

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Penelitian

Kondisi perekonomian dan bisnis di dunia pada tahun ini mengalami penurunan yang sangat signifikan, hal itu disebabkan karena pada tahun 2020 terjadi sebuah wabah pandemi Covid-19 yang cukup aktif dalam penularannya. Salah satu penurunan kondisi perekonomian dan bisnis ini disebabkan karena banyaknya perusahaan besar maupun kecil di seluruh dunia yang terpaksa tutup sementara atau mengurangi aktivitas bisnisnya pada saat kondisi pandemi karena adanya kebijakan pemerintah di beberapa negara yang memberlakukan sistem *Lockdown/PSBB* untuk mengurangi penyebaran virus Covid-19. Dalam kondisi perekonomian dan bisnis seperti saat ini, maka persaingan bisnis semakin ketat dan banyaknya perubahan-perubahan kebijakan dalam proses bisnis yang sekarang terjadi. Perusahaan merupakan suatu instansi yang terorganisir, yang didirikan dan berjalan tidak terlepas dari hukum ekonomi dan bisnis serta prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Setiap perusahaan didirikan guna dapat mendapatkan laba yang sebesar-besarnya dan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya dengan selalu berusaha memberikan hal yang terbaik dalam cara bersaing untuk memberikan produk dan pelayanan kepada pelanggannya. Terdapat tiga macam perusahaan, diantaranya perusahaan di bidang perdagangan, jasa dan manufaktur. Tentu saja kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang

atau jasa yang ditawarkan dapat diterima di pasaran dan dapat menarik pangsa pasar dengan proses kegiatan penjualan. Dengan peningkatan penjualan maka akan diperoleh laba yang meningkat serta perusahaan yang dapat melanjutkan kelangsungan bisnisnya.

Salah satu aspek aktivitas yang penting dalam sebuah perusahaan adalah aktivitas penjualan, hal itu dikarenakan sumber utama pendapatan sebuah perusahaan berasal dari aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan dapat dilakukan dalam beberapa metode, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Dimana keduanya sama sama memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan yang sesuai dengan target dan tujuan perusahaan yang telah direncanakan. Aktivitas penjualan dapat dikatakan efektif dan efisien tergantung pada kebijakan manajemen. Kebijakan manajemen mengutamakan berfungsinya pengendalian internal, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Pengendalian internal merupakan unsur yang penting, sebab dengan pengendalian internal tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal.

Menurut standar akuntansi keuangan dalam PSAK No. 23 menyatakan bahwa penjualan barang meliputi barang yang diproduksi oleh perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang yang dibeli pengecer atau tanah atau properti lain yang dibeli untuk

dijual kembali. Kegiatan penjualan terdiri transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit atau tunai.

Salah satu strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba adalah penjualan kredit. Pada perusahaan yang memiliki aktivitas penjualan kredit sangatlah membutuhkan pengendalian internal yang baik agar aktivitas penjualan kredit dapat berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian Internal dalam perusahaan sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian internal akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi penjualan kredit dalam menyediakan bukti pencatatan penjualan kredit, bukti piutang, dan catatan pelaporan yang dapat memenuhi syarat atas setiap kegiatan perusahaan serta untuk mengurangi resiko kerugian perusahaan yang diakibatkan dari kurangnya pengendalian internal. Hal itu dikarenakan, pengendalian internal memiliki peran penting pada setiap aktivitas perusahaan, salah satunya penjualan kredit dalam penerimaan kasnya tidak langsung diterima pada saat keluar barang, maka penjualan kredit ini memerlukan perhatian yang lebih dalam proses pengolahan dan pengendalian internalnya dibandingkan dengan penjualan tunai. Pengendalian internal terhadap penjualan kredit sebagai tindakan preventif atas keselamatan piutang usaha dari adanya kemungkinan piutang tak tertagih, keterlambatan penagihan dan penyalahgunaan piutang oleh karyawan.

PT. General Teknik adalah perusahaan kontraktor swasta yang bergerak di bidang penjualan barang-barang elektrikal listrik dan penyedia jasa instalatur listrik. Perusahaan ini melayani proses penjualan barang dan jasanya secara tunai maupun kredit. Akan tetapi, dikarenakan PT. General Teknik merupakan perusahaan kontraktor yang menjual barang dan jasa instalasi listrik konstruksi maka aktivitas penjualannya lebih banyak aktivitas penjualan kredit.

