

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Didalam perkembangan dunia usaha saat ini, semakin meningkat nya berbagai macam usaha yang didirikan. Bahwa di era globalisasi dan pasar bebas yang memberi kesempatan yang sama untuk para pelaku usaha untuk berpartisipasi dalam memasarkan barang/jasa. Perusahaan merupakan sebuah organisasi yang didirikan oleh seseorang atau kelompok badan usaha yang kegiatan utamanya ialah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan. Perusahaan terdiri dari beberapa jenis diantaranya industri dagang, jasa dan manufaktur. Aktifitas utama suatu perusahaan yaitu melakukan penjualan barang dan jasa baik itu secara tunai maupun secara kredit.

Aktivitas penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan, terutama untuk mendapatkan laba bagi perusahaan itu sendiri. Penjualan dapat dilakukan dengan berbagai metode baik itu penjualan tunai maupun penjualan kredit. Pada sebuah perusahaan dituntut agar tidak hanya menerapkan berbagai strategi yang ada, tetapi juga melakukan evaluasi agar perusahaan dapat berkembang dengan cepat yaitu dibantu dengan peningkatan kinerja dari perusahaan sebagai distributor dalam menjamin kualitas barang yang dijual. Dengan melakukan pengevaluasian juga

perusahaan akan menghasilkan barang atau jasa yang bermutu tinggi, serta berkualitas. Penjualan dari suatu barang dagang yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan faktor penentu dalam kegiatan usaha. Dalam proses kegiatan penjualan di sebuah perusahaan maka akan terbentuk akun-akun aktiva lancar, salah satunya piutang. Piutang timbul akibat dari transaksi penjualan barang atau jasa perusahaan, di mana pembayaran oleh pihak yang bersangkutan baru akan dilakukan setelah tanggal transaksi jual beli. Dan untuk proses pelunasannya pun biasanya dilakukan secara mengangsur atau cicilan.

**PSAK No. 23** semua perusahaan dagang melakukan kegiatan utama yaitu penjualan. Dengan penjualan tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba akan tercapai. Standar akuntansi keuangan yang terdapat dalam **PSAK No.23** menyatakan, penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti halnya barang yang dibeli pengecer atau tanah atau property lain yang dibeli untuk dijual kembali.

Menurut standar akuntansi, baik SAK maupun IFRS, memperlakukan piutang sebagai instrumen keuangan, yaitu aset keuangan, yang pengakuan dan pengukurannya diatur dalam **PSAK 55/IAS 39**. Namun ada kalanya sebuah piutang bisa menjadi piutang tak tertagih jika belum ada pembayaran ketika jatuh tempo.

Agar kegiatan penjualan bisa berjalan secara efektif dan efisien, dan tujuan perusahaan dapat terealisasi sesuai dengan apa yang sudah direncanakan, maka diperlukan sebuah pengendalian internal. Salah satunya fungsi pengendalian (*controlling*) terhadap setiap kegiatan perusahaan. Pengendalian internal dapat diterapkan oleh manajer dalam perusahaan untuk mengawasi segala kegiatan usaha baik secara langsung maupun tidak langsung.

Dengan adanya pengendalian internal dapat tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik. Pengendalian internal penjualan ialah suatu alat bantu untuk mengarahkan perilaku karyawan dan pelanggan dalam melaksanakan penjualan. Pengendalian internal penjualan ini selain semakin besar dan kompleks bagi operasi perusahaan, juga karena pengendalian internal ialah suatu metode dan prosedur yang secara langsung ataupun tidak langsung bisa meminimalkan segala bentuk kecurangan dan penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan.

Tujuan dari pengendalian internal dapat dicapai apabila unsur-unsur pengendalian internal penjualan itu sendiri telah dipenuhi dan agar pengendalian internal berjalan secara efektif dan efisien. CV. DISCOUNT NOTEBOOK merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur sebagai salah satu distributor yang di dalamnya meliputi kegiatan pembelian,

penyimpanan, penjualan, dan pemasaran barang atau jasa yang ada di Kota Bandung. Perusahaan ini memiliki lebih dari 2500 customer di Jawa Barat. Persaingan usaha yang ada cukup ketat bagi perusahaan untuk lebih meningkatkan kualitas barang dan jasa agar customer bisa mendapatkan kepuasan dari pelayanan yang di berikan oleh perusahaan.

