

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Seiring perkembangan saat ini, pentingnya sistem informasi hampir dirasakan berbagai jenis bidang usaha, baik perusahaan berskala kecil, menengah hingga besar sekalipun. Perusahaan berskala kecil atau yang bisa disebut usaha mikro kecil dan menengah bukan tidak mungkin untuk bisa memiliki sistem yang baik, hal tersebut bergantung pada bagaimana perusahaan mengelola setiap aktivitasnya. Berbagai sudut pandang akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan yaitu, membantu manajemen dalam melakukan pengambilan keputusan, dan juga untuk memenuhi pelaksanaan kebijakan pemerintah dalam perusahaan. Sistem informasi akuntansi merupakan suatu keharusan untuk memperlancar aktivitas-aktivitas yang berada dalam perusahaan (Hartati, 2010:23). Sistem informasi juga bertujuan agar pelaksanaan operasi lebih cepat, akurat, dan efisien. Setiap perusahaan yang berdiri tidak akan terlepas dari kegiatan penjualan.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan setelah memproduksi barang-barangnya. Setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan setiap aktivitas penjualannya sehingga dari kegiatan penjualan tersebut, perusahaan dapat memaksimalkan keuntungannya. Selain harus memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki prosedur pemberian dan penagihan piutang yang baik karena banyak

perusahaan pemakai barang atau jasa membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang atau jasa dalam jumlah dan harga yang tidak sedikit. Penjualan terbagi dalam penjualan tunai dan penjualan kredit, namun banyak perusahaan yang menerapkan sistem penjualan kredit. Penerapan sistem penjualan secara kredit yang dilakukan perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau yang biasa disebut piutang usaha, dan baru pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Piutang merupakan unsur penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Piutang meliputi semua tagihan dalam bentuk utang kepada perorangan, badan usaha atau pihak tertagih lainnya. Piutang yang terhambat akan mengakibatkan kesulitan bagi perusahaan dalam mengelola atau melaksanakan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Hal ini disebabkan kurang adanya daya tunai berupa jumlah aktiva lancar yang tersedia secara cukup untuk menunjang keperluan operasi perusahaan. Siklus penjualan sampai dengan penagihan dan pembayaran piutang, meliputi : menanggapi permintaan informasi dari pelanggan, membuat perjanjian dengan para pelanggan untuk menyediakan barang dan jasa dimasa mendatang, menyediakan jasa atau mengirim barang ke pelanggan, menagih pelanggan, melakukan penagihan uang ke pelanggan, menyetorkan uang kas ke bank, dan menyusun laporan (Rama and

Jones,2008:23). Suaidah (2008:6), menyatakan semakin besar piutang semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan pada piutang. Semakin besar piutang semakin besar pula resiko yang timbul, disamping akan memperbesar profitabilitas. Selain besarnya jumlah piutang yang dimiliki, kecepatan kembalinya piutang menjadi kas juga sangat menentukan besarnya profitabilitas perusahaan. Kecepatan pelunasan piutang menjadi kas kembali ini disebut dengan perputaran piutang. Perputaran piutang tidak hanya digunakan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang secara efisien tetapi juga dapat digunakan sebagai media meningkatkan profitabilitas perusahaan. Oleh sebab itu, peran pengendalian internal sangat diperlukan untuk menunjang efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

Pentingnya pengendalian internal bagi perusahaan tidak hanya sekedar untuk membantu perusahaan dalam menghadapi adanya kecurangan atau kejadian lain yang tidak diinginkan. Perusahaan yang baik pasti akan melakukan kontrol pada setiap aktivitas operasional yang berjalan. Aktivitas pengendalian memiliki peranan yang sangat penting dalam melakukan kebijakan dan prosedur yang digunakan untuk memastikan bahwa tindakan yang benar diambil untuk menghadapi resiko organisasi yang diidentifikasi. Aktivitas pengendalian dapat dikelompokkan menjadi dua kategori: kontrol komputer dan kontrol fisik. Kontrol fisik dikelompokkan kedalam enam bagian sebagai berikut: Otorisasi transaksi, pemisahan tugas, pengawasan, catatan akuntansi, pengendalian akses, dan verifikasi

independen. Permasalahan pada sistem penjualan kredit adalah kurang ketatnya pengendalian pada pembatasan kredit terhadap pelanggan sehingga belum adanya standar batasan pada sistem penjualan kredit. Dalam hal ini, manajemen perlu melakukan pengendalian terhadap sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang yang efektif untuk memperbaiki kelemahan pada sistem penjualan kredit dan piutang dagang yang lama dan mampu memberikan laporan yang akurat bagi pihak manajemen untuk membantu proses pengambilan keputusan dan mengendalikan transaksi piutang dagang yang ada (Hall, 2008:158-164).

CV Berkas motor merupakan perusahaan yang berperan sebagai distributor oli dan berbagai macam *sparepart* untuk kendaraan bermotor. Perusahaan ini berlokasi di jalan Kendung Sari No. 46, Sememi-Tandes, Surabaya dan tidak hanya itu perusahaan ini juga memiliki cabang di beberapa kota, namun pusatnya adalah di Surabaya. Perusahaan mulai berdiri sejak tahun 2000, hingga saat ini perusahaan berkembang begitu pesat karena pelanggan merasa bahwa harga jual dari produk perusahaan ini relatif lebih murah dibanding dengan perusahaan distributor lainnya. Selama 16 tahun ini, sudah lebih dari 500 bengkel diseluruh Surabaya yang mempercayai perusahaan ini sebagai distributor oli dan *sparepart* yang memiliki kelebihan, baik dalam kualitas, harga maupun pelayanannya yang memuaskan. Pendapatan yang diperoleh perusahaan adalah rata-rata 350 hingga 400 juta rupiah perbulan. Selama ini, kegiatan operasional perusahaan belum berjalan dengan

efektif akibat siklus penjualan sampai dengan penagihan piutang yang masih belum bisa teratasi. Kebiasaan yang dilakukan perusahaan selama ini hanya mencatat jumlah pesanan penjualan, jika pelanggan lama maka perusahaan telah mempunyai informasinya didalam sistem komputernya, namun apabila ada pelanggan baru maka staf penjualan akan mencatat data informasi pelanggan tersebut di dalam sistem komputer.

