

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Penjualan barang atau jasa adalah merupakan sumber pendapatan perusahaan. Dalam melaksanakan penjualan kepada konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai atau secara kredit. Sudah barang tentu perusahaan akan lebih menyukai jika transaksi penjualan dapat dilakukan secara tunai. Karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera di gunakan untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Di pihak lain para konsumen umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit, karena pembayaran dapat ditunda (Jusup, 2001:51).

Perdagangan kredit adalah suatu pengaturan antara perusahaan untuk membeli barang atau jasa pada *account*, yaitu, tanpa melakukan pembayaran tunai langsung. Pemasok biasanya menyediakan pelanggan dengan kesepakatan untuk tagihan mereka nanti, yang menyatakan tetap jumlah hari atau tanggal lain dimana pelanggan harus membayar. Hal ini dapat dilihat sebagai unsur penting dari kapitalisasi dalam bisnis operasi karena dapat mengurangi yang diperlukan modal investasi yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis jika dikelola dengan baik. Bagi banyak peminjam di negara berkembang, kredit perdagangan berfungsi sebagai sumber berharga data alternatif untuk kredit usaha kecil dan pribadi (http://en.wikipedia.org/wiki/trade_credit).

Bab 1 Pendahuluan

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2001:210). Piutang timbul apabila perusahaan (atau seseorang) menjual barang atau jasa kepada perusahaan lain (atau orang lain) secara kredit (Jusup, 2001:52). Piutang dagang adalah uang yang terhutang oleh pelanggan atas barang yang telah kita jual atau jasa yang kita berikan (Bodnar dan Hoopwood, 2000:272).

Pemberian kredit yang tertuang dalam suatu perjanjian tidak dapat dilepaskan dari prinsip kepercayaan, yang sering menjadi sumber malapetaka bagi kreditur sehubungan dengan kredit macet. Berbagai unsur seperti *safety*, *soundness*, *without substantial risk* – pun dalam perundang-undangan/peraturan perlu mendapatkan perhatian, karena dalam kenyataannya kurang memuaskan untuk menyelesaikan permasalahan kredit macet ([http://id.shvoong.com/kredit macet](http://id.shvoong.com/kredit%20macet)).

Penjualan kredit mengandung resiko bagi perusahaan yang berupa kerugian yang harus diderita apabila debitur tidak membayar kewajibannya. Oleh karena itu penjualan kredit terutama yang berjumlah besar, hanya dapat dilakukan pada pihak bonafid. Untuk itu perusahaan besar yang banyak melakukan transaksi penjualan secara kredit pada umumnya mempunyai bagian khusus yang disebut bagian kredit. Bagian ini bertugas untuk mengevaluasi calon pembeli yang akan melakukan pembelian secara kredit untuk menentukan apakah permohonan kredit dapat dilakukan atau tidak (Jusup, 2001:53).

Bab 1 Pendahuluan

Menurut Mulyadi (2001:221-222) fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit. Pemisahan ini dimaksudkan untuk menciptakan pengecekan intern terhadap transaksi penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan, fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya, yang sering kali mengabaikan dapat ditagih atau tidaknya piutang yang timbul dari transaksi tersebut. Oleh karena itu diperlukan pengecekan intern terhadap status kredit pembeli sebelum transaksi penjualan kredit dilaksanakan. Fungsi kredit diberi wewenang untuk menolak pemberian kredit kepada seorang pembeli berdasarkan analisis terhadap riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh pembeli tersebut di masa yang lalu. Dengan dipisahkannya fungsi penjualan dari fungsi kredit, risiko tidak tertagihnya piutang dapat dikurangi.

Perusahaan berupaya membatasi nilai piutang tak tertagih dengan menerapkan beragam perangkat pengendalian. Pengendalian yang paling penting disini berhubungan dengan fungsi pengesahan kredit. Pengendalian ini biasanya melibatkan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan, dengan menggunakan referensi dan pemeriksaan atas latar belakang pelanggan. Setelah piutang jatuh tempo, perusahaan akan menggunakan prosedur-prosedur untuk memaksimalkan penagihan piutang tersebut. Jika setelah upaya berulang-ulang gagal, perusahaan mungkin perlu memindahkan tugas penagihan ke agen penagihan (Warren dan Reeve, 2005:406).

Bab 1 Pendahuluan

Pengendalian internal adalah kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum serta peraturan telah diikuti (Warren dan Reeve, 2005:235). Elemen Pengendalian Internal:

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan Pengendalian dari suatu organisasi menekankan pada berbagai macam faktor yang secara bersamaan mempengaruhi kebijakan dan prosedur pengendalian.