Di dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia nomor **11/M-DAG/PER/3/2006 Pasal 1 ayat (5)**, Distributor adalah perusahaan perdagangan nasional yang bertindak untuk dan atas namanya sendiri berdasarkan perjanjian yang melakukan pembelian, penyimpanan, penjualan serta pemasaran barang dan/atau jasa yang dimiliki/dikuasai. Pada perusahaan dagang maupun jasa, penjualan merupakan salah satu faktor penting yang menjadi penentu berhasilnya sebuah perusahaan. Karena dalam penjualan ini dapat diperoleh sebuah laba perusahaan. Penjualan sendiri dapat dilakukan secara tunai maupun kredit.

Dalam penjualan kredit, secara tidak langsung akan menimbulkan akun piutang dagang. Piutang merupakan salah satu pos penting didalam sebuah neraca di perusahaan. Semakin tinggi piutang dalam suatu perusahaan, maka penjualan kreditnya pun semakin tinggi. Perusahaan juga dapat dikatakan sukses bisa dilihat dari pengelolaan piutang yang baik. Piutang dagang merupakan salah satu akun yang berpengaruh dalam laporan laba rugi perusahaan. Piutang dagang juga mampu menghasilkan laporan laba yang dihasilkan, baik sebagai piutang lancar atau piutang tak tertagih. Oleh

karena itu di dalam perusahaan dibutuhkan pengendalian intern untuk mencapai tujuan laba dan meminimalkan segala hal diluar rencana.

Pengendalian intern dirancang agar manajemen perusahaan bisa mengikuti perkembangan competitor. Juga meningkatkan penjualan dari persaingan, karena pengendalian internal yang optimal dibutuhkan dalam mengendalikan aktivitas penjualan. Piutang timbul dalam suatu perusahaan karena adanya penjualan kredit. CV.DISCOUNT NOTEBOOK sudah melaksanakan prosedur penjualan dengan baik, namun perusahaan masih saja menghadapi beberapa permasalahan dalam pengendalian Internal piutang dagang yang ada di perusahaannya.

Masalah yang muncul pada pengendalian internal piutang pada CV.DISCOUNT NOTEBOOK salah satunya ialah kurangnya pengendalian internal oleh perusahaan terhadap penilaian risiko. Salah satunya terdapat kelemahan perkembangan teknologi dimana terdapat beberapa kemungkinan salah satunya kelalaian penggunaan teknologi yang digunakan oleh beberapa karyawan terdahulu sehingga menimbulkan terjadinya kesalahan dikemudian hari, dan hal tersebut sangat berpengaruh terhadap penjualan. Dan masalah lain yang timbul adalah kurang adanya aktivitas pengendalian terhadap pengelolaan informasi piutang sebelumnya sehingga terjadi hambatan pada proses pengendalian piutang dagang. Serta kurangnya pemantauan yang maksimal yang dilakukan oleh perusahaan terhadap konsumen, sehingga akan menimbulkan resiko yang sangat besar untuk

perusahaan dimasa yang akan datang yaitu dengan adanya konsumen yang telat atau tidak dapat membayar hutangnya dalam waktu yang telah ditentukan perusahaan, sehingga menimbulkan piutang tak tertagih.

Penjualan yang dilakukan oleh CV. DISCOUNT NOTEBOOK sendiri memiliki persyaratan yang cukup mudah, sehingga timbul beberapa piutang tak tertagih pada saat proses penjualannya. Harapan dari CV. DISCOUNT NOTEBOOK agar piutang dapat berkurang setiap bulannya, minimal 10%, sedangkan dalam bukti data empiriis penjualan kredit CV. DISCOUNT NOTEBOOK melebihi dari 10%.

Dampak dari adanya piutang tak tertagih sendiri akan membuat perusahaan mengalami rugi karena beban yang dikeluarkan untuk jumlah piutang yang tidak bisa ditagih terlalu besar. Sehingga perusahaan perlu melakukan analisa strategi serta pengendalian pada piutang untuk meminimalkan kerugian yang timbul. Dengan pengendalian piutang yang baik dan benar serta melakukan evaluasi berkala maka perputaran piutang pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK akan akan berputar dengan baik dan meminimalkan timbulnya kerugian pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK.

