Agar Laporan ini mudah dipahami oleh pembaca, maka penulisan Tugas Akhir ini dibagi menjadi empat bab yang terdiri dari :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini penulis akan menguraikan gambaran umum tentang penyusunan Tugas Akhir ini meliputi latar belakang, ruang lingkup, tujuan dan kegunaan, metode pengumpulan data serta sistematika penulisan.

BAB II : GAMBARAN UMUM MENGENAI PT KIMIA FARMA APOTEK BM SEMARANG

Bab ini penulis akan menguraikan tentang sejarah PT Kimia Farma Apotek BM Semarang, visi dan misi, wilayah kerja, tugas dan masing – masing seksi dan struktur organisasi.

BAB III : PEMBAHASAN

Pada bab ini penulis melakukan pembahasan tentang ruang lingkup penulisan, yaitu menguraikan tentang ;

1. Pengertian sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
2. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT Kimia Farma Apotek BM Semarang.
3. Risiko dan pengendalian penjualan pada PT Kimia Farma Apotek BM Semarang.
4. Membandingkan teori dan praktik sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

BAB IV : PENUTUP

Pada bab ini penulis akan meringkas dan memberikan kesimpulan dari bab sebelumnya (Bab III).