

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perubahan yang pesat dalam bidang teknologi informasi, ekonomi, sosial, budaya maupun politik memengaruhi kondisi persaingan di dunia bisnis yang semakin lama semakin meningkat. Para pelaku bisnis dan ekonomi harus dapat menyesuaikan dan memperbaiki diri agar dapat bersaing dengan para kompetitornya. Para pelaku bisnis dan ekonomi harus dapat melakukan berbagai transformasi kegiatan ekonomi yang lebih efektif dan efisien agar mampu bersaing dalam dunia bisnis.

Pengaruh globalisasi juga menjadi pemicu para pelaku bisnis dan ekonomi untuk melakukan berbagai tindakan agar usahanya tetap efektif dan efisien, sehingga tidak terlempar dari percaturan bisnisnya. Kemajuan dan pemanfaatan teknologi khususnya teknologi komunikasi dan informasi pada setiap kegiatan dan proses ekonomi menciptakan nuansa baru pada aspek organisasi, proses manajemen, dan sumber daya manusia yang berbasis pengetahuan.

Adanya perkembangan perekonomian modern pada saat ini, manajemen dituntut agar dapat memanfaatkan teknologi, komunikasi, dan informasi secara maksimal, serta bersifat responsif terhadap perkembangannya yang dirasakan sangat pesat. Penerapan teknologi, komunikasi, dan informasi, diharapkan dapat membantu manajemen dalam menghimpun data, menganalisis data, serta menghasilkan informasi yang aktual, sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan

efisiensi tindakan manajemen melalui pengambilan keputusan yang didasarkan informasi yang dihasilkan.

Pada saat ini, banyak perusahaan yang bergantung pada keandalan sistem informasi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Perusahaan dituntut untuk memiliki sistem informasi yang dapat memproses data dengan baik, agar memperoleh informasi yang berguna dan relevan. Informasi yang dihasilkan agar dapat menjadi berguna, maka informasi tersebut harus didukung oleh kualitas informasi yang baik. Adapun kualitas informasi yang dimaksud yaitu tepat pada orang yang menggunakannya atau relevan yang artinya informasi tersebut mempunyai manfaat oleh pemakainya, tepat waktu yang artinya informasi yang diterima tidak boleh terlambat dan tepat nilainya atau akurat yang artinya informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan harus jelas mencerminkan maksudnya. Kebutuhan akan adanya sistem informasi yang memadai hampir dirasakan di berbagai jenis bidang usaha. Sistem informasi sangat berperan dalam memberikan informasi yang akan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis atas situasi yang telah terjadi dalam perusahaan dagang.

Penjualan merupakan sumber terjadinya pendapatan, hal ini menjadikan penjualan sebagai pilar utama sebuah perusahaan dagang. Adanya penjualan tersebut, perusahaan pada umumnya memperoleh pendapatan secara langsung (tunai) atau tidak langsung (piutang). Perusahaan akan mendapatkan resiko mengenai kepastian pembayaran yang akan dilakukan dikemudian hari, apabila penjualan tersebut merupakan pembayaran yang tidak langsung (piutang).

Piutang dalam kegiatan operasional perusahaan memungkinkan terjadinya keadaan dimana piutang tersebut tidak dilunasi (*bad debt*). Perusahaan akan mengalami kerugian dengan adanya piutang yang tidak dapat dilunasi atau sering disebut dengan piutang tak tertagih. Adanya kejadian seperti ini, maka perusahaan diharapkan dapat menetapkan suatu kebijakan atas masalah piutang tak tertagih tersebut. Sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada perusahaan, juga akan berdampak pada tinggi atau rendahnya nilai dari piutang tak tertagih.

Kemampuan perusahaan dalam menangani permasalahan piutang tak tertagih akan berdampak pada besarnya pendapatan yang merupakan indikator keberhasilan perusahaan. Upaya perusahaan untuk mendukung penanganan masalah piutang tak tertagih ini dibutuhkan sebuah sistem yang baik. Sistem ini dapat berjalan dengan baik apabila pengendalian internalnya juga memadai.

PT. Eureka Great Nusantara merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *agrochemical* terutama bidang perlindungan tanaman, nutrisi tanaman, hormon tanaman dan pembenihan. Penjualan produk-produk dalam perusahaan ini pada umumnya dilakukan secara kredit. Salah satu masalah mendasar yang dihadapi oleh PT. Eureka Great Nusantara adalah penerapan sistem akuntansi penjualan yang dirasa masih lemah. Adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang relevan, maka aktivitas penjualan diharapkan dapat berjalan dengan baik dan benar, sehingga kerugian akibat piutang tak tertagih dapat diminimalisasi. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI**

PENJUALAN TERHADAP PENURUNAN TINGKAT PIUTANG TAK TERTAGIH” (Studi Kasus pada PT. Eureka Great Nusantara).

1.2 Motivasi Penelitian

PT. Eureka Great Nusantara merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *agrochemical* dan mulai beroperasi sejak tahun 2006. Perusahaan ini adalah perusahaan yang masih berkembang dan masih perlu adanya perbaikan pada sistem informasi akuntansi yang berjalan pada saat ini. Sistem informasi akuntansi penjualan yang ada di perusahaan ini masih menjadi masalah utama, karena unit organisasi yang terkait belum sepenuhnya menjalankan tugas pokok. Selain itu, prosedur penjualan pada perusahaan masih belum berjalan dengan baik.

Pada perusahaan ini, penjualan dilakukan secara tunai dan kredit. Penjualan secara kredit akan beresiko pada kemacetan atau kerugian atas pendapatan piutang (piutang tak tertagih). Perusahaan ini memiliki nilai piutang tak tertagih yang cukup besar, dan untuk meminimalkan piutang tak tertagih diperlukan sistem informasi akuntansi yang baik.

Hal ini yang membuat penulis merasa perlu melakukan penelitian analisis sistem informasi akuntansi penjualan terhadap penurunan tingkat piutang tak tertagih, agar perusahaan dapat membenahi sistem informasi akuntansi penjualan yang telah diterapkan menjadi lebih baik, mengurangi kesalahan-kesalahan, serta dapat meminimalisasi piutang tak tertagih.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas oleh peneliti yaitu mengenai:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi siklus penjualan pada PT. Eureka Great Nusantara?
2. Bagaimana hasil analisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam menurunkan tingkat piutang tak tertagih?

1.4 Batasan Masalah

Batasan masalah ditetapkan agar pokok permasalahan penelitian yang dilakukan menjadi lebih terfokus. Adapun yang menjadi batasan dalam penelitian ini adalah fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan dan piutang tak tertagih pada PT. Eureka Great Nusantara.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diidentifikasi dalam penelitian, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan yang telah dilaksanakan perusahaan.
2. Untuk mengetahui bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan dalam menurunkan tingkat piutang tak tertagih.

1.6 Kontribusi Penelitian

1.6.1 Kontribusi Teoritis

Adapun kontribusi 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 bahan pertimbangan antara teori yang telah diterima selama perkuliahan dengan praktik yang sebenarnya dalam perusahaan sehingga dapat menambah pengetahuan dan wawasan peneliti.
3. Bagi peneliti selanjutnya, Dapat dijadikan referensi sebagai bahan perbandingan kepada pihak lain yang tertarik melakukan penelitian sejenis.

1.6.2 Kontribusi Praktis

Adapun kontribusi praktis dari penelitian ini adalah.

1. Bagi perusahaan, sebagai bahan evaluasi dalam penyempurnaan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian piutang, agar sistem yang digunakan semakin baik dan efektif.