

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang Penelitian

Perusahaan industri merupakan salah satu perusahaan yang berusaha mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam persaingan bisnis yang cukup tinggi. Pada umumnya perusahaan industri melakukan aktivitasnya untuk mewujudkan tujuan perusahaan. Salah satu aktivitas utama perusahaan dalam mewujudkan tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang maksimal adalah aktivitas penjualan (La Midjan, 2003). Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas yang penting dalam suatu perusahaan, karena merupakan sumber utama pendapatan yang diperoleh perusahaan. Selain itu aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sifatnya dinamis, sehingga selalu terjadi masalah baru dan berbeda. Bila pengelolaan penjualan kurang baik maka akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan, yang menyebabkan pendapatan perusahaan akan berkurang.

Untuk mengatasi masalah ini, maka diperlukan adanya suatu sistem yang menyediakan informasi tentang penjualan, yaitu sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem informasi akuntansi ini sangat diperlukan oleh pimpinan dan manager perusahaan untuk pengambilan keputusan, khususnya sehubungan dengan aktivitas penjualan. Dengan kata lain, berjalannya aktivitas penjualan dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan menunjang dihasilkannya informasi penjualan yang

berguna bagi manager dalam pengambilan keputusan yang tepat untuk keberhasilan pengelolaan penjualan yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi penjualan (La Midjan, 2003).

Untuk dapat meningkatkan dan menjalankan aktivitas penjualan dengan baik, sehingga dapat dilakukan dengan cara meningkatkan volume penjualan, mengubah strategi pemasaran yang ada, dan meningkatkan volume penjualan. Tetapi hal tersebut tidak dapat berjalan jika tidak ada pengendalian intern yang baik dalam perusahaan tersebut. (Wilkinson, 2001)

Di antara sekian banyak fungsi pengendalian intern yang diperlukan oleh perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit kepada para konsumen akan memerlukan suatu sistem pengendalian intern yang memadai, oleh karena penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang usaha. Sistem pengendalian intern diperlukan karena penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang dan uang kas yang akan diterima dalam waktu yang telah ditentukan sesuai dengan syarat yang telah ditentukan. Oleh karena adanya tenggang waktu antara tanggal diterimanya uang kas maka perusahaan perlu menetapkan kebijakan dan prosedur pencatatan terhadap piutang usaha dengan baik, dikarenakan piutang usaha berhubungan dengan uang kas yang sangat penting bagi perusahaan, terlebih bagi perusahaan yang hampir sebagian besar penghasilannya berasal dari penjualan kredit sangat diperlukan pengawasan yang baik untuk menghindari pencatatan yang tidak benar, tidak tertagih piutang serta kecurangan lainnya. (La Midjan, 2003).

Pada perusahaan ini pelanggan yang akan transaksi melakukan perjanjian antara pelanggan dan pihak *merchandise* perusahaan. Perjanjian tersebut berisikan harga dan tanggal jatuh tempo pengambilan barang. Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan ini dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pelanggan tersebut. Pada perusahaan ini ada beberapa permasalahan antara lain adanya pelanggan yang terlambat membayar tagihan pada tanggal jatuh tempo penagihan dan bahkan ada pelanggan yang tidak dapat membayar piutangnya karena berbagai alasan tertentu. Fenomena ini dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan dan akhirnya mempengaruhi kegiatan operasi perusahaan. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pelanggan selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pelanggan tersebut diberi kredit. Pelanggan yang terlambat membayar mungkin dapat dikenai sanksi sesuai kebijaksanaan perusahaan dengan pelanggan. Perusahaan dapat menjalankan sanksi yang akan diberlakukan terhadap pelanggan yang menunggak maka diperlukan suatu fungsi yang baik untuk dapat melakukan perencanaan, persiapan, pelaksanaan, pengendalian dan pengawasan bagi pelanggan yang terlambat membayar piutang pelanggan dan menyelesaikan penghapusan piutang ragu-ragu yaitu fungsi pengawasan yang dilakukan oleh bagian accounting.

Dengan adanya fungsi pengawasan yang handal diharapkan dapat membantu pihak manajemen dalam upaya mengambil keputusan yang terbaik dan mengantisipasi jumlah tunggakan piutang yang akan terjadi dimasa yang akan datang

bagi pelanggan yang akan melakukan transaksi dalam jumlah yang cukup besar, dan menjadi bahan masukan yang berarti untuk penerapan aturan sanksi terhadap pelanggan yang menunggak.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai Sistem informasi akuntansi PT X. Hasil penelitian ini dituangkan dalam penelitian yang berjudul: **”Peranan Sistem informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang”**

Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan oleh penulis, maka masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini diidentifikasi sebagai berikut:

1. Apakah perusahaan telah menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan secara memadai
2. Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap kelancaran aktivitas penagihan piutang

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh analisis sistem informasi akuntansi mempengaruhi kualitas atau mutu produksi atas kinerja perusahaan.

