

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Tujuan utama dalam suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan akan semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Penjualan merupakan unsur utama dalam memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan sewa, pendapatan bunga, dan lain sebagainya.

Faktor umum yang paling penting menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan adalah penjualan, tanpa adanya penjualan yang cukup perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya (Tolinggilo, 2010). Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan 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 (Saputri, 2011).

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba dari kegiatan menjual produknya yang nantinya laba tersebut dapat digunakan untuk berbagai

keperluan dan investasi serta kelangsungan usaha. Kegiatan penjualan ini kemudian dianalisa bagaimana cara pengendaliannya agar berlangsung aman dan terkontrol dengan baik sehingga tidak terjadi penyalahgunaan wewenang dan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi untuk melakukan kecurangan maupun penggelapan yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan, karena kerugian-kerugian tersebut akan membahayakan bagi kelangsungan perusahaan.

Meningkatkan 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. Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima, pos piutang timbul karena penjualan kredit. Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima. Pos piutang timbul karena penjualan kredit. Oleh karena itu perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif sehingga tindakan-tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi (Tolinggilo, 2010).

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektifitas 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.

Pengendalian intern organisasi perusahaan 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 (Mulyati, 2005).

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 suatu 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 (Mulyati, 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 di akibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan (Hastoni dan Apriliesabeth, 2008).

Berbagai penelitian mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Piutang telah banyak dilakukan, penelitian dari Saputri (2011) yakni pengaruh sistem pengendalian intern piutang terhadap kelancaran penerimaan piutang pada Koperasi Karyawan Omedata (KKO). Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif antara sistem pengendalian intern piutang dengan kelancaran penerimaan piutang.

Penelitian Santoso (2003) tentang peranan sistem informasi akuntansi dalam meningkatkan efektivitas struktur pengendalian intern piutang dagang pada PT. Perusahaan Gas Negara (persero) cabang Surabaya. Hasil penelitian membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam pelaksanaan struktur pengendalian *intern* piutang dagang, yaitu sebagai salah satu alat bantu manajemen dalam kegiatan operasi perusahaan. Hal ini dapat diketahui dengan prosedur dan pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi

yang telah dijalankan secara memadai dan efektif, dengan didukung struktur pengendalian intern piutang dagang maka tujuan perusahaan akan tercapai. Oleh karena itu, penulis ingin melakukan penelitian dengan mengambil sampel yang berbeda dari yang terdahulu. Sampel yang digunakan adalah sampel yang berada pada perusahaan manufaktur pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang, dapat diajukan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh terhadap efektifitas pengendalian piutang tak tertagih?
2. Apakah pengendalian intern berpengaruh terhadap efektifitas pengendalian piutang tak tertagih?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, tujuan utama dilakukannya penelitian adalah:

1. Untuk menguji apakah Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh terhadap efektifitas pengendalian piutang tak tertagih.
2. Untuk menguji apakah pengendalian *intern* berpengaruh terhadap efektifitas pengendalian piutang tak tertagih.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **A. Manfaat Teoretis**

Adapun Manfaat 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.

### **B. Manfaat Praktis**

Manfaat 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 Sistematika Penulisan**

### **BAB I. PENDAHULUAN**

Bab ini memuat uraian mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

### **BAB II. TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisi tentang landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, dan pengembangan hipotesis.

### **BAB III. METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini, metode penelitian, jenis penelitian, ruang lingkup penelitian, populasi, sampel dan teknik pengambilan sampel, data dan sumber data, definisi operasional variabel, uji kualitas data dan teknik analisis data.

### **BAB IV. ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi penyajian dan analisis data. Menyajikan dan menyelesaikan hasil pengumpulan serta analisis data, sekaligus merupakan jawaban atas hipotesis yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya.

### **BAB V. PENUTUP**

Bab Penutup berisi tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan saran yang diperlukan untuk pihak yang berkepentingan.