

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia usaha yang sangat cepat merupakan suatu tanda semakin meningkatnya persaingan usaha yang kompetitif. Untuk menghadapi persaingan tersebut, perusahaan dituntut untuk mampu meningkatkan nilai dan kinerja usaha yang baik, serta harus mampu menyesuaikan diri agar tetap dapat terus bersaing, sehingga perusahaan dapat menjamin kelangsungan hidupnya. Untuk tetap dapat bersaing maka perusahaan harus dapat melakukan berbagai upaya pada setiap kegiatannya agar dapat menjadi seefektif dan seefisien mungkin.

Pengaruh globalisasi pada perekonomian di Indonesia juga sangat besar, karena persaingan semakin tinggi dengan adanya perdagangan bebas, dan inipun memicu perusahaan untuk melakukan berbagai tindakan agar usahanya tetap efektif dan efisien sehingga tidak kalah bersaing dengan perusahaan lainnya.

Pada saat ini, semakin banyak perusahaan bergantung pada keandalan sistem informasi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Era globalisasi menuntut perusahaan untuk memiliki sistem informasi yang memproses data yang diperoleh menjadi informasi yang berguna. Untuk dapat berguna, maka informasi harus didukung oleh relevansi, ketepatan waktu dan keakuratan. Kebutuhan akan adanya sistem

informasi yang memadai hampir dirasakan di berbagai jenis bidang usaha. Dalam perusahaan dagang, sistem informasi sangat berperan dalam memberikan informasi yang akan dijadikan dasar pengambilan keputusan atas situasi yang dihadapi.

Penjualan sebagai salah satu sumber pendapatan perusahaan perlu mendapat perhatian khusus. Perusahaan harus mendapatkan kepastian tentang penerimaan hasil penjualannya dan menghindari kecurangan-kecurangan yang mungkin terjadi dalam penerimaan hasil penjualan, karena ini dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan dari suatu barang merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan untuk meningkatkan pendapatan dan volume penjualan melalui penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit dari suatu barang merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, dimana hasil penerimaan tersebut berupa piutang dagang.

Piutang dagang memiliki waktu jatuh tempo pembayaran dan harus ditagih sesuai ketentuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Jika piutang dagang tidak dapat dilunasi oleh konsumen, maka akan muncul piutang tak tertagih yang akan menurunkan tingkat pendapatan yang diterima dan juga mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Dengan adanya fenomena tersebut, maka perusahaan diharapkan menetapkan kebijaksanaan atas masalah piutang tak tertagih tersebut.

PT. X adalah pelopor industri permen di Indonesia, yang sudah mempunyai cabang di berbagai daerah di Indonesia. Permen yang diproduksi sudah sangat beragam jenisnya, seperti *bubblegum*, *hard candy*, *deposited candy*, *tablet type candy*, dan *soft candy*. PT. X juga fleksibel untuk bekerja dengan klien untuk menyesuaikan desain atau

untuk menghasilkan produk permen yang benar-benar baru. Sebagai produsen kontrak, PT. X telah melayani pelanggan dari Korea Selatan, Republik Dominika, Timur Tengah, Cina, dan Amerika Serikat. Bola-bola dan *Long Bar* dengan kemasan Korea, adalah hasil kolaborasi dengan *Chococyber* dari Korea Selatan. Hal ini dapat menjadi salah satu penyebab semakin besarnya kemungkinan piutang tak tertagih, karena penagihan piutang di dalam negeri saja sudah sulit, terlebih penagihan piutang di luar negeri.

Agar piutang-piutang tersebut dapat diterima tepat waktu atau sebelum waktu jatuh temponya, perusahaan harus memiliki pengelolaan yang memadai terhadap penagihan piutang. Kemampuan perusahaan dalam menangani permasalahan piutang tak tertagih akan berdampak pada besarnya pendapatan yang merupakan indikator keberhasilan perusahaan. Keberhasilan perusahaan dalam pengendalian piutang tak tertagih dapat tercapai, salah satunya dengan menetapkan sebuah kebijakan lewat sebuah sistem. Melihat kenyataan tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan Pengendalian Pada Sistem Penjualan Kredit Dalam Upaya Menekan Tingkat Piutang Tak Tertagih”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut penulis mengidentifikasi masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan penagihan piutang yang berlaku ?
2. Bagaimana kebijakan perusahaan terhadap piutang tak tertagih ?

3. Apakah perusahaan telah menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan secara memadai ?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah-masalah yang diidentifikasi di atas, maka penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk:

1. Mengetahui, meneliti, dan menganalisa kebijakan penagihan piutang dagang yang berlaku.
2. Mengetahui, meneliti, dan menganalisa kebijakan perusahaan terhadap piutang tak tertagih.
3. Mengetahui apakah perusahaan sudah menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan secara memadai atau belum.

1.4. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Bagi Akademisi

- a) Menambah pengalaman dan pengetahuan di dalam dunia bisnis yang sesungguhnya dan juga menambah wawasan dalam menerapkan teori-teori yang dipelajari selama mengikuti kuliah ke dalam praktek yang sesungguhnya.

- b) Memenuhi salah satu syarat untuk menempuh sidang sarjana Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.
- c) Dengan adanya hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi para pembaca mengenai masalah yang dikemukakan penulis dan sistem informasi akuntansi yang tepat bagi perusahaan dalam menangani piutang tak tertagih. Dapat juga dipergunakan untuk menambah pengetahuan dan informasi bagi pembaca.

2. Bagi Para Praktisi Bisnis

- a) Dengan adanya hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi perusahaan dan dapat memberikan informasi tambahan untuk menurunkan tingkat piutang tak tertagih.
- b) Dapat dijadikan masukan yang dapat dipertimbangkan oleh PT. Union Foods khususnya mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai untuk mengantisipasi adanya piutang tak tertagih.