

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Perusahaan adalah sebuah organisasi yang didirikan oleh seorang atau sekelompok orang sebagai sarana mengolah sumber daya ekonomi untuk mencari keuntungan dengan memenuhi kebutuhan masyarakat. Penjualan dalam sebuah perusahaan menjadi salah satu aktivitas penting yang berfungsi sebagai salah satu sumber pendapatan. Setiap aktivitas yang dijalankan dalam sistem informasi perusahaan perlu dikelola dengan baik agar mampu mencapai target yang diinginkan perusahaan. Suwardjono (2011:75) menyatakan bahwa, aliran masuk kas atau aktiva lain yang timbul karena perusahaan menjual barang dagangan disebut secara khusus dengan penjualan. Secara umum, penjualan dapat juga disebut dengan pendapatan sama seperti perusahaan jasa.

Pengelolaan penjualan dalam perusahaan yang kurang baik akan berdampak buruk bagi perusahaan, salah satu yang terburuknya adalah menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Penjualan termasuk dalam siklus operasi inti perusahaan yang perlu dikelola agar perusahaan dapat memaksimalkan keuntungan yang ingin dicapainya. Pengolahan data menjadi informasi yang kurang baik, akan terlambat disampaikan dapat menyebabkan terhambatnya sebuah siklus untuk berjalan sebab bagian-bagian yang membutuhkan informasi tidak dapat melakukan tugasnya sebelum data selesai diolah. Bodnar dan Hopwood (2004:3) menyatakan bahwa, organisasi sangat tergantung pada sistem informasi untuk dapat berdaya saing. Produktivitas, sebagai faktor yang penting

untuk mempertahankan daya saing perusahaan, dapat ditingkatkan dengan sistem informasi yang lebih baik.

Penjualan kredit menjadi opsi penjualan yang tinggi diminati oleh konsumen dengan memberikan keuntungan dari segi tenggang waktu pelunasan atas barang yang dibeli. Persentase penjualan kredit dengan demikian dalam sebuah perusahaan menjadi dominan jika dibandingkan dengan penjualan tunai. Piutang usaha yang timbul akibat penjualan kredit membutuhkan pengendalian untuk meningkatkan efektivitas perputaran piutang usaha. Manajemen perlu menetapkan prosedur yang tepat atas piutang usaha agar siklus piutang usaha dapat berjalan efektif.

Sistem pengendalian piutang pada umumnya diawali dengan adanya order penjualan yang diterima oleh bagian penjualan dari konsumen. Saat order penjualan disetujui oleh bagian penjualan, akan ada pertimbangan lanjutan atas pengajuan pemberian kredit atas order penjualan yang dilakukan oleh konsumen. Proses pembuatan faktur order penjualan akan dilakukan saat proses pemberian kredit telah disetujui, kemudian faktur akan diverifikasi dengan barang yang akan dikirim pada konsumen. Setelah semua barang dan faktur telah terverifikasi, pengiriman barang dilakukan pada konsumen. Faktur order penjualan kredit yang dibuat akan dibukukan dalam pembukuan piutang. Pada saat jatuh tempo penagihan piutang dilakukan dengan dasar informasi awal yaitu faktur order penjualan kredit, yang akhirnya akan mempengaruhi saldo kas/bank. Dalam menjalankan sistem pengendalian intern piutang perlu dibentuk bagian yang terlibat dalam kegiatan tersebut, yang mana setiap bagian harus berjalan sesuai dengan fungsinya masing-masing sebagaimana yang telah ditetapkan perusahaan.

Perusahaan yang akan diteliti oleh penulis sudah menerapkan sistem akuntansi penjualan. Pelaksanaan sistem akuntansi dalam perusahaan sudah berjalan dengan baik, dengan demikian arus informasi yang dihasilkan perusahaan memiliki keandalan. Pengendalian dilakukan atas sistem akuntansi penjualan dengan tujuan melakukan kontrol atas efektifitas dan efisiensi pelaksanaan sistem. Sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan membantu manajemen dalam menerapkan prosedur-prosedur atas akun-akun piutang. Pengendalian piutang dijalankan dengan menggunakan informasi yang diperoleh melalui pelaksanaan sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan yang efektif akan sangat membantu penerapan pengendalian piutang yang membutuhkan informasi yang tepat dalam penerapan prosedurnya. Jadi penulis menyimpulkan bahwa, sistem akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas penagihan piutang yang diterapkan dalam perusahaan dan tingkat pengaruhnya akan diteliti oleh penulis.

Penulis tidak menemukan masalah yang dihadapi perusahaan atas penagihan piutang, namun penulis merasa perusahaan perlu mengetahui tingkat efektivitas penagihan piutang yang diterapkan dalam sistem informasi akuntansi perusahaan. Perusahaan perlu mempertimbangkan tingkat efektivitas penagihan piutang guna memperhitungkan kemampuan perusahaan dalam mengendalikan akun piutang. Informasi tingkat efektivitas penagihan piutang juga membantu perusahaan untuk menganalisa baik atau buruknya kinerja perusahaan atas penerapan sistem informasi akuntansi penjualan. Penulis memiliki asumsi bahwa perusahaan perlu memperhitungkan tingkat pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penagihan piutang yang sebelumnya telah diterapkan dalam perusahaan.

Efektivitas penagihan piutang sangat ditunjang dengan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, karena piutang merupakan pos yang timbul akibat adanya transaksi penjualan kredit. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan yang baik akan membantu arus informasi dalam siklus piutang perusahaan, maka itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan diajukan dalam tugas akhir dengan menggunakan judul: “**PENGARUH PENERAPAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG (STUDI KASUS PADA PT.CENTRAL BANDUNG RAYA)**”.

### **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan di PT.Central Bandung Raya?
2. Bagaimana efektivitas penagihan piutang di PT.Central Bandung Raya?
3. Seberapa besar pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penagihan piutang di PT.Central Bandung Raya?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan di PT.Central Bandung Raya.
2. Untuk mengetahui efektivitas penagihan piutang di PT.Central Bandung Raya
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penagihan piutang di PT.Central Bandung Raya.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

##### **1. Penulis**

Penelitian diharapkan meningkatkan wawasan dan pengetahuan penulis mengenai teori sistem informasi akuntansi yang memadai dan bagaimana penerapannya dalam perusahaan, khususnya sistem informasi akuntansi penjualan, sehingga dapat memberikan masukan bermanfaat bagi perusahaan untuk meningkatkan penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan dan dapat membantu mengatasi masalah-masalah yang sedang dihadapi perusahaan.

##### **2. Perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kepada perusahaan dan menjadi bahan masukan bagi perusahaan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan selama ini. Dengan demikian dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk memperbaiki kekurangan-kekurangan yang ada selama ini.

### 3. Peneliti lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikasi kontribusi terhadap ilmu pengetahuan dan juga sumbangan pemikiran kepada akademis atau pihak lain mengenai pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas penagihan piutang. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan, menjadi bahan referensi, dan perbandingan untuk penelitian sejenis.

