BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Peran dari sistem informasi terhadap kemajuan organisasi sudah tidak diragukan lagi. Dengan dukungan sistem informasi yang baik maka sebuah perusahaan akan memiliki berbagai keunggulan kompetitif sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lain. Informasi adalah data yang sudah mengalami pemrosesan sedemikian rupa sehingga dapat digunakan oleh penggunanya dalam membuat keputusan. Setiap pembuatan keputusan yang rasional membutuhkan informasi sehingga dapat diperoleh hasil yang optimal pada saat pembuatan keputusan tersebut (Hall, 2008).

Informasi adalah data yang telah diatur dan diproses untuk memberikan arti. Karakteristik dari informasi yang berguna adalah berikut ini: relevan, dapat diandalkan, lengkap, tepat waktu, dapat dimengerti, dan dapat diverifikasi. Setiap manajer mulai menyadari bahwa mereka membutuhkan informasi yang lebih relevan dan tepat waktu untuk pengambilan keputusan. Maka perusahaan-perusahaan demikian semakin menuntut adanya sistem informasi yang cepat tanggap (Romney dan Steinbart, 2008).

Untuk membuat informasi yang berkualitas maka dibuatlah sistem informasi. Sistem Informasi Akuntansi merupakan sebuah sistem informasi yang mengubah data transaksi bisnis menjadi informasi keuangan yang berguna bagi pemakainya. Tujuan dari Sistem Informasi Akuntansi ini adalah untuk mendukung operasi sehari-hari, mendukung pengambilan keputusan manajemen, dan memenuhi

kewajiban yang berhubungan dengan pertanggungjawaban. Dalam prakteknya, akuntansi menyediakan dua macam laporan bagi pengguna eksternal dan internal. Untuk informasi eksternal, informasi yang dihasilkan biasanya berupa laporan keuangan yang terdiri dari neraca, laba rugi, dan perubahan arus kas. Pengguna eksternal menggunakan laporan keuangan tersebut untuk membuat keputusan investasi, perpajakan, pemberian kredit, dan lain-lain. Untuk pengguna internal, laporan yang dihasilkan akuntansi digunakan untuk kepentingan pengelolaan organisasi (Weygandt et. al., 2008).

Sistem informasi akuntansi memiliki beberapa sistem bagian (*sub-system*) yang berupa siklus transaksi akuntansi. Lima siklus transaksi akuntansi menurut Romney dan Steinbart (2006), yaitu: siklus pembiayaan, siklus pendapatan, siklus pengeluaran, siklus produksi, dan siklus penggajian. Kelima siklus tersebut saling berkaitan satu dengan yang lainnya. Siklus pendapatan terdiri dari semua aktivitas penjualan dan penerimaan kas. Aktivitas yang harus dicatat adalah penerimaan order dari konsumen, penjualan, dan penerimaan kas.

Siklus penjualan berawal dari penerimaan pesanan konsumen dan berakhir saat penerimaan kas dari hasil penagihan piutang. Aktivitas penjualan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan setelah memproduksi barang-barangnya. Untuk itu, setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan penjualan dengan baik sehingga keuntungan perusahaan dapat dihasilkan dengan maksimal. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan penagihan piutang yang baik karena banyak perusahaan pemakai barang membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang dalam jumlah yang tidak sedikit. Dalam bidang perdagangan pengelolaan

piutang merupakan unsur penting dalam kelangsungan suatu usaha, sebab salah satu manfaatnya adalah untuk pembiayaan operasional perusahaan. Piutang yang terhambat akan mengakibatkan kesulitan bagi perusahaan dalam mengelola atau melaksanakan aktivitas perusahaan sehari-hari. Piutang usaha merupakan asset bagi suatu perusahaan, karena dengan memberikan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan untuk mendapatkan pelanggan yang lebih banyak. Penjualan secara kredit akan memberikan keuntungan yang lebih besar, hal ini disebabkan penjualan kredit menghendaki adanya laba yang lebih tinggi dibandingkan laba yang dikehendaki dalam penjualan tunai. Dalam penjualan kredit terdapat kemungkinan timbulnya piutang yang tidak tertagih, suatu piutang dapat diidentifikasi sebagai piutang tak tertagih apabila telah jauh melewati tanggal jatuh temponya (Horngren, 2002).

Perusahaan sepatu “X” berlokasi di kota Cimahi, perusahaan ini memproduksi sepatu yang berbahan baku kulit asli untuk sepatu jenis vantofel dan boot. Masalah yang dihadapi adalah perusahaan tidak memiliki pembatasan piutang dalam operasinya sehingga sering menyebabkan adanya pelanggan yang walaupun memiliki hutang yang besar kepada perusahaan tetapi masih tetap diberi barang. Pelanggan sering tidak melakukan pembayaran secara tepat waktu. Perusahaan terus memberikan toleransi kepada pelanggan dan memperpanjang waktu jatuh tempo pembayaran. Hal ini menyebabkan pendapatan perusahaan terus mengalami penundaan yang sebenarnya merugikan perusahaan.

Pada perusahaan ini penjualan barang pada umumnya dilakukan secara kredit. Penjualan kredit ini akan menghasilkan piutang dagang pada perusahaan. Dalam penagihan piutang dapat terjadi kemungkinan bahwa piutang belum tertagih

pada batas jatuh temponya. Dengan adanya piutang yang tertunggak tersebut, maka dapat terjadi penurunan sumber dana perusahaan.

Masalah lainnya adalah pada perusahaan ini terjadi perangkap tugas/fungsi pada bagian penjualan dan penagihan, hal ini dapat mengakibatkan kecurangan yang akhirnya dapat merugikan perusahaan.

Untuk menghindari adanya hal-hal yang merugikan perusahaan seperti masalah-masalah yang dihadapi Perusahaan Sepatu “X” maka perusahaan harus berupaya untuk memperkecil kemungkinan tingkat piutang tak tertagih yang akan timbul dari penjualan kredit. Usaha yang dilakukan perusahaan dalam meminimalkan kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih adalah dengan menetapkan berbagai prosedur penjualan kredit melalui sebuah sistem informasi akuntansi penjualan. Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan, maka proses penjualan kredit akan melewati prosedur-prosedur yang telah ditetapkan yang bertujuan untuk meminimalkan kemungkinan timbulnya piutang tak tertagih.

Berdasarkan apa yang telah diuraikan diatas, penulis memberi judul: **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih ” (Studi kasus pada Perusahaan Sepatu “X”)**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang dikemukakan di atas, maka penulis mencoba merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada Perusahaan Sepatu “X”?

2. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan telah berjalan dengan baik pada Perusahaan Sepatu “X”?
3. Sampai sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meminimalisasi piutang tak tertagih pada Perusahaan Sepatu “X”?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan yang diterapkan perusahaan telah memadai.
3. Untuk mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan dalam meminimalisasi piutang tak tertagih.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari tujuan penelitian yang sudah dibuat, ingin diketahui apa manfaat dari informasi yang sudah didapat. Manfaat penelitian yang akan didapatkan :

1. Merupakan masukan dan saran bagi perusahaan dalam memperbaiki sistem penjualan.
2. Merupakan salah satu alternatif untuk meminimalisasi piutang tak tertagih perusahaan.