BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang Penelitian

Dunia bisnis di Indonesia mengalami kemunduran setelah terjadi krisis ekonomi pada pertengahan tahun 1997. Dampak yang ditimbulkan dari krisis tersebut diantaranya adalah terjadinya ekonomi yang lemah dan tidak sedikit perusahaan yang mengalami kebangkrutan. Selain itu di era globalisasi seperti sekarang ini dunia usaha menalami peningkatan namun dampak dari peningkatan itu mengakibatkan semakin ketatnya persaingan usaha yang beraneka ragam di indonesia ini yang menimbulkan berbagai dampak dan permasalahan yang signifikan, yaitu dapat dilihat dengan banyaknya perusahaan yang secara bertahap mulai menutup usahanya atau terjadi penurunan laba secara cepat sehingga mengalami kebangkrutan.

Perusahaan adalah suatu organisai yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan yang kegiatannya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan manusia, ada tiga jenis perusahaan yaitu perusahaan jasa, dagang dan manufaktur. Aktivitas utama perusahaan adalah melakukan penjualan barang dan jasa, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Penjualan merupakan tindak lanjut dari pemasaran yang memiliki tujuan yaitu untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum, selain itu perusahaan juga memiliki tujuan dalam suatu perekonomian yang

bersaing antara lain mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang.

Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Transaksi penjualan kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan.

Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Piutang merupakan komponen dalam neraca perusahaan, piutang perusahaan bukan hanya piutang dari pembeli yang melakukan pembelian secara kredit, namun piutang juga terdiri dari piutang usaha adalah sejumlah nilai tagihan perusahaan yang timbul atas penyerahan barang atau jasa sebagai realisasi dari penjualan, dan piutang lain-lain adalah tagihan perusahaan yang tidak termasuk dalam piutang usaha, yang timbul di luar penjualan produk atau jasa yang dapat digolongkan ke dalam kegiatan utama perusahaan

Perusahaan tidak hanya diuntungkan dalam penjualan kredit namun perusahan juga dapat mengalami berbagai masalah. Permasalahan-permasalahan yang ditimbulkan akibat adanya transaksi piutang adalah keterlambatan dalam pembayaran, pembeli yang melakukan *over* kredit, pembeli yang berpindah tempat tinggal tanpa konfirmasi kepada perusahaan, hal ini disebabkan karena masih

lemahnya pengendalian intern maupun ekstern yang dapat mengakibatkan pendapatan perusahan menjadi tertunda dan mengalami kerugian. (www.kompas.com).

Untuk menunjang keberhasilan perusahaan dalam kegiatan perdaganganya maka perusahaan memerlukan pengendalian yang efektif untuk mengendalikan piutang dagang perusahaan. Proses pengendalian yang efektif adalah dengan adanya jadwal penagihan secara rutin oleh bagian piutang sesuai dengan jatuh tempo dan kontrak yang disepakati, membuat daftar tagihan secara rutin, dan pengiriman surat konfirmasi piutang dan laporan posisi saldo piutang kepada para pelanggan. Faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang antara lain: (1) pengendalian umum, (2) pengendalian aplikasi, (3) komponen pengendalian internal yang memadai dan didukung oleh sumber daya manusia yang potensial akan menghindarkan perusahaan dari kerugian yang cukup besar.

Supaya pengendalian berjalan dengan baik maka seorang pimpinan atau manajer harus mengawasi seluruh kegiatan perusahaannya. Mengingat kinerja seseorang terbatas pada wewenang dan tanggung jawabnya. Dilain pihak, seorang pimpinan dituntut untuk bisa menyediakan informasi yang berguna untuk mengambil keputusan.

Perusahan memiliki sistem yang dibuat untuk memudahkan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan penjualan. Salah satunya sistem informasi akuntansi penjualan yang digunakan sebagai alat untuk mengkoordinasikan informasi keuangan dari bawahan ke atasan maupun sebaliknya. Sistem informasi akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi yang dibutuhkan manajemen.

Sistem informasi akuntansi pada perusahaan dibangun dengan tujuan utama untuk mengolah data keuangan yang berasal dari berbagai sumber menjadi informasi yang diperlukan oleh berbagai macam pemakai baik internal maupun eksternal. Fungsi dari sistem informasi akuntansi didalam organisasi adalah untuk mendukung aktivitas kegiatan sehari-hari, mendukung proses pengambilan keputusan dan membantu dalam memenuhi tanggung jawab pengolaan perusahaan guna memudahkan pengendaliam perusahaan.

Sistem Informasi Akuntansi dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang di akibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan. Sistem informasi akuntansi juga berperan sebagai pengaman harta kekayaan perusahaan dengan adanya unsur-unsur pengendalian atau pengecekan dalam sistem akuntansi, berbagai kecurangan, penyimpangan dan kesalahan dapat dihindarkan atau dilacak sehingga dapat diperbaiki.

Efektivitas pengendalian piutang memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Seperti halnya pada PT. Adira Finance sebuah perusahan yang bergerak dibidang *leasing*

yaitu kegiatan pembiayaan perusahaan dalam bentuk penyediaan barang-barang modal untuk digunakan oleh suatu perusahaan untuk jangka waktu tertentu.

Kegiatan operasional yang dilakukan oleh PT. Adira Finance adalah melaksanakan penjualan kendaraan bermotor baik penjualan tunai maupun penjualan secara kredit. Untuk mengendalikan penjualan, terutama penjualan secara kredit PT. Adira Finance memiliki sistem akuntansi penjualan yang dikoordinasikan oleh bagian sistem informasi akuntansi dibantu oleh *controller* dengan dilaksanakanya pembuatan jadwal penagihan secara rutin oleh bagian piutang sesuai dengan jatuh tempo dan kontrak yang disepakati, membuat daftar tagihan secara rutin, dan pengiriman surat konfirmasi piutang dan laporan posisi saldo piutang kepada para pelanggan.

