

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Krismiaji dalam bukunya yang berjudul “Sistem Informasi Akuntansi” (2002,216) mengemukakan bahwa lingkungan bisnis pada akhir – akhir ini mengalami perubahan yang sangat cepat dan berkelanjutan. Hal ini menuntut para pelaku bisnis untuk bertindak cepat guna merespon perubahan tersebut agar perusahaan tetap dapat bertahan hidup dan memiliki daya saing yang tinggi. Untuk melaksanakan aktivitas tersebut, para pengguna membutuhkan informasi dari sebuah sistem informasi akuntansi yang dapat diandalkan. Dengan demikian maka lingkungan menjadi sangat tergantung kepada sistem informasi akuntansi, yang mengalami pertumbuhan dan perkembangan yang begitu kompleks guna memenuhi kebutuhan informasi yang meningkat secara tajam.

Perusahaan jasa termasuk bagian dari lingkungan bisnis yang juga berusaha untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam kondisi persaingan yang cukup tinggi. Pada umumnya, perusahaan jasa melakukan aktivitas – aktivitas tertentu untuk mewujudkan tujuannya. Salah satu aktivitas utama perusahaan yang mendukung terwujudnya tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang maksimal adalah aktivitas penjualan.

Perusahaan jasa biasanya melakukan aktivitas penjualan secara kredit sehingga mengakibatkan munculnya piutang. Aktivitas penjualan kredit yang

dijalankan perusahaan memerlukan suatu sistem informasi akuntansi yang dapat menyediakan informasi bagi manajemen, sehingga aktivitas penjualan kredit dapat berjalan dengan lancar. Kegagalan dalam aktivitas penjualan kredit, baik menyangkut harga, ketepatan penjualan, dan penentuan batas maksimum kredit akan mempengaruhi pendapatan, juga penagihan atas piutang.

Menurut La Midjan dan Susanto dalam bukunya yang berjudul “Sistem Informasi Akuntansi” (2001,169) suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang baik harus dapat menciptakan sistem informasi yang mutakhir mengenai pasar, harga, calon pembeli, cara distribusi, syarat penyerahan, dan syarat pembayaran. Sedangkan, sistem informasi akuntansi penagihan piutang yang baik harus dapat menciptakan sistem informasi mengenai posisi saldo piutang termasuk kondisi piutang sehat, kurang sehat, dan cacat.

Ahadiat Hotel dan Bungalow yang menjadi objek penelitian penulis merupakan suatu perusahaan jasa yang menjalankan aktivitas penjualan secara kredit. Adanya piutang tak tertagih merupakan masalah yang kadangkala dihadapi oleh Ahadiat Hotel dan Bungalow. Piutang tak tertagih biasanya terjadi karena bankrutnya debitur atau penutupan bisnis pelanggan, pelanggan melarikan diri, dan gagalnya penagihan setelah dilakukan beberapa kali usaha untuk menagih pelanggan. Piutang tak tertagih akan mengakibatkan kerugian karena berkurangnya pendapatan yang dialami oleh Ahadiat Hotel dan Bungalow.

Masalah yang muncul mengenai piutang tak tertagih pada Ahadiat Hotel dan Bungalow, ketika tingkat piutang tak tertagih yang terjadi pada tahun tertentu,

melebihi tingkat piutang tak tertagih berdasarkan standar Ahadiat Hotel dan Bungalow. Seperti yang terjadi pada tahun 2006 (periode berjalan sampai dengan bulan Oktober), setelah dilakukan aktivitas penjualan kredit diperoleh data mengenai tingkat piutang tak tertagih mencapai 5 persen, sementara berdasarkan standar Ahadiat Hotel dan Bungalow tingkat piutang tak tertagih dibatasi maksimal sebesar 3 persen.

Untuk mengatasi masalah tersebut maka diperlukan adanya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang memadai, sehingga aktivitas penjualan kredit dapat dikelola dengan baik, penagihan piutang dapat berjalan dengan lancar dan tingkat piutang tak tertagih tidak melebihi standar yang telah ditetapkan Ahadiat Hotel dan Bungalow.

Berdasarkan permasalahan yang telah dijelaskan di atas, maka penulis menyusun suatu skripsi yang berjudul: **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi dalam Menunjang Efektivitas Penjualan kredit Dan Penagihan Piutang.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Dengan melihat pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan kredit bagi perusahaan dalam melaksanakan aktivitas penjualan dan penagihan piutang, maka penulis mengidentifikasi pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit dapat dijalankan dalam menunjang efektivitas penagihan piutang pada Ahadiat Hotel dan Bungalow?

2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang harus diterapkan sehingga dapat mengurangi tingkat piutang tak tertagih pada Ahadiat Hotel dan Bungalow?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah:

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengumpulkan data – data yang dapat dijadikan bahan penulisan skripsi.

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dijalankan Ahadiat Hotel dan Bungalow.
2. Untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam menekan tingkat piutang tak tertagih pada Ahadiat Hotel dan Bungalow.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat bermanfaat:

1. Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran berupa saran – saran positif untuk mengatasi masalah piutang tak tertagih dalam aktivitas penjualan kredit yang dilakukan perusahaan.
2. Bagi penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman, serta penerapan pengetahuan teoritis yang didapat selama masa kuliah dalam dunia usaha.

3. Bagi pihak – pihak lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan yang lebih luas dan pemahaman yang lebih mendalam.