Selama beroperasi PT. General Teknik dalam proses penjualan kredit telah melaksanakan prosedur penjualan kredit dengan baik, akan tetapi PT. General Teknik masih mengalami beberapa permasalahan dalam pengendalian internal penjualan kreditnya. Permasalahan yang bisa saja terjadi terhadap pengendalian internal penjualan kredit pada PT. General Teknik yaitu disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya kurangnya pengendalian internal pihak manajemen perusahaan terhadap lingkungan pengendalian penjualan kredit yang menyebabkan adanya kelemahan pada pemisahan tugas dan tanggung jawab dimana banyak kemungkinan menimbulkan penyimpangan atau sering terjadi kesalahan yang berpengaruh dikemudian hari.

Masalah lain yang biasa terjadi dalam pengendalian internal penjualan kredit pada PT. General Teknik ialah masalah yang berhubungan dengan penagihan piutang yang diakibatkan oleh kurangnya pemantauan yang maksimal dalam memberikan persetujuan kredit terhadap pelanggan, yang berakibat pada penagihan piutang yang menimbulkan resiko kerugian

yang besar bagi perusahaan karena adanya pelanggan yang telat membayar atau tidak membayar tagihannya dalam waktu yang telah ditetapkan. Ketika pelanggan telat dalam melakukan pembayaran tagihannya atas piutang penjualan kredit maka akan menyebabkan kerugian perusahaan. Adanya keterlambatan dalam penerimaan pelunasan piutang, artinya uang kas yang diterima pun akan terlambat, bahkan bisa saja akan timbul piutang tak tertagih yang diakibatkan beberapa faktor tersebut.

Berikut di bawah ini data penjualan kredit selama tahun 2020 pada PT. General Teknik Bandung :

**Tabel 1.1**  
**Data Penjualan Kredit PT. General Teknik Bandung**  
**Tahun 2020**

Bulan	Penjualan Kredit (Rp)	Piutang Tak Tertagih (Rp)	%	Keterangan
Januari	1.004.787.999	14.596.700	1,4	-
Februari	339.747.492	33.262.988	9,8	Naik
Maret	671.828.828	14.058.250	2,1	Turun
April	707.355.000	12.705.000	1,8	Turun
Mei	131.240.000	13.654.981	10,4	Naik
Juni	876.162.808	98.354.500	11,2	Naik
Juli	762.694.999	37.298.129	4,9	Turun
Agustus	852.597.152	37.159.650	4,4	Turun
September	145.862.391	42.557.350	29,1	Naik
Oktober	332.525.297	26.268.275	7,9	Turun
November	578.774.178	86.587.008	15	Naik
Desember	461.488.940	95.972.940	20,8	Naik

(Sumber Data : Divisi Penjualan Kredit PT. General Teknik)

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat diketahui bahwa terdapat data aktivitas penjualan kredit pada bulan Januari sampai dengan Desember 2020 jumlah

piutang tak tertagihnya mengalami kenaikan dan penurunan, hal tersebut merupakan suatu permasalahan yang terjadi karena adanya kredit macet dari konsumen PT. General Teknik. Permasalahan persentase piutang tak tertagih pada Bulan Januari ke Bulan Februari terjadi kenaikan dari 1,4% ke 9,8% dikarenakan adanya fungsi terkait yang kurang baik dalam mempertimbangkan kondisi pembeli dalam memberikan kredit terkait aktivitas pengendalian, lalu terjadi penurunan di Bulan Maret dengan persentase sebesar 2,1% dikarenakan fungsi penjualan yang masih merangkap tugas dengan fungsi lainnya sehingga kurang baiknya lingkungan pengendalian internal, kemudian pada Bulan April mengalami penurunan kembali menjadi 1,8% yang disebabkan kurangnya dalam mengantisipasi resiko yang akan terjadi, pada Bulan Mei terjadi kenaikan persentase sebesar 10,4% yang disebabkan karena pemeriksaan secara berkala kurang berjalan, Bulan Juni terjadi kenaikan kembali sebesar 11,2% disebabkan karena kurangnya dalam mengontrol penagihan piutang penjualan kredit, pada Bulan Juli adanya penurunan persentase sebesar 4,9% dikarenakan pengawasan yang kurang baik terhadap pembayaran pelanggan, lalu terjadi penurunan lagi sebesar 4,4% pada bulan Agustus yang disebabkan oleh bagian penjualan kredit kurang bertanggung jawab terhadap pelanggan, pada Bulan September mengalami kenaikan menjadi 29,1% disebabkan karena pencatatan aktivitas pengendalian internal penjualan kredit yang kurang baik, Bulan Oktober turun menjadi 7,9% dikarenakan kurangnya proses evaluasi, dan terakhir terjadi kenaikan pada Bulan November sebesar 15% dan Bulan Desember sebesar 20,8%

disebabkan oleh kurangnya pengawasan dan pemantauan yang dilakukan secara berkala terhadap perusahaan terkait penjualan kredit.

