BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dewasa ini perkembangan dunia usaha yang begitu pesat menyebabkan meningkatnya daya saing pada berbagai bidang usaha yang bergerak di bidang jasa, perdagangan, maupun bidang industri lainnya. Semua itu dapat dilakukan apabila manajer mampu melakukan pengambilan keputusan yang didasarkan pada masukan-masukan yang obyektif.

Perusahaan yang berkembang akan mengalami perkembangan-perkembangan seperti meningkatnya penjualan produk, meningkatnya sumber daya yang digunakan, meluasnya daerah pemasaran, meningkatnya modal yang digunakan dan lain sebagainya. Seiring dengan perkembangan tersebut akan mengakibatkan meningkatnya aktivitas usaha, permasalahan-permasalahan dan hambatan-hambatan yang akan dialami perusahaan sehingga semakin bertambah tanggung jawab manajer dalam mengendalikan, mengawasi, mengidentifikasi dan mengevaluasi berbagai permasalahan dan hambatan yang terjadi pada kegiatan operasi perusahaan yang mengakibatkan manajer tingkat atas akan melimpahkan wewenang kepada bawahannya.

Walaupun wewenang dapat dilimpahkan kepada bawahannya agar permasalahan yang terjadi dapat terselasaikan dan tujuan yang telah diterapkan oleh perusahaan pun dapat tercapai akan tetapi tanggung jawab masih berada

pada manajer tingkat atas sehingga ia membutuhkan suatu sistem pengendalian intern yang dapat mengamankan aktivitas perusahaan (yang tidak lagi berada langsung dibawah kendalinya), dengan sistem pengendalian tersebut dapat memberikan keyakinan bahwa yang dilaporkan bawahannya itu adalah benar dan dapat dipercaya yang dapat mendorong efisiensi usaha dan solusi untuk menangani masalah dengan terus-menerus memonitor bahwa kebijakan yang telah ditetapkan oleh menajemen memang dijalankan oleh bawahannya sehingga tujuan yang telah diterapkan untuk menghasilkan laba dapat tercapai dan dengan demikian perusahaan dapat lebih meningkatkan kesejahteraan karyawannya.

Diantara sekian banyak fungsi pengendalian intern yang diperlukan oleh perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit kepada para konsumen akan memerlukan suatu sistem pengendalian intern yang memadai, oleh karena penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang usaha. Sistem pengendalian intern diperlukan karena penjualan kredit tersebut akan menimbulkan piutang dan uang kas yang akan diterima dalam waktu yang telah ditentukan sesuai dengan syarat kredit yang telah ditentukan. Oleh karena adanya tenggang waktu antara tanggal penjualan dengan tanggal diterimanya uang kas maka perusahaan perlu menetapkan kebijakan dan prosedur pencatatan terhadap piutang usaha dengan baik, dikarenakan piutang usaha berhubungan dengan uang kas yang sangat penting bagi perusahaan, terlebih lagi untuk perusahaan yang hampir sebagian besar penghasilannya dari penjulan kredit sangat diperlukan pengawasan yang baik untuk menghindari pencatatan yang tidak benar, tidak tertagihnya piutang serta kecurangan-kecurangan lain yang dilakukan oleh para karyawan.

Pada kenyataannya dilapangan dapat ditemukan beberapa permasalahan antara lain adanya pelanggan yang terlambat membayar tagihan dan bahkan tidak dapat membayar piutangnya. Fenomena ini dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan dan pada akhirnya mempengaruhi kegiatan operasi perusahaan. Pelanggan yang terlambat membayar mungkin dapat dikenakan sanksi. Untuk menerapkan aturan sanksi yang akan diberlakukan oleh suatu perusahaan terhadap pelanggan yang menunggak maka dibutuhkan suatu fungsi yang melakukan perencanaan, persiapan, pelaksanaan, pengendalian dan pengawasan bagi pelanggan yang terlambat membayar piutang pelanggan dan menyelesaikan penghapusan piutang ragu–ragu yaitu Fungsi Pengawasan yang dilakukan oleh bagian accounting dan supervisor sales.

Dengan adanya fungsi pengawasan yang handal diharapkan dapat membantu pihak manajemen dalam upaya mengambil langkah–langkah guna mengantisipasi membengkaknya jumlah tunggakkan piutang usaha yang mungkin terjadi di masa yang akan datang. Saran perbaikan akan sangat membantu pihak manajemen untuk dapat mengurangi jumlah tunggakan piutang usaha dalam perusahaan, dan menjadi bahan masukan yang berarti untuk penerapan aturan sanksi terhadap pelanggan yang menunggak.

