

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Kabupaten Garut sebagai salah satu kabupaten di Jawa Barat yang memiliki potensi pengembangan klaster industri dengan berbagai macam produknya. Salah satu industri unggulannya adalah industri kulit. Industri kulit di Kabupaten Garut terbagi menjadi 2 kegiatan, yaitu industri kecil penyamakan kulit dan industri kecil kerajinan barang-barang dari kulit. Kegiatan usaha industri kecil penyamakan kulit berada di Sukaregang yang mulai tumbuh dan berkembang sejak tahun 1920 sampai sekarang. Industri kecil ini dikelola oleh beberapa keluarga secara turun temurun. Sedangkan industri kecil kerajinan barang-barang dari kulit seperti jaket, tas, sepatu/ sandal, ikat pinggang dan sarung tangan mulai tumbuh sekitar tahun 1987 yang kegiatannya disekitar sentra, saat ini sudah berkembang jauh diluar sentra dan sudah banyak pengusaha yang memiliki toko/ show room barang-barang kulit di jalan Ahmad Yani dan jalan Gagak Lumayung yang berada disekitar sentra Sukaregang. ([www.perkembangan industri kulit kota Garut](http://www.perkembanganindustri.kulitkotaGarut.com))

Dengan banyaknya industri penyamakan dan juga industri kerajinan kulit, maka masing-masing di antara pengusaha harus bersaing menciptakan barang dan lembaran kulit mentahan yang memiliki kualitas dan kuantitas yang baik. Pengusaha juga harus menciptakan perbedaan-perbedaan yang lebih baik dibandingkan dengan produk yang ditawarkan oleh pesaing, baik dalam harga, kualitas produk, dan juga dalam hal pelayanan yang diberikan guna menarik hati konsumen, maupun dalam hal pemasaran. Hal ini dilakukan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup dari industri kulit tersebut.

CV. Panen Makmur Mandiri melakukan kegiatan produksinya dengan cara mengolah kulit mentah menjadi lembaran-lembaran kulit yang nantinya dapat diolah atau diproduksi menjadi jaket, sepatu, tas, dompet, dan asesoris lain yang memiliki nilai jual. Banyak diantara pengusaha lain yang melakukan kegiatan produksi mulai dari mengolah kulit mentah hingga barang yang beragam yang memiliki nilai jual. Namun CV. Panen Makmur Mandiri hanya mengolah dari kulit mentah hingga lembaran-lembaran saja atau hanya melakukan proses setengah jadi. Lembaran-lembaran kulit setengah jadi yang telah diukur tersebut kemudian dijual ke penyamakan di kota Bandung.

Penjualan dilakukan dengan cara mengirimkan lembaran-lembaran kulit tersebut berdasarkan pesanan yang diminta dari penyamakan yang ada di Bandung. Biasanya pesanan yang diminta sebanyak 15.000 lembar dan terkadang lebih tiap bulannya. Pembayaran dilakukan 1 bulan dari pengiriman barang dan pembayaran ini telah ada perjanjian yang bersifat mengikat, sehingga apabila ada masalah setelah pengiriman yang dapat menghambat produksi dan penjualan maka dapat diselesaikan dengan cepat.

Dalam melakukan kegiatan ekonominya, para pengusaha kulit melakukan penjualan secara tunai dan juga secara kredit. Tujuan dari penjualan tersebut adalah untuk memperoleh laba yang optimal. Produktivitas penjualan tunai maupun penjualan kredit sangat berpengaruh dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, di mana akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Dalam arti luas, istilah piutang dapat dipergunakan bagi semua hak terhadap pihak lain.

Menurut Hendri Soemantri (2000:151), piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli akibat dari adanya transaksi penjualan kredit. Piutang merupakan salah satu komponen dari kelompok aktiva lancar. Piutang dagang memiliki tingkat kecairan nomor dua setelah kas atau bank. Piutang usaha yang muncul, apabila tidak dapat dibayarkan atau terjadi kemungkinan klien bangkrut atau menghilang, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tak tertagih. Hal ini disebabkan karena dalam transaksi kredit ini ada tenggang waktu sebelum pelunasan hutang dari pihak debitur dan kondisi ini komponen piutang tak tertagih kemungkinan besar masih bisa terjadi.

Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar. Tidak ada satu pun dari perusahaan yang mengharapkan bahwa dari sekian banyaknya debitur terdapat sebagian yang tidak bisa membayar kewajibannya walaupun dalam proses pemberian kredit telah di teliti sebaik-baiknya.

Perusahaan juga harus memperhatikan keadaan kas, karena kas sangat berperan didalam menentukan kelancaran kegiatan perusahaan, oleh karena itu perusahaan harus dapat merencanakan dan mengendalikan uang kas agar tercipta suatu jumlah uang kas yang optimal, dalam arti keseimbangan terus menerus antara jumlah kas yang tersedia dengan kebutuhan untuk membiayai perusahaan.

Untuk menghasilkan informasi akuntansi yang baik, maka alternatif yang dapat digunakan adalah dengan menerapkan sistem akuntansi dalam setiap kegiatan ekonomi perusahaan dengan baik. Salah satunya adalah sistem akuntansi penjualan kredit, sistem akuntansi penjualan kredit digunakan dalam rangka menghasilkan

informasi untuk keperluan pengawasan maupun operasi kegiatan penjualan kredit perusahaan dalam rangka meningkatkan perolehan laba yang maksimal.

Berdasarkan uraian diatas penulis, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai analisis penerapan sistem informasi akuntansi piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas penerimaan kas, maka penulis memilih judul penelitian ini adalah

**“ANALISIS PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PIUTANG DAGANG DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENERIMAAN KAS CV. PANEN MAKMUR MANDIRI”**

### **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan dalam latar belakang penelitian, maka penulis merumuskan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi piutang dagang yang telah diterapkan oleh CV. Panen Makmur Mandiri?
2. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi piutang dagang dalam meningkatkan efektivitas penerimaan kas?

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Maksud dari pelaksanaan penelitian ini yaitu untuk memperoleh data-data sebagai bahan penulisan penelitian. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi piutang dagang dalam meningkatkan penerimaan kas.

2. Untuk menganalisa penerapan sistem informasi akuntansi piutang dagang yang dilakukan perusahaan dapat meningkatkan penerimaan kas.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan maksud dan tujuan penelitian yang telah dipaparkan diatas, penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat beberapa sebagai berikut :

1. Bagi penulis, menambah pengetahuan tentang penerapan Sistem Informasi Akuntansi, khususnya pada penjualan kredit terhadap penerimaan kas, dan juga sebagai syarat kelulusan program studi Strata 1.
2. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan informasi akuntansi hingga dapat mendukung dan memperbaiki penerapan sistem informasi akuntansi yang berarti dalam hal penjualan kredit.
3. Bagi pihak lain, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi dan bahan perbandingan yang dapat menambah wawasan pengetahuan khususnya mengenai sistem informasi akuntansi.