Dari uraian masalah di atas menunjukkan bahwa belum optimalnya proses pengendalian internal penjualan kredit pada PT. General Teknik yang diduga karena dipengaruhi oleh sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang belum optimal. Jika semakin besar volume penjualan kredit maka semakin besar pula risiko piutang tak tertagih tersebut. Jika tidak dikendalikan, perusahaan akan merugi. Agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan maka harus adanya pengendalian penjualan kredit atas piutang yang optimal agar mencapai apa yang diharapkan dan perusahaan dapat menjaga keamanan asset piutang supaya tidak timbul kerugian. Oleh karena itu, perlu untuk meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit agar berjalan dengan optimal untuk menunjang pengendalian penjualan kredit atas piutang perusahaan.

Menurut **B. Rommey dan Steinbart (2014:140)**, menyatakan bahwa suatu sistem akuntansi itu terdiri atas unsur-unsur pengendalian maka baik buruknya sistem informasi akuntansi itu sangat berhubungan oleh baiknya fungsi pengendalian internal sebagai dasar pengambilan keputusan dalam kegiatan operasional perusahaan.

Karena aktivitas transaksi bisnis yang dilakukan oleh perusahaan PT. General Teknik lebih banyak melakukan aktivitas penjualan kredit, jadi dalam pengendalian penjualan terutama penjualan kredit, perusahaan tentunya harus memiliki sistem informasi akuntansi penjualan yang diatur

secara baik oleh bagiannya agar tidak terjadi kekeliruan dan piutangnya dapat terkendali dengan baik, selain itu sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang handal dapat menunjang proses pengendalian internal.

Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu bagian penting dalam meningkatkan efektivitas perusahaan terutama untuk kepentingan internal perusahaan serta kepentingan eksternal perusahaan. Dalam sistem informasi akuntansi terdapat data dan informasi yang dapat digunakan untuk mendukung operasional sehari-hari dalam perusahaan, mendukung dalam pengambilan keputusan manajemen, dan untuk memenuhi kewajiban yang berhubungan dengan pertanggungjawaban. Sistem informasi juga sangat berkaitan erat dengan akuntansi karena berguna untuk aktivitas operasional perusahaan khususnya kegiatan penjualan kredit serta digunakan untuk mencegah terjadinya segala bentuk kesalahan, penyalahgunaan dan manipulasi data yang bisa disebabkan oleh kesalahan manusia dan kurangnya pengendalian internal.

Maka dengan diterapkannya sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. General Teknik yang di dukung dengan pengendalian internal akuntansi penjualan kredit, diharapkan kemungkinan dapat mengurangi terjadinya kerugian pada perusahaan, yang dapat mendorong untuk dilakukan efisiensi usaha dan menunjang keefektifan pengendalian internal serta dapat terus menerus untuk dilaksanakan pemantauan atas kebijakan yang telah ditetapkan apakah benar-benar sudah berjalan



dengan optimal sebagaimana mestinya. Dengan begitu diharapkan dapat memberikan kelancaran dan kemudahan dalam proses kegiatan operasional perusahaan sesuai dengan prosedur yang berlaku untuk mencapai tujuan perusahaan.

Adapun sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. General Teknik yang belum optimal, dimana hal ini bisa disebabkan karena perangkat keras dan perangkat lunak atau basis data pada bagian penjualan kredit yang masih belum optimal dan pengolahan data-data penjualan kredit yang sering terhambat sehingga dapat menyebabkan terjadinya permasalahan. Berikut beberapa hal yang menyebabkan terjadinya masalah dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. General Teknik adalah sebagai berikut :

1. Adanya keterbatasan dalam perbaikan perangkat keras sebagai penunjang proses pengolahan data informasi penjualan kredit, apabila perangkat keras yang rusak dan error yang menjadi kendala dalam menginput data transaksi penjualan sehingga banyak data yang terlambat untuk di proses.
2. Adanya keterbatasan dalam penggunaan perangkat lunak yang digunakan oleh perusahaan, sehingga kegiatan proses pengolahan data informasi penjualan kredit kurang berjalan efektif dan efisien.
3. Kurang berjalan dengan baik dalam standarisasi proses pengamanan data – data penjualan kredit sehingga kemungkinan

bila sistem sedang rusak dan error data bisa hilang, dan tidak ada salinan.

