

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada zaman globalisasi saat ini banyak sekali kemajuan dan perubahan yang terjadi dalam dunia bisnis modern. Adapun perubahan yang terjadi ditandai dengan pola pikir masyarakat yang berkembang, kemajuan teknologi, dan gaya hidup yang tidak lepas dari pengaruh globalisasi. Salah satu kemajuan teknologi yaitu berkembangnya sistem informasi yang menggunakan komputer yang sering disebut sistem informasi akuntansi.

Sistem Informasi Akuntansi adalah suatu sistem terstruktur dalam unit bisnis usaha untuk membantu perusahaan melaksanakan kegiatan operasional sehari-hari dalam mengatasi masalah-masalah dari segi akuntansi sesuai yang dibutuhkan perusahaan. Alasan penting sistem informasi akuntansi untuk diterapkan dalam perusahaan yaitu mempercepat tugas personel perusahaan dalam pencatatan transaksi karena terdapat ketepatan data sebelum tersimpan, menghasilkan laporan yang terpercaya dan mudah dipahami untuk pengambilan keputusan dan menciptakan lingkungan yang baik tanpa campur tangan sumber daya manusia secara khusus.

Membuka kesempatan kerja serta meningkatkan pendapatan adalah keinginan banyak masyarakat pada zaman modern ini. Tujuan yang ingin dicapai dengan didirikannya perusahaan itu pada umumnya untuk mencapai laba yang optimal, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan yang ingin tumbuh, berkembang dan berkesinambungan. Dalam rangka mencapai

tujuan tersebut, faktor utama yang harus diperhatikan adalah bagaimana cara memaksimalkan laba dan hal ini dapat dilakukan dengan aktivitas penjualan. Dari penjualan inilah, perusahaan memperoleh keuntungan yang akan dipergunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

Dalam kondisi persaingan yang semakin tajam. Akan memaksa perusahaan untuk berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan. Hal ini dapat dilakukan misalnya dengan merubah bentuk pembayarannya. Perusahaan dapat menjual produknya yang semula dengan cara tunai kemudian diubah dengan cara kredit. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk meningkatkan penjualan atau untuk mencegah penurunan penjualan. Meningkatnya volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat. Peningkatan investasi dalam piutang menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang akan semakin besar. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dapat mengendalikan seluruh kegiatan didalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang direncanakan.

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Singkatnya segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang, dengan piutang

yang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomis dan sosialnya seefektif mungkin.

Selain pengendalian piutang, pengendalian intern organisasi pada perusahaan sangat diperlukan yang merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu sistem informasi akuntansi harus dapat menunjang pengendalian intern yang diterapkan oleh perusahaan, sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan secara otomatis sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai efisiensi perusahaan, menetapkan kebijakan-kebijakan dan mengambil keputusan, (Mulyadi, 2006).

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan, penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih optimal dari hasil penjualan merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Masalahnya adalah bagaimana agar pengendalian intern penjualan dapat berfungsi dengan efektif, untuk mengatasinya diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menjalankan usahanya, sistem informasi akuntansi penjualan diperlukan untuk menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan perusahaan, sehingga dapat dijadikan informasi yang berguna bagi kepentingan pimpinan dalam pengambilan keputusan, (Mulyadi, 2005).

Sistem informasi akuntansi penjualan 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 diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan (Hastoni dan apriliesabeth, 2008).

Dalam bidang penjualan 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 aset 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.

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.

Pada perusahaan ini penjualan barang dilakukan secara tunai dan kredit. Dan yang akan diteliti oleh penulis yaitu penjualan 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. Untuk menghindari adanya hal-hal yang merugikan perusahaan seperti masalah yang dihadapi 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.

Penelitian ini mengambil studi kasus pada PT. Nasmoco yang berlokasi di Semarang. Sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan mobil. Aktivitas penjualan dilakukan secara tunai maupun kredit.

Yang dibahas pada penelitian ini yaitu penjualan kredit. Penjualan kredit ini sangat diperlukan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang baik untuk membantu mengendalikan aktivitas penjualan agar tidak terjadi adanya kredit macet bahkan piutang tak tertagih. Adapun persentasi tingkat penjualan pada PT. Nasmoco dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 1
Persentasi penjualan PT. Nasmoco

Nama Perusahaan	Tahun 2010 (Rp)	Tahun 2011 (Rp)	Tahun 2012 (Rp)	Tahun 2013 (Rp)	Tahun 2014 (Rp)
PT Nasmoco Pemuda	16, 08 M	17, 29 M	18, 75 M	20, 42 M	15, 99 M

Sumber : PT. Nasmoco Pemuda Semarang

Berdasarkan data penjualan diatas dapat dilihat bagaimana tingkat penjualan pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang selama lima tahun, adanya peningkatan ataupun penurunan yang dihadapi oleh PT. Nasmoco Pemuda Semarang. Oleh karena itu penulis meneliti persentasi penjualan yang terjadi pada PT. Nasmoco Pemuda. 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 pada PT. Nasmoco Pemuda. Oleh sebab itu penulis mengambil judul **“ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT UNTUK MEMINIMALISASI**

PIUTANG TAK TERTAGIH (Studi Kasus pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang)

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka dapat diambil suatu rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang?
2. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang telah berjalan dengan baik?
3. Sampai sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang dalam meminimalisasi piutang tak tertagih?

