

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Aktivitas penjualan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan. Untuk itu, setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan penjualan dengan baik sehingga keuntungan perusahaan dapat dihasilkan dengan maksimal. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki system pemberian dan penagihan piutang yang baik karena banyak perusahaan pemakai barang membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang dalam jumlah yang tidak sedikit. Penjualan kredit adalah penjualan yang dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan harga sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2001:3). Dalam penjualan kredit terdapat kemungkinan timbulnya piutang yang tidak tertagih, suatu piutang dapat diidentifikasi sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh temponya (Horngren, 2002).

Fenomena konsumen gagal bayar atau piutang tak tertagih memang tidak dapat dihindari bagi suatu perusahaan. Konsumen sering mengajukan pembiayaan untuk pembayaran kredit namun tidak dapat melanjutkan pembayaran atau melewati batas jatuh tempo yang ditetapkan. Maka dari itu Yanti *Head of investor relations* Adira Finance perusahaan dituntut harus menerepkan kebijakan kredit atau pemberian kredit yang berhati-hati dengan

memberikan persetujuan kredit. Selain itu perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan penagihan piutang yang baik seperti komite kredit yang bertugas menganalisa dan mengevaluasi tingkat risiko, dan juga kelayakan kredit. Jelas Yanti mengatakan anggota koimte terdiri dari *Credit Analyst* yang ditempatkan dikantor cabang hingga manajemen perusahaan. Menurutnya adapun kelayakan kredit di perusahaan dimulai dari penilaian atas aspek kualitatif dan kuantitatif calon konsumen dengan menggunakan metode 5C. Dengan adanya metode tersebut diharapkan bisa menjadi fondasi dalam implementasi pengelolaan risiko perusahaan dalam melakukan analisa kelayakan kredit calon konsumen.

Kriteria penilaian kredit yang harus dilakukan sebagai berikut (Kasmir, 2008).

Penilaian kredit dengan metode analisis 5C, yaitu:

1. Character

Sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan kredit harus dapat dipercaya yang tercermin dari latar belakang konsumen baik latar belakang yang bersikap pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti: cara hidup atau gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan sosial standingnya. Character merupakan ukuran untuk menilai kemampuan membayar kreditnya.

2. Capacity

Untuk melihat kemampuan konsumen dalam membayar kredit yang dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta

kemampuannya mencari laba. Sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

3. Capital

Penggunaan modal yang efektif dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas dan ukuran lainnya. Capital adalah untuk mengetahui sumber-sumber pembiayaan yang dimiliki konsumen terhadap penjualan kredit yang akan diberikan.

4. Collateral

Merupakan jaminan yang diberikan konsumen baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan juga harus diteliti keabsahannya sehingga jika terjadi suatu masalah, jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

5. Condition

Kondisi ekonomi pada masa sekarang dan yang akan datang harus dinilai sesuai dengan sector masing-masing. Prospek usaha dari sektor yang dijalankan oleh konsumen juga harus dinilai. Sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relatif kecil.

Memperhatikan keadaan perekonomian pada umumnya serta trend perekonomian yang akan mempengaruhi terhadap jalannya usaha perusahaan.

Selain itu Sartono (1997:542) menyatakan bahwa untuk menentukan kebijakan kredit yang optimal, harus mempertimbangkan beberapa variabel penting yang berkaitan dengan piutang yang meliputi:

1. Standar kredit

Standar kredit adalah salah satu kriteria yang dipakai perusahaan untuk menyeleksi para langganan yang akan diberi kredit dan berapa jumlah yang harus diberikan. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan meliputi : reputasi pelanggan sehubungan dengan penyelesaian hutang-hutangnya, kemampuan keuangan debitur, referensi-referensi kredit dan kondisi piutang perusahaan.

2. Persyaratan kredit

Persyaratan kredit adalah kondisi yang disyaratkan untuk pembayaran kembali piutang dari langganan. Kondisi tersebut meliputi lama waktu pemberian kredit dan potongan tunai serta persyaratan khusus lainnya seperti penanggalan musim. Contoh persyaratan kredit, 6/10, net 60 berarti bahwa langganan mempunyai tenggang waktu pembayaran utang kepada perusahaan selama 60 hari dan apabila pembayaran dilakukan dalam waktu 10 hari maka akan mendapatkan potongan tunai sebesar 6%.

3. Usaha pengumpulan piutang

Pengumpulan piutang adalah besarnya jumlah uang yang digunakan dalam prosedur penagihan.

TB. Karya Indah yang berlokasi di Taman Kopo Indah 2 ruko 3C no 16 ini menjual bahan-bahan bangunan yang memiliki 4 cabang dan kurang lebih memiliki 20 pegawai. Pada perusahaan ini penjualan barang pada umumnya dilakukan secara kredit setiap harinya. Penjualan kredit ini

akan menghasilkan piutang dagang pada perusahaan. Masalah yang dihadapi adalah perusahaan tidak memiliki pembatasan piutang dalam operasinya sehingga sering menyebabkan sering tidak melakukan pembayaran secara tepat waktu. Hal ini menyebabkan pendapatan perusahaan terus mengalami penundaan yang sebenarnya merugikan perusahaan. Penjualan kredit ini akan menghasilkan piutang dagang pada perusahaan. Dalam penagihan piutang dapat terjadi kemungkinan bahwa piutang belum tertagih pada batas jatuh temponya. Dengan adanya piutang yang tertunggak tersebut, maka dapat terjadi penurunan sumber dana perusahaan. Masalah lainnya adalah sistem pemberian kredit yang kurang baik dan kurangnya pengawasan dalam memberikan kredit sehingga tidak dapat mengendalikan pemberian kredit yang terjadi hampir setiap hari.

Untuk menghindari adanya hal-hal yang merugikan perusahaan maka perusahaan harus berupaya untuk memperkecil kemungkinan tingkat piutang tak tertagih yang akan timbul dari penjualan kredit. Usaha yang dilakukan perusahaan dalam meminimalkan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih adalah dengan menetapkan berbagai prosedur penjualan kredit melalui sebuah sistem informasi akuntansi penjualan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, maka proses penjualan kredit akan melewati prosedur prosedur yang telah ditetapkan yang bertujuan untuk meminimalkan kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih

Berdasarkan uraian di atas penting untuk membahas hal tersebut. Maka dari itu, penulis memberi judul “**PERANAN SISTEM INFORMASI**

AKUNTANSI PENJUALAN UNTUK MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH”

2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada Perusahaan TB. Karya Indah?
2. Sampai sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meminimalisasi piutang tak tertagih pada Perusahaan TB. Karya Indah?

3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penulis menentukan penelitian sebagai berikut :

1. Mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada Perusahaan TB. Karya Indah?
2. Mengetahui sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meminimalisasi piutang tak tertagih pada Perusahaan TB. Karya Indah?

4.1 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat dan berguna bagi:

1. Bagi penulis

Memberikan tambahan pengetahuan manfaat dari sistem informasi akuntansi penjualan dalam meminimalisir piutang tak tertagih yang harus dipenuhi untuk ujian sarjana Ekonomi jurusan akuntansi di Universitas Kristen Maranatha.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi perusahaan untuk mengadakan perbaikan dan pengembangan untuk meningkatkan kualitas perusahaan.

3. Bagi masyarakat dan pendidikan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penulis berikutnya dan dapat menambah wawasan bagi pembaca.