

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Kehidupan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara di Indonesia telah mengalami perkembangan dan perubahan yang terus-menerus sebagai akumulasi respon terhadap permasalahan-permasalahan yang terjadi selama ini serta pengaruh perubahan global, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi serta seni dan budaya (KD Akuntansi, 2003). Perubahan dan perkembangan yang cepat sekarang ini juga mempengaruhi sistem informasi (termasuk sistem informasi akuntansi). Perubahan dan perkembangan ini terjadi juga dalam perusahaan, yaitu tampak pada kebutuhan dan persepsi manajerial, pada lingkungan usaha, dan pada teknologi informasi (Wilkinson :18), dimana sebagai dampaknya perusahaan harus menghadapi tantangan dan persaingan yang semakin kompleks.

Untuk menghadapi tantangan dan persaingan yang semakin kompleks, suatu perusahaan harus memiliki kemampuan untuk bersaing dipasar. Kemampuan bersaing memerlukan strategi yang dapat memanfaatkan semua kekuatan dan peluang yang ada, serta menutup kelemahan dan menetralisasi hambatan strategis dalam dinamika bisnis yang dihadapi. Semua itu dapat dilakukan apabila manajemen mampu melakukan pengambilan keputusan yang didasarkan pada masukan-masukan yang berasal dari sistem informasi akuntansi (Widjajanto, 2001 : 14).

Sistem informasi akuntansi dapat digunakan dalam rangka pengambilan keputusan dan tanggung jawab di bidang keuangan oleh pelaku ekonomi swasta (akun perusahaan), pemerintah (akun pemerintah) ataupun organisasi masyarakat lainnya (akun publik). (KD Akuntansi, 2003)

Salah satu kegiatan perusahaan terutama perusahaan industri dan dagang adalah penjualan sebagai pendapatan utama perusahaan. Melihat hal tersebut maka sistem informasi akuntansi penjualan harus terstruktur dengan baik. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik, maka perusahaan akan berkembang baik pula.

PT. Candi Mekar yang menjadi obyek penelitian penulis merupakan suatu perusahaan dagang yang bergerak dibidang industri tekstil dan melaksanakan segala jenis aktivitas penjualan, tetapi sebagian besar penjualan dilakukan dengan kredit. Masalah di perusahaan ini muncul ketika piutang pada tahun 2005 semakin besar daripada pada tahun-tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan karena para pelanggan seringkali meminta perpanjangan waktu pembayaran, dan ketika perusahaan berusaha untuk berkali-kali menagih, ternyata pelanggan tidak sanggup membayar.

Untuk mengatasi masalah yang demikian, maka perusahaan membutuhkan suatu alat yang dinamakan sistem akuntansi yang berisi tentang barang, harga, berikut langganan. Selain diperlukan sistem akuntansi, juga diperlukan informasi yang dapat dipercaya kebenarannya (akurat), aktual dan tepat waktu. Informasi yang demikian hanya bisa dihasilkan dari sistem informasi akuntansi yang dilaksanakan dengan baik

dan memadai sesuai dengan karakteristik perusahaan. Selain informasi, juga diperlukan sistem pengendalian intern yang baik untuk mengamankan penjualan dan penagihan piutang. (Selviani, 2003).

Antara prosedur penjualan terutama prosedur penjualan kredit dengan prosedur penagihan piutang saling berhubungan. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu, perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya, dan perusahaan berhak untuk menagih piutang tersebut. (Mulyadi, 2001 : 202)

Pelaksanaan penjualan dikatakan efektif, bila perusahaan mampu mencapai tingkat yang telah direncanakan, karena perusahaan mempunyai rencana penjualan yang meningkat tiap tahunnya, dan sasaran yang ingin dicapai perusahaan adalah peningkatan penjualan, sedangkan pelaksanaan penagihan piutang dikatakan efektif bila perusahaan mampu mencapai tingkat kolektibilitas piutang yang diharapkan. Maka, perusahaan perlu juga mengefektifkan aktivitas penagihan piutang. (Selviani, 2003)

Atas dasar uraian tersebut diatas dan menyadari betapa pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang dalam menunjang efektifitas penjualan , maka penulis memilih judul "Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penagihan piutang untuk Efektifitas Penjualan".

## **1.2. Identifikasi Masalah**

Seperti yang sudah penulis sebutkan di atas bahwa dalam penyusunan skripsi ini, penulis mengkhususkan diri untuk membahas masalah penjualan terutama yang menyangkut penagihan piutang. Dimana masalah yang terdapat pada PT. Candi Mekar dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang yang diterapkan pada departemen penjualan?
2. Bagaimana peranan sistem informasi akuntansi penjualan yang cocok dengan perusahaan untuk menunjang efektifitas penjualan dan penagihan piutang ?

## **1.3. Maksud dan tujuan penelitian**

Seperti yang telah diketahui, apabila sistem akuntansi dan pengendalian intern tidak berjalan dengan baik, maka akan menimbulkan masalah bagi perusahaan. Melihat masalah-masalah yang mungkin timbul ini maka maksud dan tujuan yang ingin dicapai melalui penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisa pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang selama ini yang telah dilaksanakan oleh perusahaan.
2. Untuk menganalisa dan mengevaluasi penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dalam mengatasi masalah piutang dalam perusahaan.