Dari data diatas dapat kita ketahui bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. General Teknik belum optimal.

Setiap kegiatan dalam suatu perusahaan antara kegiatan satu dengan kegiatan lainnya saling berkaitan dan saling menunjang. Maka dari itu dengan adanya pengendalian internal penjualan kredit dalam pengelolaan penjualan kredit diharapkan dapat membantu mengurangi risiko-risiko yang akan terjadi sehingga dapat menghasilkan informasi penjualan kredit yang benar, akurat dan handal. Penerapan sistem informasi akuntansi dalam menunjang pengendalian internal menjadi kebijakan perusahaan harus bergerak bersama dalam sebuah perusahaan untuk pelaksanaan pengendalian dan pengawasan kegiatan operasional perusahaan, dan untuk membantu manajemen memperoleh informasi yang tepat dan akurat guna dapat membuat kebijakan yang akan dilaksanakan selanjutnya dan dapat memberikan kelancaran dalam proses kegiatan operasional akuntansi penjualan kredit yang baik.

Dari permasalahan diatas dapat dilihat bahwa adanya keterkaitan antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal akuntansi penjualan kredit dalam menjamin untuk memberikan informasi akuntansi dalam mencapai tujuan pengendalian, seperti yang telah dikemukakan oleh **Krismiaji (2010:383)** "Apabila sistem informasi

akuntansi dirancang dengan baik maka sistem pengendalian internal yang melekat akan memberikan jaminan bahwa tujuan pengendalian tercapai.”

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. General Teknik Bandung”**.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian di atas, penulis memperjelas dan mempertegas mengenai masalah yang akan dibahas.

Adapun masalah penelitian yang diidentifikasi yaitu sebagai berikut :

1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. General Teknik Bandung belum berjalan optimal.
2. Pengendalian internal akuntansi penjualan kredit pada PT. General Teknik Bandung belum berjalan optimal.
3. Pelaksanaan prosedur sistem pencatatan akuntansi penjualan kredit pada PT. General Teknik yang belum berjalan optimal.
4. SDM bagian akuntansi penjualan kredit di PT. General Teknik yang belum optimal dan kurang tanggung jawab.
5. Sistem yang digunakan di PT. General Teknik masih belum lengkap dan belum sesuai dengan kebutuhan.
6. Konsumen yang tidak mampu membayar dikarenakan mengalami kerugian akibat kondisi pandemic Covid-19.
7. Kebijakan manajemen perusahaan yang belum optimal.

### 1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, penulis akan memfokuskan pada masalah penelitian “Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit” pada PT. General Teknik Bandung.

### 1.4 Rumusan Masalah

Berikut rumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. General Teknik Bandung.
2. Bagaimana Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. General Teknik Bandung.
3. Seberapa besar pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. General Teknik Bandung.

### 1.5 Maksud dan Tujuan Penelitian

#### 1.5.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini disusun dengan maksud untuk mengetahui dan menganalisis tentang pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal akuntansi penjualan kredit pada PT. General Teknik Bandung.

### 1.5.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka penulis menguraikan tujuan dari penyusunan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis hal-hal sebagai berikut :

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. General Teknik Bandung.
2. Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. General Teknik Bandung.
3. Besarnya pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. General Teknik Bandung.

### 1.6 Kegunaan Penelitian

#### 1.6.1 Kegunaan Operasional (Praktis)

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat bisa berguna bagi :

1. Bagi penulis, yaitu untuk menambah wawasan dan pemahaman mengenai sistem informasi penjualan kredit dan pengendalian internal akuntansi penjualan kredit, baik teori maupun praktik.
2. Bagi perusahaan, yaitu sebagai bahan pertimbangan dan bahan masukan serta evaluasi untuk pihak manajemen perusahaan PT. General Teknik Bandung.

3. Bagi peneliti selanjutnya, yaitu dapat dijadikan dan digunakan sebagai bahan pertimbangan atau dikembangkan lebih lanjut, serta dijadikan referensi terhadap penelitian yang serupa.

### **1.6.2 Kegunaan Pengembangan Ilmu (Teoritis)**

Secara teoritis, dari hasil penyusunan penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan rekomendasi pemikiran dalam bidang ilmu sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal, khususnya pada sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal akuntansi penjualan kredit.