1.5 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

Pada umumnya, sebagian besar perusahaan mempunyai tujuan utama untuk memperoleh laba yang maksimal, salah satu aktivitas yang mendukung pencapaian tujuan perusahaan adalah aktivitas penjualan. Pada Ahadiat Hotel dan Bungalow yang menjadi objek penelitian penulis, aktivitas penjualan dilakukan dengan cara penjualan kredit, sehingga akan berhubungan dengan aktivitas penagihan piutang.

Agar aktivitas penjualan kredit dapat berjalan dengan baik, perusahaan perlu menerapkan suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dapat menghasilkan informasi yang relevan, terstruktur dan dapat dipercaya mengenai aktivitas penjualan kredit pada perusahaan, informasi ini diperlukan oleh pihak manajemen dalam mengambil keputusan dan menetapkan kebijaksanaan dalam bidang penjualan kredit. Disamping itu, dalam aktivitas penjualan secara kredit juga diperlukan suatu sistem penagihan piutang untuk memperlancar penerimaan pendapatan dari aktivitas penjualan kredit.

Menurut La Midjan dan Susanto dalam bukunya yang berjudul “Sistem Informasi Akuntansi” (2001,169) suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang baik harus dapat menciptakan sistem informasi yang mutakhir mengenai pasar, harga, calon pembeli, cara distribusi, syarat penyerahan dan syarat

pembayaran. Sedangkan, sistem informasi akuntansi penagihan piutang yang baik harus dapat menciptakan sistem informasi mengenai posisi saldo piutang termasuk kondisi piutang sehat, kurang sehat dan cacat.

La Midjan dan Susanto dalam bukunya yang berjudul “Sistem Informasi Akuntansi” (2001,186) mengemukakan bahwa timbulnya maupun hapusnya piutang antara lain karena pembayaran harus terjadi secara wajar, oleh karenanya diperlukan suatu sistem dan prosedur yang baik untuk secara terus menerus memberikan informasi tentang kondisi calon debitur maupun saldo piutang dari masing – masing debitur termasuk pengendalian atas penagihan piutang itu sendiri, karena kemacetan atas piutang maupun keterlambatan pembayarannya akan mempengaruhi likuiditas perusahaan, malahan dapat menimbulkan kerugian.

Masalah umum yang muncul dalam perusahaan yang melakukan aktivitas penjualan secara kredit adalah piutang yang tidak dapat ditagih dari pelanggan. Piutang tak tertagih dapat diakibatkan karena pelanggan tidak sanggup melunasi hutangnya, pelanggan melarikan diri, penutupan bisnis pelanggan, kebangkrutan pelanggan. Piutang tak tertagih akan mengakibatkan penurunan pendapatan perusahaan, mengurangi jumlah harta perusahaan karena piutang usaha berkurang, dan bahkan merugikan perusahaan.

Masalah khusus yang terjadi pada Ahadiat Hotel dan Bungalow adalah ketika tingkat piutang tak tertagih pada tahun 2006, melebihi standar tingkat piutang tak tertagih yang telah ditetapkan oleh Ahadiat Hotel dan Bungalow.

Untuk dapat mengatasi masalah piutang tak tertagih perlu diterapkan suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang memadai pada perusahaan, sehingga aktivitas penagihan piutang dapat berjalan dengan lancar, dan tingkat piutang tak tertagih yang terjadi pada tahun tertentu tidak melebihi standar piutang tak tertagih yang telah ditetapkan berdasarkan kebijaksanaan perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis merumuskan suatu hipotesis:

“Apabila sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang dijalankan dengan benar maka dapat berperan untuk menunjang efektifitas penjualan kredit dan penagihan piutang”.

1.6 Metoda Penelitian

Metoda penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini adalah metoda deskriptif analitis. Menurut Sugiyono dalam bukunya yang berjudul “Metode Penelitian Bisnis” (2003,11) metoda deskriptif analitis adalah suatu metoda penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data, keterangan, dan informasi lainnya yang kompeten dan relevan dengan masalah yang akan dibahas dalam skripsi ini, semua data dan informasi tersebut diolah dan dianalisis sehingga pada akhirnya dapat ditarik suatu kesimpulan dan saran yang diperlukan.

Penulis menggunakan beberapa metoda pengumpulan data dalam penelitian tersebut, yang terdiri dari:

1. Penelitian Kepustakaan

Metoda pengumpulan data tersebut dilakukan dengan cara mencari atau mengumpulkan data atau informasi yang dibutuhkan dari beberapa sumber di perpustakaan. Di sini penulis mempelajari berbagai buku dan literatur lainnya.

2. Penelitian Lapangan

Metoda pengumpulan data yang dilakukan dengan cara meninjau langsung ke perusahaan yang menjadi objek penelitian. Di sini penulis mengadakan wawancara (lisan dan tulisan), pengamatan atau observasi, menggunakan daftar kuesioner yang akan dibagikan kepada bagian – bagian yang terkait dalam perusahaan serta penelusuran beberapa dokumen atau laporan yang relevan dengan masalah yang diteliti.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam menyusun skripsi ini, penulis melakukan penelitian di Ahadiat Hotel dan Bungalow yang berlokasi di Jalan Sindang Sirna Elok No. 9 Bandung. Perusahaan ini bergerak sebagai perusahaan jasa perhotelan. Penelitian dilakukan sejak proposal ini disetujui sampai selesai.

PERANAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG

Draft Proposal

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh ujian sarjana ekonomi jurusan akuntansi pada Universitas Kristen Maranatha Bandung

Diajukan oleh:

Nama: Kristian Sudarsono

Nrp : 0151209



**FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI
UNIVERSITAS KRISTEN MARANATHA
BANDUNG
2006**