1.3 Batasan Masalah

Agar masalah yang dibahas tidak menyimpang dari tujuan semula, maka perlu adanya pembatasan masalah. Batasan masalah dalam penulisan proposal skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Objek yang diteliti adalah PT. Nasmoco Pemuda Semarang yang menjalankan bagian penjualan kredit.
2. Sistem informasi akuntansi penjualan, data penjualan kredit serta piutang tak tertagih.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang

2. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang telah berjalan dengan baik.
3. Untuk mengetahui samapai sejauh mana peranan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. Nasmoco Pemuda Semarang dalam meminimalisasi piutang tak tertagih.

1.5 Manfaat Penelitian

Selain tujuan yang telah disebutkan diatas, proposal skripsi ini juga mempunyai manfaat antara lain:

1. Bagi Penulis

Penelitian ini bermanfaat dalam memperdalam pengetahuan penulis mengenai peranan sistem informasi akuntansi penjualan untuk meminimalisasi piutang tak tertagih dalam suatu perusahaan.

2. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan bacaan untuk menambah wawasan, pengetahuan dan memberikan motivasi terhadap permasalahan baru yang belum pernah dijumpai oleh pembaca serta menambah perbendaharaan kepustakaan Universitas AKI Semarang.

3. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan bisa dijadikan sebagai salah satu dasar pertimbangan dalam melakukan penjualan kredit guna efektivitas dan efisiensi perusahaan.

4. Bagi pihak-pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai bahan referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya terutama yang berkenaan dengan penjualan kredit

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah dalam pembuatan dan penyusunan tugas akhir ini maka ada baiknya dibuat secara terurut sistematika penulisannya sehingga menjadi jelaslah pokok permasalahan yang sedang dibahas. Dalam sistematika penulisan tugas akhir ini terbagi menjadi enam, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini penulis memaparkan tentang latar belakang, metodologi yang digunakan, rumusan masalah, batasan masalah, tempat dan waktu pelaksanaan dengan menggunakan time schedule, tujuan, manfaat dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bagian ini memuat uraian tentang pengertian kualitas produk, kualitas layanan serta tentang teori-teori yang mendukung pembuatan sistem tersebut. Bab ini juga berisi uraian tentang teori yang berkaitan untuk menganalisa masalah dan pengertian-pengertian yang berhubungan dengan tema penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang cara atau metode yang digunakan oleh penulis dalam penelitian.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi latar belakang pendirian, tujuan pendirian, lokasi, visi dan misi, struktur, pelayanan , serta sarana dan prasarana.

BAB V ANALISA DAN PEMBAHASAN MASALAH

Bagian ini memuat uraian tentang analisa sistem penjualan kredit untuk meminimalisai piutang tak tertagih.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini, akan dijelaskan kesimpulan terhadap masalah yang ada, dan saran yang diharapkan dapat memberi manfaat bagi kesempurnaan sistem yang dibuat.

DAFTAR PUSTAKA

- Albertus Heriyanto, B. Sandjaja, 2006, *Panduan Penelitian*, Prestasi Pustaka, Jakarta
- Azhar, La Midjan dan Susanto, 2001, *Sistem Informasi Akuntansi I dan II*, Edisi Ke Sebelas, Lembaga Informatika, Bandung.
- Bodnar, George HI willian S. Hopwood, 2006. *Accounting Information System*
- Fees, Reeve, Warren, 2005. *Pengantar Akuntansi*, Edisi 21, Penerbit Salemba Empat, Jakarta. Sevent Edition, USA.
- Gelinas, U.J., & Dull, R.B, 2010. *Accounting Information Systems* (8th ed). Ohio: South-Western Cengage Learning.
- Hall, James A. 2011. *Accounting Information Systems*. Jakarta : Salemba Empat.
- Hutapea, Andry Aryanto. 2011. *Pengaruh Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Intern Piutang. Penelitian Terdahulu*. Skripsi S1 UNPAD
- Jogiyanto, Hartono. 2004. *Pengenalan Komputer*. Yogyakarta: C.V.ANDI OFFSET.
- Krismiaji. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- Kotler, Philip.1995.*Manajemen Pemasaran*. Jakarta. Penerbit Erlangga
- Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi, Yogyakarta : STIE YKPN.
- Mulyadi. 2000. *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Yogyakarta: Aditya Media
- Rama, D. V, Jones, F. L. 2006. *Accounting information systems*. Publishing. Roff, J. T, South-Western College.
- Romney, Marshall B., Steinbart, Paul John, 2006, *Accounting Information System*, Edisi Ke Sembilan, Salemba Empat, Jakarta.
- Susanto, Azhar. (2004). *Sistem Informasi Akuntansi Konsep dan Pengembangan Berbasis Komputer*. Bandung: Lingga Jaya
- Sundjaja, Ridwan S, Inge Barlian, dan Darma Putra Sundjaja, 2007, *Manajemen Keuangan I*, Edisi Keenam, UNPAR Press, Bandung.

Sumarni, Murti dan Salamah Wahyuni, 2006. *Metode Penelitian Bisnis*. Penerbit ANDI,
Yogyakarta