#### **1.4 Kegunaan penelitian**

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan atau manfaat sebagai berikut :

a. Bagi penulis :

Membandingkan teori yang diperoleh di bangku kuliah maupun literatur dengan praktek yang dilakukan oleh perusahaan supaya penulis dapat mengetahui perbedaan-perbedaan yang ada antara teori dan praktek, serta menambah pengetahuan penulis sehingga pengertian praktis penulis yang dimiliki dapat lebih berkembang, untuk pada akhirnya tercapai harmonisasi antara pengetahuan teoritis dan praktikalnya.

b. Bagi perusahaan yang diteliti :

Memberi saran-saran pada perusahaan bila selama penelitian dijumpai kekurangan-kekurangan baik pada metode-metode, prosedur dan formulir yang digunakan perusahaan terutama yang berhubungan dengan penjualan.

c. Bagi ilmu pengetahuan dan masyarakat umum

Untuk memberikan sumbangan pemikiran kepada masyarakat luas akan arti pentingnya penagihan piutang yang efektif yang dalam hal ini juga berhubungan dengan efektivitas sistem informasi akuntansi penjualan.

## 1.5 Rerangka pemikiran

Sistem Informasi Akuntansi diperlukan oleh setiap perusahaan baik perusahaan besar maupun kecil. Bagi perusahaan besar dimana aktivitas perusahaan sangat banyak dan kompleks, sistem informasi akuntansi mutlak diperlukan sebab tanpa adanya sistem informasi akuntansi, perusahaan tersebut tidak dapat bekerja dengan baik seperti yang diharapkan.

Amir Abadi Jusuf, 2000 : 1 mendefinisikan sistem informasi akuntansi sebagai berikut :

”Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan sumber daya, seperti manusia dan peralatan, yang diatur untuk mengubah data menjadi informasi. Informasi ini dikomunikasikan kepada beragam pengambil keputusan. Sistem informasi akuntansi mewujudkan perubahan ini apakah secara manual atau terkomputerisasi.”

Dalam perusahaan, selain diperlukan sistem informasi akuntansi, penjualan juga merupakan hal yang penting, karena penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang utama.

Menurut La Midjan dan Susanto, 2001 : 175, pengertian penjualan adalah :

1. Aktivitas penjualan merupakan aktivitas penjualan
2. Pendapatan dari hasil penjualan akan merubah posisi harga dan menyangkut :

- a. timbulnya piutang, jika penjualan secara kredit atau masuknya uang kontan, jika penjualan secara tunai
- b. kuantitas barang dagangan akan berkurang di gudang karena penjualan

PT.Candi Mekar merupakan suatu perusahaan dagang yang bergerak di bidang industri tekstil, yang kebanyakan melaksanakan penjualan kredit. Permasalahan dalam perusahaan ini mulai timbul ketika ditemukannya piutang yang telah melebihi jangka waktu jatuh tempo. Hal ini disebabkan karena banyak pelanggan yang meminta perpanjangan waktu, dan ketika ditagih mereka tidak dapat membayar.

Sehingga untuk mengatasi masalah piutang tak tertagih ini, maka perusahaan membutuhkan suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai agar kegiatan penagihan piutangnya dapat berjalan dengan lancar.

Jadi apabila perusahaan telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan dan penagihan piutang yang tepat, maka dapat dipastikan bahwa kemungkinan penyelewengan yang dilakukan oleh karyawan serta kemungkinan pembeli atau langganan untuk menunda pembayarannya atau menghindar dari kewajibannya adalah kecil sekali. Dengan demikian pendapatan perusahaan dapat dikendalikan dengan baik untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan. (Selviani, 2003)

## 1.6 Metoda penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan metode deskriptif analitis, yaitu suatu metoda penelitian yang dilakukan untuk 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. (Sugiyono, 2003 : 11)

Sedangkan teknik pengumpulan data dengan cara sebagai berikut :

### 1. Penelitian lapangan (*Field Research*)

Dalam penelitian lapangan ini, penulis langsung berhubungan dengan obyek penelitian.

Cara-cara yang dapat ditempuh untuk melaksanakan penelitian ini adalah dengan :

- a. Mengadakan wawancara dengan pimpinan dan personalia perusahaan untuk memperoleh data yang lebih jelas maupun masalah-masalah penting yang dianggap perlu
- b. Mengadakan pengamatan atas pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan dan prosedur penagihan piutangnya di PT.Candi Mekar

### 2. Penelitian kepustakaan (*Library research*)

Yaitu dengan jalan meneliti literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti untuk memperoleh bahan-bahan yang akan dijadikan

landasan pemikiran teoritis didalam melihat dan membahas kenyataan yang ditemui didalam penelitian lapangan.

### **1.7 Waktu dan tempat penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT. Candi Mekar yang bergerak di bidang industri tekstil yang berlokasi di Comal, Kabupaten Pematang Jaya. Alasan penulis memilih perusahaan ini karena mutu dan corak tekstil PT. Candi Mekar diharapkan go international serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Selain itu produk PT. Candi Mekar bisa bermacam-macam, seperti seprei, korden, baju, dan lain-lain.