Seperti halnya yang terjadi pada setiap perusahan yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa, terutama penjualan kredit, PT. Adira Finance juga memiliki kendala dalam penagihan piutang . Menurut kepala bagian penjualan PT. Adira Finance, Sabu Michael Tupanwael mengakui faktor yang menjadi kendala dalam penagihan piutang berasal dari faktor pembeli yang melakukan penjualan secara over kredit dan yang berpindah tempat tinggal tanpa mengkonfirmasi kepada perusahaan.

Tabel 1.1
Posisi piutang: PT Adira Finance Bandung
Untuk Piutang 2007 dan 2008

Tahun	Jumlah Debitur	Piutang Awal	Piutang Akhir	Rata-rata Piutang	Jumlah Pendapatan
2007	15	590.700.246	1.010.299.668	800.499.957	4.981.200.568
2008	17	1.010.299.668	1.306.193.743	1.158.246.706	8.154.345.190

Sumber: PT Adira Finance Bandung

Dari tabel perhitungan diatas untuk mengetahui perkembangan waktu rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang selama dua tahun terakhir. Pada tahun 2007 yaitu 6.2X dapat menunjukan periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang. Pada tahun 2008 yaitu 7X dapat menunjukan periode rata-rata yang diperlukan untuk mengumpulkan piutang. Terjadi peningkatan perputaran piutang dikarenakan sistem informasi akuntansi efektif dalam mengolah data dan mengendalikan piutang dan bertanggung jawab untuk memastikan bahwa penagihan dilakukan pada periode yang telah ditentukan dengan jumlah penagihan yang sesuai.

Berdasarkan latar belakang dan fenomena diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian di Adira Finance Bandung dengan judul **"Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang"**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi masalah

Dilihat dari uraian latar belakang penelitian diatas, permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian tentang sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektifitas pengendalian piutang. Berdasarkan survei awal yang telah peneliti lakukan di PT. Adira Finance Bandung di bagian penjualan antara lain:

1. Masih terdapatnya permasalahan di sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Adira Finance Bandung.
2. Adapun permasalahan tersebut mengindikasikan kurangnya efektifitas pengendalian internal pada PT. Adira Finance Bandung.
3. Lemahnya sistem informasi akuntansi dalam mengendalikan piutang pada PT. Adira finance Bandung

1.2.2 Rumusan masalah

Berdasarkan masalah-masalah yang penulis identifikasi, maka penelitian ini dilaksanakan untuk mengetahui:

1 Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Adira Finance Bandung.

2 Bagaimana pengendalian piutang pada PT. Adira Finance Bandung.

3 Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntasi penjualan dalam menunjang pengendalian piutang.

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian:

Maksud penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan dalam menunjang efektivitas pengendalian piutang. Sehingga permasalahan dapat digambarkan dengan jelas melalui informasi yang diperoleh.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari hasil peneltian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Adira Finance Bandung.
2. Untuk mengetahui pengendalian piutang pada PT. Adira Finance Bandung.
3. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Adira Finance Bandung

1.4 Kegunaan Penelitian

1.4.1 Kegunaan Akademis

Adapun kegunaan akademis dari penelitian ini adalah :

1. Pengembangan ilmu akuntansi, diharapkan dapat dikembangkan lagi pada penelitian-penelitian berikutnya baik dalam unit yang sama atau berbeda.
2. Bagi penulis, sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai sistem informasi akuntansi, khususnya penjualan dan pengendalian piutang.
3. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam sistem informasi akuntansi dan dapat mengembangkannya dalam hal pengendalian piutang ataupun faktor lain yang dapat dikaitkan dengan penelitian ini.

1.4.2 Kegunaan Praktis

Adapun kegunaan praktis dari penelitian ini adalah :

1. Bagi manajemen, sebagai bahan masukan dalam mengefektifkan sistem informasi akuntansi penjualan.
2. Bagi divisi penjualan, sebagai bahan masukan dalam meningkatkan pengendalian penjualan
3. Bagi perusahaan lain sebagai bahan evaluasi terhadap sistem informasi penjualan dan pengendalian piutang

1.5 Lokasi Dan Jadwal Penelitian

1.5.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Adira finance Jl. Soekarno-Hatta No. 380 Bandung.

1.5.2 Waktu Penelitian

Adapun lamanya waktu penelitian dimulai dari bulan Oktober 2009 sampai dengan Febuari 2009 Dan jadwal yang digunakan dalam penelitian adalah sebagai berikut.

Tabel 1.2
Pelaksanaan Penelitian
Di PT Adira Finance Bandung

Tahap	Prosedur	Bulan			
		Okt. 2009	Nov. 2009	Des. 2009	Jan 2010
I	**Tahap Persiapan:** 1. Membuat outline dan Proposal Usulan penelitian				
	2. Pengambilan formulir dan penyusunan UP				
	3. Menentukan tempat penelitian				
II	**Tahap Pelaksanaan:** 1. Membuat outline dan Proposal UP				
	2. Meminta surat pengantar keperusahaan				
	3. Penelitian di perusahaan				
	4. Penyusunan dan bimbingan UP				
III	**Tahap Pelaporaan:** 1. Menyiapkan draft skripsi				
	2. sidang akhir skripsi				
	3. Revisi laporan skripsi				
	4. Penggandaan skripsi				