2. Sistem Akuntansi

Sistem akuntansi tidak hanya digunakan untuk menghasilkan laporan keuangan saja, tetapi juga menghasilkan pengendalian manajemen.

3. Prosedur Pengendalian

Prosedur pengendalian merupakan kebijakan dan aturan mengenai kelakuan karyawan yang dibuat untuk menjamin bahwa tujuan pengendalian manajemen dapat tercapai. (rooswhan.staff.gunadarma.ac.id.doc)

Adanya sistem akuntansi yang memadai, menjadikan akuntan perusahaan dapat menyediakan informasi keuangan bagi setiap tingkatan manajemen, para pemilik atau pemegang saham, kreditur dan para pemakai laporan keuangan (*stakeholder*) lain yang dijadikan dasar pengambilan keputusan ekonomi. Sistem tersebut dapat digunakan oleh

Bab 1 Pendahuluan

manajemen untuk merencanakan dan mengendalikan operasi perusahaan. Lebih rinci lagi, kebijakan dan prosedur yang digunakan secara langsung dimaksudkan untuk mencapai sasaran dan menjamin atau menyediakan laporan keuangan yang tepat serta menjamin ditaatinya atau dipatuhinya hukum dan peraturan, hal ini disebut pengendalian intern, atau dengan kata lain bahwa pengendalian intern terdiri atas kebijakan dan prosedur yang digunakan dalam operasi perusahaan untuk menyediakan informasi keuangan yang handal serta menjamin dipatuhinya hukum dan peraturan yang berlaku. (http://id.wikipedia.org/wiki/Pengendalian_intern).

Alasan peneliti memilih Toko Besi Adil Tea sebagai objek penelitian karena Toko besi Adil Tea walaupun hanya sebuah toko besi yang dikelola secara perorangan tetapi perusahaan ini melakukan bisnis dan kerjasama dengan cukup banyak perusahaan-perusahaan besar yang terkenal seperti Hotel Holiday Inn, Grand Hyatt, Novotel, Rumah Sakit Boromeus, Rumah Sakit Santosa, dan Bandung Supermall. Dan juga toko besi ini cukup banyak melaksanakan praktik penjualan kredit dengan mitra bisnisnya dalam kegiatan usaha. Hanya saja sistem akuntansi Toko Besi Adil Tea tidak berjalan dengan baik karena banyak sekali terjadi pengabaian dalam fungsi-fungsi untuk pengendalian piutang.

Melalui penelitian ini, penulis bermaksud untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal perusahaan khususnya dalam hal piutang dagang, dan bagaimana pengendalian tersebut dapat

Bab 1 Pendahuluan

meminimalisasi piutang tak tertagih. Berdasarkan uraian tersebut di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT DALAM PENGENDALIAN PIUTANG DAGANG GUNA MEMINIMALISASI PIUTANG TAK TERTAGIH PADA TOKO BESI ADIL TEA”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan hal di atas, masalah yang diidentifikasi penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam toko besi “ADIL TEA” tersebut sudah memadai?
2. Apakah pengendalian internal atas penjualan kredit dalam toko besi “ADIL TEA” sudah memadai untuk meminimalisasi piutang tak tertagih?
3. Apakah ada pengaruh sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang guna meminimalisasi piutang tak tertagih?

Bab 1 Pendahuluan

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan memahami sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh toko besi “ADIL TEA”.
2. Untuk mengetahui kelemahan yang ada pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh toko besi “ADIL TEA” dan memberikan informasi untuk memperbaiki kesalahan tersebut.
3. Untuk mengetahui pengaruh dari penerapan sistem akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang guna meminimalisasi piutang tak tertagih.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis diharapkan dapat berguna:

1. Bagi toko besi “ADIL TEA”, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai kondisi sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang telah diterapkan oleh perusahaan, mengevaluasi apa saja kelemahan-kelemahan yang telah terjadi dan yang akan terjadi dari penerapan sistem saat ini, memberikan rekomendasi mengenai bagaimana seharusnya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik bagi perusahaan.

Bab 1 Pendahuluan

2. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik guna pengendalian piutang.
3. Bagi pembaca, rekan mahasiswa, serta pihak-pihak lainnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan, dijadikan referensi bagi penelitian yang serupa, dan digunakan sebagai dasar penelitian lainnya.