Adapun data piutang yang telah dibayar dan piutang tak tertagih pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK dari tahun 2018-2019 adalah sebagai berikut :

**Tabel 1.1**  
**Perkembangan Jumlah Piutang dan Piutang Tak Tertagih cabang**  
**Bandung**

Thn	Bln	Target	Terbayar	% tak tertagih	Ket
2018	Jul	Rp. 300,000,000,-	Rp. 46,940,000,-	16	-
	Sep	Rp. 300,000,000,-	Rp. 90,795,000,-	30	Naik
	Nov	Rp. 300,000,000,-	Rp. 70,725,000,-	23	Turun
	Nov	Rp. 300,000,000,-	Rp.125,349,000,-	42	Naik
2019	Des	Rp. 300,000,000,-	Rp. 92,395,000,-	31	Turun

Sumber : Internal CV. DISCOUNT NOTEBOOK cabang Bandung

Berdasarkan Tabel 1.1 diatas dapat diketahui bahwa persentase piutang tak tertagih pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK cabang Bandung dari tahun 2018 sampai dengan 2019 mengalami kenaikan dan penurunan. Hal ini merupakan suatu permasalahan yang terjadi yaitu pada piutang tidak teragihnya ternyata mengalami presentase yang berubah-ubah. Presentase piutang tak tertagih pada bulan Juli sampai bulan September mengalami kenaikan dari 1,6% menjadi 3,0% karena kurangnya proses pengantisipasi resiko baik dalam menimbang keadaan customer dalam menetapkan kredit, kemudian pada bulan September 2018 sampai dengan bulan November 2018 turun dari 3,0% ke 2,3% disebabkan karena fungsi penjualan masih merangkap dengan fungsi kredit sehingga aktivitas pengendalian kurang baik. Lalu dibulan yang sama, pada bulan November 2018 mengalami

kenaikan sebesar 4,2% dikarenakan kurangnya pengawasan yang baik oleh manajemen perusahaan terhadap pembayaran customer sehingga terjadi pembayaran yang macet. Dan pada bulan Desember tahun 2019 turun sebesar 3,1%, dikarenakan proses pemantauan informasi terhadap pembayaran customer dilakukann secara berkala sehingga mulai terkendali dengan baik.

Dari uraian diatas menunjukkan bahwa sampai dengan tahun 2019 pengendalian internal piutang dagang pada CV.DISCOUNT NOTEBOOK belum optimal hal tersebut diduga karena dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi piutang dagang yang belum optimal. Oleh karena itu masih terdapat beberapa piutang yang dalam penagihan sehingga pengendalian internal nya masih belum optimal.

Menurut **Azhar susanto (2013 :117)** bahwa pengendalian internal penjualan sangat diperlukan untuk menjamin bahwa sistem informasi akuntansi penjualan bekerja sesuai dengan yang seharusnya sehingga resiko terhadap penyimpangan akan dapat di hindari. Sedangkan Sistem informasi akuntansi merupakan sebuah sistem informasi keuangan yang berguna bagi pemakainya. Tujuan dari sistem informasi akuntansi ini adalah untuk mendukung operasional dalam perusahaan, mendukung pengambilan keputusan manajemen, serta memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggungjawaban. Sistem informasi berkaitan erat dengan akuntansi karena berguna untuk kegiatan operasional perusahaan khususnya pada kegiatan penjualan.



Sistem informasi akuntansi piutang dagang pada CV.DISCOUNT NOTEBOOK sangat penting untuk menyediakan informasi data piutang yang akurat sehingga pengelolaan piutang lebih efektif serta memastikan piutang dapat tertagih dan menambah pendapatan laba perusahaan melalui pengendalian internal piutang dagang. Dengan adanya sistem informasi akuntansi yang memadai diharapkan segala tindakan dalam pengendalian internal piutang dagang akan dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang berlaku pada CV.DISCOUNT NOTEBOOK. Pada akhirnya informasi tersebut dapat berguna bagi manajemen dalam mencapai tujuannya.

Adapun sistem informasi akuntansi piutang dagang pada CV.DISCOUNT NOTEBOOK yang belum optimal, hal ini disebabkan karena perangkat lunak (Software) yang digunakan dalam proses penginputan data piutang belum optimal serta kurangnya komunikasi yang dilakukan oleh manajemen dengan beberapa karyawan, sehingga komunikasi yang terjalin belum optimal dan rendahnya pengelolaan sistem pengolahan data-data piutang dagang sehingga dapat menyebabkan terjadinya permasalahan. Beberapa hal ini yang mengakibatkan timbulnya masalah dalam Sistem Informasi Akuntansi piutang dagang pada CV.DISCOUNT NOTEBOOK diantaranya :

1. Terdapat keterbatasan perangkat lunak seperti Program yang digunakan sesekali mengalami maintenance, sehingga menghambat bagian piutang dalam proses penginputan data piutang.

2. Kurangnya pengalaman yang ada pada administrasi dalam menjalankan tugas, sehingga terjadi kurangnya komunikasi dan informasi yang terbuka oleh pihak manajemen perusahaan dengan beberapa karyawan sehingga tidak menutup kemungkinan komunikasi pada perusahaan belum terjalin dengan optimal.

