

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Penjualan merupakan unsur penting bagi perusahaan khususnya pada perusahaan pada umumnya hal tersebut merupakan salah satu cara perusahaan untuk memperoleh laba sesuai dengan harapan perusahaan. Penjualan dibedakan menjadi dua yaitu penjualan kredit dan penjualan tunai.

Inflasi dan pengangguran membuat daya beli masyarakat menurun. Akibatnya, permintaan barang ikut mengalami penurunan sehingga menjadi ancaman bagi perusahaan yang melakukan penjualan tunai. Untuk itu, perusahaan menyediakan fasilitas berupa penjualan kredit yang dinilai memberikan solusi bagi perusahaan untuk membantu mengatasi ancaman penurunan daya beli konsumen. Hal ini disebabkan penjualan kredit dinilai memberikan kelonggaran bagi pelanggan dalam hal pembayaran karena perusahaan memberikan jangka waktu sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Dengan demikian fasilitas ini sangat bermanfaat bagi perusahaan dalam mengatasi masalah penurunan daya beli konsumen.

Setiap kegiatan yang berhubungan dengan penjualan kredit menimbulkan piutang di perusahaan, contoh: (perusahaan menjual barang dagangnya secara kredit kepada pelanggan A, penjualan kredit ini menimbulkan piutang perusahaan). Jumlah piutang menjadi masalah bagi perusahaan jika transaksi penjualan kredit tidak dicatat dengan benar sesuai dengan ketentuan. Adanya kecurangan di dalam perusahaan khususnya di

bagian penjualan kredit contoh: (adanya manipulasi data penjualan supaya terlihat banyak). **Sumber : (www.tekmira.esdm.go.id : 11 Oktober 2009)**. Hal tersebut mempengaruhi keakuratan data piutang perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit merupakan bagian penting dari perusahaan. Dengan adanya sistem akuntansi penjualan dapat meningkatkan keakuratan data penjualan seperti yang dikatakan **H Bodnar, William S hopwood dan Amir Abadi Yusuf** dalam bukunya yang berjudul **Sistem Informasi Akuntansi (2000:272)** bahwa terdapat dua pendekatan dasar dalam aplikasi piutang dagang; pemrosesan akun terbuka dan pemrosesan saldo. Dalam pemrosesan akun terbuka, dibuat catatan terpisah untuk setiap faktur-faktur pelanggan yang belum dilunasi. Pada saat nota pengiriman uang diterima, dicocokkan ke faktur-faktur yang belum dilunasi. Pada saat nota pengiriman uang pelanggan yang belum dilunasi. Pada saat nota pengiriman uang diterima, dicocokkan ke fakur-faktur yang belum dilunasi. Dalam pemrosesan saldo, nota-nota pengiriman uang pelanggan dibebankan ke saldo total piutang pelanggan dan bukan ke faktur-faktur pelanggan. Sistem-sistem aplikasi yang disajikan dalam bab ini menunjukkan jenis pengendalian dan fungsi-fungsi yang diperlukan untuk menyajikan data yang layak dan akurat.

Dari pendapat tersebut sistem akuntansi penjualan memberikan manfaat bagi perusahaan yaitu memberikan informasi yang akurat bagi perusahaan khususnya piutang dagang. Namun menurut sumber : **(www.bapepam.go.id: 12 Oktober 2009)**: `` Pada dasarnya PT Kimia Farma Tbk telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dengan menerapkan prosedur penjualan dengan sedemiakian rupa serta adanya struktur

organisasi, pembagian tugas dan tanggung jawab. Ketua Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam) Herwidayatmo menyatakan, manajemen lama PT Kimia Farma Tbk. Menemukan adanya kecurangan pada pihak manajemen sehingga manajemen harus bertanggung jawab atas ditemukannya kasus penggelembungan laba (mark up) perusahaan dalam laporan keuangan 2001. "Sudah jelas yang bertanggung jawab terhadap terjadinya kesalahan pencatatan adalah manajemen lama," ujarnya kepada wartawan di Jakarta.