Adapun permasalahan yang terjadi pada CV Berkat Motor, pertama yaitu perputaran piutang perusahaan tidak lancar. Dalam hal ini, menurut hasil wawancara, dari 80% pelanggan yang mempunyai piutang, terdapat 30-40% piutang yang tidak tertagih tepat waktu. Sistem penjualan kredit yang ada di perusahaan selama ini tidak memberikan standar batasan kredit untuk pelanggan. Akibat dari tidak adanya pembatasan kredit bagi perusahaan, yaitu perusahaan kesulitan untuk menentukan kelayakan pemesanan pelanggan berdasarkan saldo kredit karena tidak adanya kartu piutang dan laporan umur piutang (*aging schedule*) sehingga perusahaan kesulitan dalam memesan kembali barang kepada pemasok akibat tidak adanya dana tunai yang tersedia. Permasalahan kedua, yaitu kelengkapan dokumen pada sistem penjualan kredit. Dokumen yang digunakan perusahaan selama ini, meliputi faktur penjualan, surat jalan atau surat pengiriman, dan bukti kas masuk. Perusahaan selama ini tidak memiliki dokumen SO (*sales order*) dan tidak adanya nomor urut pada masing-masing dokumen yang digunakan. Padahal, SO sendiri merupakan salah

satu dokumen penting yang digunakan perusahaan untuk mencatat pesanan penjualan dari pelanggan. Akibat dari tidak adanya SO dan nomor urut pada masing-masing dokumen adalah perusahaan sering salah mencatat pesanan pelanggan, kemudian perusahaan sering melakukan salah antar pesanan pelanggan yang satu dengan yang lain, dan perusahaan sering melakukan keterlambatan dalam pengiriman serta kesulitan pada waktu pengecekan ulang dokumen karena tidak adanya nomor urut. Dalam hal ini, CV. Berkas Motor memerlukan suatu sistem informasi akuntansi penjualan dan piutang dagang yang efektif untuk memperbaiki kelemahan pengendalian pada sistem penjualan dan piutang dagang yang lama dan mampu memberikan laporan yang akurat bagi pihak manajemen untuk membantu proses pengambilan keputusan dan mengendalikan transaksi piutang dagang yang ada.

Berdasarkan indentifikasi permasalahan diatas, perusahaan yang sudah berdiri sekian lama ingin memperbaiki sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang dagang sehingga dapat mengatasi adanya kelemahan-kelemahan yang bisa merugikan perusahaan tersebut. Dengan melihat keadaan yang dialami oleh perusahaan, maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem dan memberikan solusi untuk sistem informasi akuntansi penjualan kredit mulai dari pesanan pelanggan sampai dengan penerimaan kas sehingga menjadi lebih efektif dan efisien.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Penelitian ini berupaya untuk menjawab pertanyaan penelitian berikut:

“Bagaimana menganalisis dan merancang sistem informasi akuntansi penjualan kredit guna meningkatkan efektivitas pengendalian internal pada CV Berkat Motor?”

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem penjualan kredit yang ada di perusahaan saat ini, mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang terjadi pada sistem penjualan kredit, serta memberikan solusi bagi perusahaan dengan merancang sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan sehingga kegiatan operasional menjadi lebih baik.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini mempunyai 2 (dua) manfaat, yaitu:

- Manfaat akademis, Hasil penelitian ini berupaya untuk menerapkan mata kuliah sistem informasi akuntansi yang berkaitan dengan penjualan kredit dan piutang usaha di perusahaan.
- Manfaat praktis, Hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan sekaligus rekomendasi perbaikan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dan piutang usaha yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan sehingga kegiatan operasional menjadi lebih baik, dan meningkatkan profitabilitas perusahaan.

## **1.5. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam skripsi ini adalah sebagai berikut:

### **BAB 1 PENDAHULUAN**

Dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika skripsi.

### **BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini diuraikan beberapa peneliti terdahulu dan landasan teori atau konsep-konsep yang mendasari penyusunan skripsi yang meliputi sistem informasi akuntansi, siklus pendapatan, alat yang digunakan dalam

analisis sistem, pengendalian intern, dan siklus pengembangan sistem.

### **BAB 3 METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini diuraikan mengenai cara-cara untuk melakukan penelitian tentang desain penelitian, jenis, sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data terhadap objek penelitian.

### **BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini diuraikan mengenai gambaran umum dari objek yang akan diteliti, struktur organisasi, deskripsi data, analisis dan perancangan sistem informasi akuntansi atas sistem penjualan kredit dan piutang usaha.



## BAB 5 SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini merupakan bagian penutup, berisikan kesimpulan dari pangkajian dan penelaahan atas permasalahan dan juga dikemukakan saran-saran dari hasil pemecahan masalah yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan pada khususnya dan pembaca pada umumnya.