

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. Sehingga perusahaan harus menyesuaikan diri agar tetap dapat bersaing dengan pesaingnya. Dan aktivitas penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan tersebut serta salah satu aktivitas utama bagi perusahaan secara langsung. Hal ini disebabkan penjualan tersebut merupakan sumber terjadinya pendapatan. Melalui penjualan tersebut perusahaan memperoleh pendapatan secara langsung (tunai) atau tidak langsung (piutang). Dari pendapatan secara tidak langsung maka perusahaan mendapatkan risiko mengenai pembayaran oleh pelanggan yang akan dilakukan di kemudian hari.

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. Semua itu dapat dilakukan apabila manajer mampu melakukan pengambilan keputusan yang didasarkan pada masukan-masukan yang obyektif. Sehingga tanggung jawab masih berada pada manajer tingkat atas jadi ia membutuhkan suatu sistem pengendalian intern yang dapat mengamankan aktivitas perusahaan, 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 manajemen memang dijalankan oleh bawahannya sehingga tujuan yang telah diterapkan untuk menghasilkan laba dapat tercapai dan dengan demikian perusahaan dapat lebih meningkatkan kesejahteraan karyawannya.

Setiap sistem akuntansi dirancang untuk memberikan pengawasan yang memadai guna menjamin semua transaksi telah dicatat, diotorisasi secara tepat, Siklus penjualan kredit berkaitan dengan kejadian-kejadian yang berkaitan dengan pendistribusian barang dan jasa ke entitas-entitas lain dan pengumpulan pembayaran-pembayaran yang berkaitan (Bodnar, 2004).

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 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 penjualan 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 di lapangan 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. Kemampuan perusahaan dalam menangani permasalahan piutang tak tertagih akan berdampak pada besarnya pendapatan yang merupakan keberhasilan perusahaan. Keberhasilan perusahaan dalam pengendalian piutang tak tertagih dapat tercapai, salah satunya dengan menetapkan suatu kebijakan yang diimplementasikan dalam sebuah sistem.

Alasan penulis berdasarkan uraian di atas dan mengingat betapa pentingnya bantuan pemeriksanaan intern dan fungsi pengawasan bagi kepentingan perusahaan, maka penulis mencoba untuk meneliti dan mempelajari lebih lanjut serta membahas **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang Pada PT. BTJ”**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka, masalah-masalah yang akan dibahas dalam melakukan penelitian ini, 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

Dengan adanya latar belakang dan permasalahan yang telah disampaikan sebelumnya, maka penelitian ini mempunyai tujuan sebagai berikut :

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

1.4 Manfaat Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini dengan harapan hasil yang diperoleh dapat memberikan manfaat kepada seluruh pihak yang berkaitan dengan dilakukannya penelitian. Manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian adalah :

1. Bagi Perusahaan :

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

2. Bagi Penulis :

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

3. Bagi Pihak-pihak Lain :

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan sehingga dapat dijadikan informasi dan bahan referensi di bidang pengendalian intern dan topik-topik yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam penelitian ini, untuk penelitian selanjutnya.

1.5 Kerangka Pemikiran

Industri baik dalam skala kecil maupun besar dalam melakukan operasinya tidak terlepas dari aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan aktivitas utama dari perusahaan dikarenakan aktivitas ini merupakan titik paling utama dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu mencapai laba yang maksimal. Aktivitas penjualan bagi perusahaan seperti pada PT BTJ merupakan tahap yang paling penting dari siklus operasi, maka dari itu diperlukan informasi yang memadai yang dapat menjamin kelancaran operasinya.

PT BTJ mengalami persaingan ketat dengan banyak perusahaan distributor lainnya yang ada di kawasan regional maupun nasional. Hal ini disebabkan oleh produk yang ditawarkan cenderung umum dan bervariasi jenisnya sehingga pelanggan sangat bebas serta mudah untuk memilih pemasok sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya. Dalam menghadapi persaingan tersebut, PT BTJ dituntut untuk mempunyai strategi yang tepat, yaitu dengan memberikan harga yang

kompetitif, kualitas baik, pelayanan memuaskan, serta berusaha membangun hubungan yang baik dengan para pelanggannya.

Salah satu cara untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal adalah dengan meminimalisasi kerugian perusahaan dari piutang yang tidak tertagih. Oleh karena itu manajemen harus memikirkan bagaimana caranya melakukan analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit secara efektif dan efisien sehingga seluruh piutang perusahaan dapat tertagih atau minimal perusahaan bisa menekan jumlah piutang yang bermasalah maupun piutang yang tidak tertagih. PT BTJ juga memiliki banyak pelanggan, dimana setiap pelanggannya memiliki karakteristik yang berbeda-beda, sehingga besarnya biaya melayani setiap pelanggan pun akan berbeda-beda.

Salah satu cara mengatasi dan pencegahannya bisa dengan fungsi pengendalian (control) bagi manajer 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 manajemen dan prosedur yang ditetapkan.

Halomoan Ompusungu (2002) menyimpulkan bahwa perusahaan yang kegiatannya sangat kompleks membutuhkan informasi yang tepat, akurat, dan bermanfaat dalam berbagai tingkat manajemen untuk pengambilan keputusan. Ukuran keefektifan pengendalian intern akan terpenuhi apabila sistem informasi akuntansi yang diterapkan dalam perusahaan telah dilaksanakan dengan baik.

Dalam bukunya Sistem Akuntansi, Mulyadi (2001) menyatakan bahwa pengendalian intern adalah :

Pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain yang di desain 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.

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 timbul akibat 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 yang 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. Adapun kebijakan yang biasa diterapkan dalam penjualan kredit seperti, penjualan kredit tanpa diskon, penjualan kredit dengan diskon dan penjualan kredit memungkinkan 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. Penjualan merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli yang timbul karena adanya suatu transaksi.

Dalam usaha untuk mencapai tujuannya dalam memenuhi fungsi ekonomi yaitu optimalisasi laba, perusahaan sering dihadapkan pada berbagai resiko usaha antara lain timbulnya kerugian tersebut, yaitu terhambatnya penerimaan atau pendapatan perusahaan dimana ketidaklancaran penerimaan tersebut dapat berpengaruh terhadap arus atau aliran kas (cash flow) perusahaan. Sedangkan ketidaklancaran penerimaan atau pendapatan yang terjadi pada sebagian besar perusahaan terutama disebabkan oleh para pelanggan yang tidak atau terlambat membayar sesuai dengan batas waktu yang telah ditentukan.

Dengan adanya pengendalian dan pengawasan yang baik dan terus-menerus diharapkan dapat membantu pilihan manajemen dalam upaya mengambil langkah-langkah guna mengantisipasi membengkaknya jumlah tunggakan piutang yang 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 di atas dalam skripsi ini penulis mengajukan hipotesa sebagai berikut : **Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit memiliki pengaruh terhadap Kelancaran Aktivitas Penagihan Piutang.**

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian di Kota Bandung, tepatnya berlokasi di PT BTJ, Jalan Kopo No. 271D. Waktu penelitian dimulai dari bulan Februari sampai dengan Juni 2012.