Berdasarkan uraian tersebut diatas dan mengingat betapa pentingnya bantuan pemeriksaan intern dan fungsi pengawasan bagi kepentingan perusahaan, maka penulis mencoba untuk meneliti dan mempelajari lebih lanjut serta membahas “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang”.

1.2 Identifikasi Masalah

Adapun permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah perusahaan telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit secara memadai.
2. Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap kelancaran aktivitas penagihan piutang.

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah yang diidentifikasi, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit secara memadai.
2. Untuk mengetahiu bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan perusahaan terhadap kelancaran aktivitas penagihan piutang.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan terutama bagi :

1. Penulis

   Untuk memperoleh pengetahuan yang lebih mendalam mengenai penerapan analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap kelancaran aktivitas penagihan piutang.

2. Perusahaan

   Penulis berharap agar hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan mengenai pentingya analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit, disamping itu sebagai pembading dalam menentukan kebijakan pimpinan di masa yang akan datang guna meningkatkan kelancaran penagihan piutang.

3. Pembaca

   Penulis berharap hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan sehingga dapat dijadikan informasi dibidang pengendalian intern bagi penelitian selanjutnya.

1.5 Batasan Masalah

Berhubungan keterbatasan waktu, tenaga, adan data yang tersedia maka penulis membatasi permasalahan yang diteliti sebagai berikut :

1. Peneliti akan membatasi tempat penelitian hanya pada distributor PT. Andalan Prima Indonesia yang beralamat di Jl. Kopo Cirarang No. 443, Bandung.
2. Peneliti akan membatasi masalah hanya pada aktivitas penjualan kredit dan piutang saja.

1.6 Kerangka Pemikiran

Sudah ada beberapa penelitian yang dilakukan dengan mengambil topik piutang diantarannya oleh Asep Hidayat (2001) dengan judul “Pengaruh Pemeriksaan Intern Terhadap Upaya Meminimalkan Jumlah Tunggakan Piutang Usaha” pada PDAM dengan hasil ada atau terdapat pengaruh antara pemeriksaan

intern dengan upaya meminimalkan jumlah tunggakan piutang usaha; Indra Karanan (2007) dengan judul " Pengaruh Fungsi Pengawasan Kredit Terhadap Upaya Meminimalkan Jumlah Tunggakan Piutang Usaha" pada PT. PLN (Persero) dengan hasil ada atau terdapat pengaruh antara fungsi pengawasan dengan upaya meminimalkan jumlah tunggakan piutang usaha.

Pada umumnya setiap perusahaan atau pengusaha mempunyai tujuan yang sama yaitu mendapatkan keuntungan khususnya dalam perusahaan distributor, salah satu cara untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal adalah dengan meminimalisasi kerugian perusahaan dari piutang yang tidak tertagih. Oleh karena itu manejemen harus memikirkan bagaimana caranya melakukan analisis sistem informasi akuntasi penjulan kredit secara efektif dan efisien sehingga seluruh piutang perusahaan dapat tetagih atau minimal perusahaan bisa menekan jumlah piutang yang bermasalah maupun piutang yang tidak tertagih.

Seiring dengan berkembangnya suatu perusahaan mengakibatkan bertambahnya aktivitas–aktivitas yang terjadi dalam perusahaan, meningkatnya penjualan produk, meluasnya daerah pemasaran, dan bertambahnya sumber daya yang digunakan oleh perusahaan akan menambah tanggung jawab manajemen dalam mengendalikan perusahaan. Untuk itu perlu adanya pelimpahan wewenang kepada manejer tingkat bawah, agar tujuan perusahaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan tetap dapat tercapai. Walaupun wewenag dapat dilimpahkan kepada bawahannya tetapi tanggung jawab tetap ada di tangan manejer tingkat atas. Oleh karena itu manejer tingkat atas akan membutuhkan suatu pengendalian yang dapat

memonitoring tindakan yang dilakukan oleh bawahannya apakah sudah sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan.

Salah satu fungsi pengendalian (control) bagi manejer dalam setiap kegiatan usaha adalah dalam bentuk pengawasan tujuan dari pengawasan ini antara lain untuk menjaga harta milik perusahaan, baik dari pihak intern maupun pihak ekstern. Meningkatkan efisiensi dan efektivitas usaha yang dilakukan mendorong dipatuhinya kebijakan manejemen dan prosedur yang ditetapkan.

Dalam bukunya Sistem Akuntansi, Mulyadi (2003 : 172) menyatakan bahwa pengendalian intern adalah :

Pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manejemen dan personel lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini : keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi.