Herwidayatmo juga menjelaskan bahwa Bapepam kini tinggal mencari bukti-bukti lanjutan mengenai seberapa jauh keterlibatan kantor akuntan publik yang mengaudit laporan keuangan itu. Kasus PT Kimia Farma Tbk juga mendapatkan perhatian khusus dari para pelaku pasar modal. Kasus ini bermula ketika dalam rangka restrukturisasi PT Kimia Farma Tbk (KAEF), Akuntan yang diberikan tugas untuk mengaudit laporan keuangan PT KAEF menemukan dan melaporkan adanya kesalahan dalam penilaian persediaan barang jadi dan kesalahan pencatatan penjualan untuk tahun yang berakhir per 31 Desember 2001. Selanjutnya diikuti dengan pemberitaan di harian Kontan yang menyatakan bahwa Kementerian BUMN memutuskan penghentian proses divestasi saham milik Pemerintah di PT KAEF setelah melihat adanya indikasi penggelembungan keuntungan (overstated) dalam laporan keuangan pada semester I 2002.

Berdasarkan hasil pemeriksaan Bapepam, disimpulkan bahwa terdapat kesalahan penyajian dalam laporan keuangan PT KAEF. Atas pelanggaran tersebut maka Bapepam menjatuhkan sanksi denda terhadap PT Kimia Farma Tbk, direksi lama PT Kimia Farma Tbk periode 1998 – Juni 2002, dan pihak auditor PT Kimia Farma Tbk.

Dengan adanya tindakan manipulasi data yang dilakukan oleh pihak manajemen serta keterlibatan direktur dalam menggelembungkan laba (mark up) perusahaan tentunya mempengaruhi tingkat akurasi data perusahaan. Akibatnya data perusahaan menjadi tidak akurat.

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti seberapa besar pengaruh keakuratan perhitungan data piutang perusahaan dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, skripsi ini akan membahas sistem informasi akuntansi khususnya sistem informasi akuntansi penjualan kredit. Dengan menyadari pentingnya penjualan kredit dalam perusahaan, maka skripsi disusun dengan judul: **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Keakuratan Penghitungan Piutang di Perusahaan”**

## **1.2 Identifikasi masalah**

Berdasarkan hal tersebut diatas, dapat dilihat bahwa penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan mempengaruhi pemberian kredit perusahaan yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Apakah penerapan sistem informasi akuntansi penjualan di perusahaan memadai?
2. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap keakuratan perhitungan piutang di perusahaan ?

### **1.3 Maksud dan tujuan penelitian**

Maksud penelitian untuk menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan agar mengetahui data yang akurat dalam menghitung taksiran piutang tak tertagih dan menjadi pedoman bagi manajer perusahaan untuk mendukung keputusan yang akan diambil supaya tujuan perusahaan tercapai.

Tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada perusahaan.
2. Mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap keakuratan perhitungan piutang di perusahaan.

### **1.4 Manfaat penelitian**

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

#### **1.4.1 Bagi Akademisi**

Dapat menambah wawasan bagi pembaca yang tertarik mengenai sistem informasi akuntansi penjualan dan piutang perusahaan, serta dapat membantu pembaca untuk membandingkan dan menganalisis teori dengan kejadian nyata yang terdapat pada objek penelitian (perusahaan yang diteliti). Selain itu memberikan masukan untuk pembaca yang sedang melakukan penelitian khususnya bidang sistem akuntansi penjualan.

### **1.4.2 Bagi Praktisi Bisnis**

Memperoleh masukan dan pendapat untuk memperbaiki sistem penjualan perusahaan serta memperbaiki prosedur penjualan dalam mengurangi jumlah piutang tak tertagih. Juga mengurangi kemungkinan adanya kesalahan dalam penjualan yang tidak disertai dokumen yang mendukung seperti arsip, jurnal, dll. Membantu perusahaan mengetahui data piutang yang sesungguhnya. Selain itu juga memberikan informasi bagi masyarakat mengenai sistem akuntansi penjualan baik mengenai manfaat, prosedur-prosedur yang dilakukan dalam kegiatan penjualan, pengendalian yang dilakukan perusahaan dan penyebab terjadinya kesalahan dalam sistem penjualan perusahaan.