Sedangkan yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengevaluasi apakah perusahaan telah melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan kredit secara memadai
2. untuk menganalisis pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang telah diterapkan perusahaan terhadap kelancaran aktivitas penagihan piutang.

Kegunaan Penelitian

Adapun penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi pihak perusahaan
Perusahaan dapat menilai kondisi produk dan kinerja perusahaannya sehingga dapat mengambil keputusan yang paling tepat dan yang lebih bermanfaat untuk periode-periode berikutnya, yang telah memberikan kesempatan pada penulis untuk melakukan penelitian.
2. Bagi penulis
Penelitian yang dilakukan oleh penulis ini bagian dari proses belajar, diharapkan dapat menambah wawasan dan memperluas pengetahuan mengenai ilmu akuntansi khususnya dalam akuntansi piutang baik secara teoritis dan praktis.

3. Bagi peneliti lainnya

Penulis mengharapkan agar hasil penelitian ini pada perusahaan ini dapat menjadi bahan referensi dan digunakan sebagai acuan atau gambaran untuk melakukan penelitian dan pembahasan lebih lanjut serta sebagai bahan studi perbandingan.

Rerangka Pemikiran

Penjualan kredit dapat dilakukan melalui dua sistem yaitu sistem penjualan kredit dengan kartu kredit perusahaan dan sistem penjualan kredit biasa. Sistem penjualan kredit perusahaan didahului dengan seleksi pelanggan yang secara keuangan dapat diberi hak untuk melakukan pembelian secara kredit kepada perusahaan. Pembelian yang dilakukan oleh pelanggan yang terpilih selama jangka waktu tertentu (biasanya satu bulan) dicatat sebagai piutang, dan secara periodik (biasanya pada akhir bulan) perusahaan melakukan penagihan kepada pelanggan yang bersangkutan. (Mulyadi, 2001)

Menurut Mulyadi (2001), Kegiatan pokok perusahaan, umumnya dirancang sistem akuntansi yang terdiri dari:

1. Sistem akuntansi pokok,
2. Sistem akuntansi piutang,
3. Sistem akuntansi utang,
4. Sistem akuntansi penggajian dan pengupahan,
5. Sistem akuntansi biaya,

6. Sistem akuntansi kas,
7. Sistem akuntansi persediaan,
8. Sistem akuntansi aktiva tetap.

Penjualan barang dan jasa perusahaan dapat dilakukan melalui penjualan tunai atau penjualan kredit. Penjualan kredit memungkinkan perusahaan menambah volume penjualan dengan memberi kesempatan kepada para pembeli membelanjakan sekarang penghasilan yang akan diterima mereka di masa yang akan datang.

Menurut Mulyadi, sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Tujuan sistem pengendalian intern menurut definisi tersebut adalah: (1) menjaga kekayaan organisasi, (2) mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, (3) mendorong efisiensi, dan (4) mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Sasaran utama pengendalian internal, seperti dinyatakan oleh the American Institute of Certified Public Accountants, adalah sebagai berikut:

1. Melindungi aset perusahaan (yaitu, sumber daya, termasuk data dan informasi).
2. memastikan ketepatan dan keandalan data dan informasi akunting (artinya, menjaga agar data dan informasi bebas dari kesalahan dan menyediakan hasil yang konsisten bila memproses data yang serupa).

3. Mendorong efisiensi di semua operasi perusahaan.

Menurut Wilkinson, sistem informasi akuntansi dalam suatu perusahaan mempunyai empat sasaran utama:

1. menyediakan informasi yang menunjang pengambilan keputusan,
2. menyediakan informasi yang mendukung operasi harian,
3. menyediakan informasi yang menyangkut pengelolaan kekayaan.
4. mendorong kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur yang diterapkan manajemen.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2001), pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personal lain didalam suatu entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan berikut ini yaitu, keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia, Aktiva lancar dan kewajiban jangka pendek dikatakan piutang menurut sumber terjadinya digolongkan dalam dua kategori, yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbul akibat penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan normal perusahaan. Piutang yang timbul diluar kegiatan normal perusahaan digolongkan sebagai piutang lain-lain. Piutang usaha dan piutang lain-lain yang diharapkan dapat tertagih dalam satu tahun atau siklus usaha normal diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Piutang dinyatakan sebesar jumlah kotor tagihan dikurangi dengan taksiran dineraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang diragukan

atau taksiran yang tidak dapat ditagih. Oleh karena itu, perusahaan perlu menetapkan kebijakan penjualan kreditnya dalam upaya mengendalikan piutang penjualan.