Menurut SPAP yang dikeluarkan oleh Ikatan Akuntansi Indonesia (2001), pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manejemen, dan personel lain didalam suatu entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan berikut ini, yaitu keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Dalam PSAK aktiva lancar dan kewajiban jangka pendek dikatakan piutang menurut sumber terjadinya digolongkan dalam dua kategori, yaitu piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha meliputi piutang yang timbulakibat

penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan normal perusahaan. Piutang yang timbul di luar kegiatan normal perusahaan digolongkan sebagai piutang lain-lain. Piutang usaha dan piutang lain-lain diharapkan dapat tertagih dalam satu tahun atau siklus usaha normal diklasifikasikan sebagai aktiva lancar. Piutang dinyatakan sebesar jumlah kotor tagihan dikurangi dengan taksiran jumlah yag tidak dapat ditagih. Jumlah kotor piutang harus tetap disajikan di neraca diikuti dengan penyisihan untuk piutang yang diragukan atau taksiran yang tidak dapat ditagih. Oleh karena itu, perusahaan perlu menetapkan kebijakan penjualan kreditnya dalam upaya mengendalikan piutang perusahaan. Adapaun kebijakan yang biasa diterapkan dalam penjualan kredit seperti, penjualan kredit tanpa diskon, penjualan kredit dengan diskon dan penjualan kredit kemungkinan tidak tertagih.

Piutang merupakan salah satu unsur aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang dapat memberikan pengaruh profitabilitas usaha suatu perusahaan, terutama bagi perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi.

Dalam usaha untuk mencapai tujuannya khususnya dalam memenuhi fungsi ekonomi yaitu optimalisasi laba, perusahaan sering dihadapkan pada berbagai resiko usaha antara lain timbulnya kerugian tersebut, yaitu terhambatnya penerimaan / pendapatan perusahaan dimana ketidaklancaran penerimaan tersebut dapat berpengaruh terhadap arus / aliran kas (cash flow) perusahaan. Sedangkan ketidaklancaran penerimaan / pendapatan yang terjadi pada sebagian besar

perusahaan terutama disebabkan oleh para pelanggan yang tidak / terlambat membayar sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan.

Dengan adanya pengendalian dan pengawasan yang baik dan terus-menerus diharapkan dapat membantu pilihan manejemen dalam upaya mengambil langkah–langkah guna mengantisipasi membengkaknya jumlah tunggakan piutangyang terjadi di masa yang akan datang sehingga diharapkan tunggakan piutang mengalami penurunan.

Akhirnya pelaksanaan pengendalian intern yang memadai dapat memberikan bantuan kepada semua pihak di dalam perusahaan untuk dapat menjalankan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik, sehingga efektivitas dan efisiensi dalam pencapaian tujuan dapat lebih ditingkatkan.

Berdasarkan pemikiran diatas dalam skripsi ini penulis mengajukan hipotesa sebagai berikut : **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit memiliki pengaruh terhadap Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang**.

1.7 Metode Penelitian

Metode penelitian adalah cara mencari kebenaran dan asas-asas gejala alam, masyarakat atau kemanusiaan, berdasarkan disiplin ilmu yang bersangkutan. Metode penelitian yang dilakukan merupakan penelitian deskriptif. Pada penelitian ini untuk memperoleh data yang diperlukan, peneliti menggunakan PT. Andalan Prima Indonesia sebagai objek penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini ada dua cara yaitu:

1. Studi lapangan

Yaitu pengumpulan data dengan cara mengadakan penelitian langsung terhadap objek yang ditelitiuntuk memperoleh data primer dan sekunder yang diperlukan. Dalam hal ini teknik-teknik yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Observasi

   yaitu dengan cara datang dan mengamati secara langsung dokumen, prosedur dan pegendalian dalam sistem penjualan kredit perusahaan, diikuti dengan tanya jawab.

b. Wawancara

   yaitu mengadakan tanya jawab langsung dengan pimpinan, staf dan pihak-pihak yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

c. Kuesioner

   yaitu dengan cara pengisian kuesioner atau daftar pertanyaan terstruktur dari masing-masing bagian terkait.

2. Studi kepustakaan

   Mempelajari teori-teori yang berkaitan langsung dengan permasalahan yang dibahas untuk memberikan wawasan dan landasan teori.

1.8 Lokasi dan Waktu Penelitian

Peneliti melakukan penelitian di PT. Andalan Prima Indonesia yang terletak di Jl. Kopo Cirangrang No. 443 Bandung . Waktu Penelitian akan diadakan pada bulan Agustus-Desember.