

Bab I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

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. 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 dapat 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 manajer perusahaan untuk pengambilan keputusan, khususnya sehubungan dengan aktivitas penjualan. Dengan kata lain, berjalannya aktivitas 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 manajer dalam pengambilan

keputusan yang tepat untuk keberhasilan pengelolaan penjualan yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi penjualan.

Di antara sekian banyak fungsi pengendalian intern yang diperlukan oleh perusahaan yang akan melakukan penjualan secara kredit kepada para konsumen akan memerlukan suatu sistem pengendalian intern yang memadai, oleh karena penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang dan uang kas yang akan diterima dalam waktu yang telah ditentukan sesuai dengan syarat yang 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 dan kecurangan.

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.

Menurut sebuah artikel berjudul *Danareksa Lakukan Audit Khusus Kasus SPV dan Piutang Macet* (*detikFinance*,02/08/2005) PT.Danareksa (Persero) akan melakukan dua audit khusus (*special audit*) untuk masalah piutang macet dan *special Purpose Vehicle (SPV)* serta *compliance system*. Dalam kasus ini, Danareksa

bertindak sebagai krediturnya. Saat itu masih belum bisa diungkapkan, yang jelas dalam RUPS lalu masalah SPV dan Tri Daya Esta tidak mendapatkan *acquit de charge*. Masalah *Non Performing Assets*, akan menjadi prioritas penyelesaian di Danareksa. Sebab, masalah piutang macet ini mencapai angka yang signifikan sekitar Rp.800.000.000.000 - Rp.900.000.000.000. Danareksa juga pada semester satu 2005 telah melakukan pencadangan (provisi) sebesar Rp.248.900.000.000. Meskipun pencadangan sudah dilakukan penagihan terhadap kewajiban debitur-debitur akan tetap dijalankan. Dalam hal ini PT.Danareksa telah memiliki sistem informasi akuntansi yang memadai, namun masih terjadi kasus piutang yang macet.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai Sistem informasi akuntansi di perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Hasil penelitian ini dituangkan dalam penelitian berjudul : **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang”**

1.2 Identifikasi Masalah

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

1. Apakah perusahaan telah menjalankan sistem informasi akuntansi penjualan kredit secara memadai?
2. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit berpengaruh secara signifikan efektivitas aktivitas penagihan piutang?

1.3 Maksud dan 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 mengetahui apakah perusahaan telah melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan kredit secara memadai
2. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang telah diterapkan perusahaan terhadap kelancaran aktivitas penagihan piutang

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun penelitian ini diharapkan dapat memberi kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi akademis

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.

2. Bagi praktisi bisnis

Praktisi bisnis 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 untuk melakukan penelitian.