Dalam usaha untuk mencapai tujuannya khususnya dalam memenuhi fungsi ekonomi yaitu mengoptimalkan laba, perusahaan sering dihadapkan pada berbagai risiko usaha antara lain timbulnya kerugian tersebut, yaitu terhambatnya penerimaan atau pendapatan perusahaan dimana ketidaklancaran penerimaan tersebut dapat berpengaruh terhadap arus atau aliran kas perusahaan. Sedangkan ketidaklancaran penerimaan atau pendapatan yang terjadi pada sebagian besar perusahaan terutama disebabkan oleh para pelanggan yang tidak atau terlambat membayar sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan. (La Midjan, 2003)

Penjualan merupakan usaha pokok perusahaan dan transaksinya terjadi berulang-ulang serta nilai transaksi itu sangat materiil, sehingga dapat disimpulkan bahwa perusahaan dagang perlu menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan untuk menghindari kesalahan dan manipulasi atau penyelewengan-penyelewengan yang dapat terjadi didalam transaksi penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Jadi jika terdapat masalah yang cukup serius yang tidak segera ditangani, akan berpengaruh secara langsung terhadap penurunan penjualan barang dan penerimaan pendapatan yang kesemuanya itu akan mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Dalam kaitannya dengan penjualan, suatu sistem akuntansi penjualan yang disertai dengan aktivitas pengendalian yang memadai akan memungkinkan diterimanya pendapatan penjualan secara lengkap dan utuh.

Dengan adanya pengendalian dan pengawasan yang baik dan terus menerus dapat membantu pengambilan keputusan manajemen mengenai mengantisipasi membengkaknya jumlah tunggakan yang terjadi di masa yang akan datang sehingga dapat mengalami penurunan tunggakan piutang. Sehingga pengendalian intern dapat membantu pihak dalam perusahaan untuk dapat menjalankan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik.

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik akan menghasilkan informasi yang tepat waktu, relevan, dan dapat dipercaya, sehingga sistem informasi akuntansi penjualan ini dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan, yaitu menjalankan operasi perusahaan dan memperoleh laba yang optimal. (Mulyadi, 2001) Aktivitas pengendalian penjualan dimulai dari penerimaan pesanan sampai dengan laporan penerimaan kas dibuat dan diharapkan dapat membantu usaha perusahaan mencapai kelengkapan pendapatan yang diterima, dalam arti bahwa pendapatan yang diterima sesuai dengan jumlah yang dicatat dan seharusnya diterima pada periode akuntansi tertentu. Selain itu pengendalian ini juga dimaksudkan untuk mengurangi risiko penyalahgunaan dokumen penjualan dan penagihan piutang oleh pihak-pihak yang tidak bertanggungjawab.

Metode Penelitian

Dalam Penelitian ini, penulis melakukan dengan metode deskriptif analitis, yaitu suatu metode yang berusaha mengumpulkan, menyajikan serta menganalisa data secara sistematis sehingga didapat gambaran yang cukup jelas atas objek yang

diteliti dan diolah untuk ditarik kesimpulan Adapun teknik pengumpulan data yang dipergunakan adalah:

1. Studi lapangan (*field research*)

Penelitian ini dilakukan dengan cara meninjau serta mengumpulkan data secara langsung pada PT. Baru dan Rapih, untuk mendapatkan data primer.

Data-data mengenai masalah yang diteliti melalui:

- a. Observasi, yaitu dengan melakukan penelitian dan pengamatan secara langsung terhadap aktivitas operasional pada PT. Baru dan Rapih serta mengenai masalah yang sedang diteliti dengan keadaan yang sebenarnya dalam perusahaan ini.
- b. Wawancara, yaitu wawancara dengan cara tanya jawab dengan pihak-pihak yang berhubungan dengan penelitian ini untuk memperoleh gambaran dan penjelasan mengenai masalah yang sedang diteliti dengan keadaan yang sebenarnya dalam perusahaan ini.

2. Studi Kepustakaan (*library research*)

Penelitian ini dilakukan dengan cara membaca buku, mempelajari buku-buku referensi, catatan-catatan kuliah, karya tulis lainnya dan dokumen milik perusahaan yang bertujuan untuk mendapatkan pengetahuan serta pelajaran yang ada hubungannya dengan topik yang diteliti dalam karya tulis ini.

Lokasi, Waktu, dan Alasan Penelitian

Untuk mendapatkan data dan informasi dalam penyusunan skripsi ini maka penulis melakukan penelitian di PT. Baru dan Rapih yang terletak di Jalan Cibolerang No. 145, Bandung. Penulis mengadakan penelitian pada bulan November 2008. Adapun Penelitian yang dilakukan penulis hanya dibatasi pada aktivitas penjualan kredit dan piutang saja. Alasan saya tertarik untuk memilih perusahaan ini karena perusahaan ini melakukan seluruh transaksinya memakai penjualan kredit dan harus menunggu pesanan.