3. Kurangnya pengelolaan yang baik pada data-data piutang dagang, sehingga apabila sistem mengalami kendala data piutang bisa hilang.

Dari data diatas dapat diketahui bahwa sistem informasi akuntansi piutang dagang pada CV.DISCOUNT NOTEBOOK belum optimal. Dengan adanya pengendalian internal piutang dagang dalam pengelolaan penjualan diharapkan dapat membantu meminimalkan kemungkinan resiko-resiko yang bisa saja terjadi sehingga informasi piutang dagang dapat dioptimalkan. Resiko-resiko yang mungkin muncul dalam perusahaan harus dapat terselesaikan dengan cepat supaya tidak terjadi permasalahan yang semakin berlarut-larut, sehingga tujuan dari perusahaan akan tercapai sesuai dengan apa yang diharapkan oleh perusahaan.

Hubungan antara sistem informasi dengan sistem pengendalian internal harus memiliki hubungan yang saling menunjang, keduanya harus berjalan bersama dalam sebuah perusahaan. Suatu perusahaan tidak mungkin melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan kredit tanpa pengendalian internal penjualan kredit yang baik.

Dengan demikian pengendalian intern piutang dagang bisa berperan dengan sangat penting dalam menjaga stabilitas arus piutang perusahaan dalam mencapai efektivitas. Dengan memandang pentingnya peranan sistem informasi akuntansi terhadap pengendalian intern untuk meminimalkan jumlah piutang dagang, maka penulis tertarik untuk membahas “**PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PIUTANG DAGANG TERHADAP PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DAGANG PADA CV DISCOUNT NOTEBOOK**”.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Sistem Informasi Akuntansi piutang dagang pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK belum optimal.
2. Pengendalian Internal piutang dagang pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK belum optimal.
3. Sistem pengolahan data piutang yang berjalan pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK masih belum berjalan dengan baik.
4. Perangkat lunak dan Sumber Daya Manusia pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK belum optimal dan kurang bertanggung jawab.
5. Aktivitas pengendalian yang dilakukan oleh CV. DISCOUNT NOTEBOOK belum optimal.
6. Kurangnya pengawasan terhadap konsumen dan kinerja karyawan

yang belum optimal.

### **1.3 Pembatasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan diatas, agar penelitian ini lebih terarah, terfokus, dan tidak meluas, maka penulis hanya akan memfokuskan pada sistem informasi akuntansi piutang dagang dan pengendalian internal piutang dagang.

### **1.4 Rumusan Masalah**

Berdasarkan permasalahan yang dijelaskan dalam identifikasi masalah, maka dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi piutang dagang pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK.
2. Bagaimana Pengendalian Internal piutang dagang pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK.
3. Seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi piutang dagang terhadap pengendalian internal piutang dagang pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK.

### **1.5 Maksud dan Tujuan**

Maksud dari penelitian yang telah diuraikan adalah untuk menilai dan mempelajari pengaruh sistem informasi akuntansi piutang dagang dengan pengendalian internal piutang dagang pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK

sehingga memperoleh gambaran efektif atau tidaknya pengendalian internal dalam piutang dagang.

Dari uraian permasalahan diatas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis tentang :

1. Sistem Informasi Akuntansi piutang dagang pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK.
2. Pengendalian internal piutang dagang pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK.
3. Besarnya pengaruh sistem informasi akuntansi piutang dagang terhadap pengendalian internal piutang dagang pada CV. DISCOUNT NOTEBOOK.

## **1.6 Kegunaan Penelitian**

Penulis berharap informasi yang didapatkan dapat berguna dengan baik secara praktis maupun teoritis.

### **1.6.1 Kegunaan Operasional**

Kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

Bagi perusahaan sebagai bahan evaluasi dalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi piutang yang selama ini diterapkan, dan bagaimana sistem pengendalian intern piutang dijalankan di CV.DISCOUNT NOTEBOOK.

### 1.6.2 Kegunaan Pengembangan Ilmu (Teoritis)

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis dalam memahami bagaimana sistem informasi akuntansi piutang dagang dan sistem pengendalian piutang dagang dijalankan.
2. Bagi perusahaan, sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan untuk pengambilan keputusan.
3. Bagi pihak lain dapat digunakan sebagai bahan informasi dan pertimbangan untuk penelitian selanjutnya dan penelitian ini sangat berguna untuk menambah pengetahuan mengenai kesulitan-kesulitan yang dihadapi perusahaan dan dunia usaha.

