

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi ini, dunia usaha di Indonesia mengalami peningkatan. Sebagai contoh, di bidang perdagangan, Matahari Store mengalami peningkatan penjualan pada tahun 2016 sampai tahun 2019. Pada tahun 2016 penjualan sebesar 20,4%, pada tahun 2017 penjualan meningkat menjadi 21,1%, kemudian pada tahun 2018 penjualan mengalami peningkatan kembali menjadi 21,8%, dan pada tahun 2019 penjualan meningkat lebih besar daripada tahun sebelumnya yaitu peningkatan penjualan menjadi 23,6%. Di bidang pembangunan, Wijaya Karya pada tahun 2016 penjualan sebesar 15,04%, pada tahun 2017 penjualan meningkat cepat menjadi 67,06%, namun pada tahun 2018 penjualan Wijaya Karya menurun menjadi 19,03%, dan pada tahun 2019 Wijaya Karya mengalami kerugian dimana penjualan menurun menjadi -12,66%.

Dengan adanya persaingan yang timbul, perusahaan akan melakukan dua macam penjualan yaitu penjualan yang dilakukan secara tunai dan penjualan yang dilakukan secara kredit. Penjualan secara tunai merupakan penjualan yang pembayarannya dilakukan secara tunai, sedangkan penjualan kredit merupakan penjualan yang pembayarannya dilakukan secara kredit, dimana pembeli dapat membayar pada jatuh tempo yang telah di tentukan oleh perusahaan.

Penjualan kredit di suatu perusahaan akan menimbulkan piutang bagi perusahaan tersebut. Menurut Soemarso (2009:349) piutang adalah piutang yang

berawal dari penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Dengan adanya piutang, pembeli seringkali lupa dalam menjalankan pembayaran yang telah disepakati dengan perusahaan bahkan pembeli dapat tidak membayar sama sekali hutang-hutangnya, sehingga kesalahan pembeli dapat mengganggu efektivitas operasional suatu perusahaan.

Dengan adanya masalah yang terjadi terhadap piutang, maka perusahaan harus dapat mengendalikan piutang supaya perusahaan dapat efektif dalam menjalankan kegiatan operasi perusahaan. Efektivitas pengendalian piutang merupakan aktivitas perusahaan dalam melindungi keamanan piutang supaya tidak terjadi kerugian dalam penjualan barang atau jasa (Itsna Muflikhah;2018).

Penelitian tersebut sebelumnya telah dilakukan oleh beberapa peneliti lainnya, dan hasilnya berbeda. Seperti menurut Itsna Muflikhah (2018) yang berjudul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Eastern Pearl Flour Mills. Hasil penelitian Itsna Muflikhah tersebut adalah memiliki pengaruh antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan efektivitas pengendalian piutang. Kemudian berdasarkan Mailani (2014) yang berjudul Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang, hasil penelitian Mailani tersebut mengatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit tidak memiliki pengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Sugih Perdana Wisesa Palembang.

Melihat perbedaan hasil penelitian-penelitian sebelumnya, maka saya tertarik meneliti ulang hal tersebut dengan topik “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi

Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang (Studi Kasus Pada Perusahaan X Di Kota Bandung)”.
Kota Bandung)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, masalah yang akan diteliti dan diidentifikasi adalah sebagai berikut :

- 1) Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit telah diterapkan secara memadai di perusahaan?
- 2) Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki pengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang di perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit telah diterapkan secara memadai di perusahaan
- 2) Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit memiliki pengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang.

1.4 Manfaat Penelitian

1) Perusahaan X

Penelitian ini sebagai masukan untuk lebih efektif dalam pengendalian penjualan dan pengendalian piutang supaya pembeli tidak mengganggu jalan operasional perusahaan dan supaya tidak terjadi piutang tak tertagih.

2) Peneliti Lainnya

Penelitian ini dapat menjadi literature untuk penelitian selanjutnya.

3) Akademika

Penelitian ini dapat menambah wawasan mengenai pengendalian piutang agar tidak terjadi piutang tak tertagih.

