

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan dunia usaha yang semakin besar dalam era globalisasi ini, mengakibatkan persaingan usaha semakin tajam. Oleh karena itu perusahaan dituntut untuk menerapkan manajemen dan strategi terbaik bagi perusahaannya untuk dapat meningkatkan persaingan baik dari sisi internal maupun eksternal perusahaan. Dalam mencapai tujuan tersebut, sistem pengendalian internal merupakan salah satu hal yang memiliki peranan penting dan wajib dimiliki setiap perusahaan. Dengan didukung oleh pengendalian internal yang baik maka tata kelola perusahaan akan berjalan dengan baik dan tujuan perusahaan dapat tercapai.

Dengan demikian, manajemen perusahaan harus dapat membuat suatu perencanaan yang baik dalam segala aktivitas kegiatan perusahaan yang dikendalikan oleh pengendalian internal yang ada pada perusahaan tersebut. Semakin besar perusahaan, persoalan yang akan dihadapi oleh perusahaan tersebut akan semakin kompleks. Misalnya peningkatan volume penjualan yang akan mengakibatkan perlunya pengaturan wewenang dari pimpinan perusahaan kepada bawahan untuk meyakinkan bahwa semua prosedur dan metode pengendalian internal dapat terlaksana sebagaimana mestinya.

Pengendalian internal ini bukan dimaksudkan untuk menghilangkan semua kemungkinan terjadinya suatu kesalahan atau penyelewengan yang terjadi dalam suatu perusahaan, akan tetapi pengendalian internal yang baik dapat menekan terjadinya kesalahan dan penyelewengan dalam perusahaan tersebut. Perusahaan yang berhasil menghadapi persaingan dalam dunia usaha salah satunya akan dibuktikan dengan meningkatnya volume penjualan atau tetap bertahan pada volume penjualan sebelumnya.

Penjualan merupakan salah satu fungsi penting dalam suatu perusahaan untuk menghasilkan pendapatan yang digunakan sebagai sumber pembangunan perusahaan. Fungsi dari penjualan bukan hanya semata – mata untuk menghasilkan pendapatan saja, tetapi untuk memperoleh laba yang nantinya akan membuat perusahaan bisa bertahan dari segala kemungkinan yang akan terjadi serta untuk menjaga kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Salah satu jenis penjualan yaitu penjualan kredit, dimana penjualan ini lebih banyak dipilih oleh konsumen karena pembayaran untuk pembelian barang atau jasa tersebut dapat ditunda. Perusahaan juga akan mendapat pendapatan yang lebih banyak jika dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Penjualan kredit ini juga pembayarannya dilakukan setelah penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Standar akuntansi keuangan dalam PSAK no. 23 menyatakan, “penjualan barang meliputi barang yang diproduksi 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. Penjualan jasa biasanya menyangkut pelaksanaan tugas yang secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan selama satu periode yang disepakati oleh perusahaan, jasa tersebut dapat diserahkan selama satu periode atau lebih selama lebih dari satu periode.”

Pengendalian internal sangat dibutuhkan dan wajib dimiliki oleh setiap perusahaan agar kegiatan penjualan kredit dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Seluruh kegiatan operasional pada perusahaan memiliki standar atau prosedur yang ditetapkan agar perusahaan tersebut dapat bertahan hidup dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan. Maka dari itu, manajemen perusahaan diharapkan dapat mengendalikan dan membuat suatu sistem yang baik dalam segala aktivitas perusahaan.

Pengendalian internal penjualan kredit sangat penting, selain karena semakin besar pengaruhnya bagi operasi perusahaan, pengendalian internal merupakan metode secara langsung maupun tidak langsung yang dapat meminimalkan segala bentuk penyelewengan yang mungkin akan terjadi pada perusahaan. Pengendalian internal penjualan kredit juga merupakan suatu alat bantu yang berfungsi mengarahkan perilaku karyawan dan pelanggan dalam melaksanakan penjualan kredit.

PT. Widya Sarana Informatika merupakan salah satu perusahaan distributor buku pendidikan di Kota Bandung. PT. Widya Sarana Informatika telah menjual berbagai macam cetakan produksi dari PT. Sarana Pancakarya Nusa diantaranya buku teks pelajaran sekolah, buku nonteks pelajaran (buku pengayaan, buku referensi, buku panduan pendidik, dan buku muatan lokal), buku KF (Keaksaraan Fungsional), buku perguruan tinggi dan buku umum lainnya yang telah tercatat mencapai ribuan judul dan jutaan eksemplar yang dihasilkan.

Pada PT. Widya Sarana Informatika, penjualan kredit ini menjadi pilihan yang sering dipilih oleh konsumen, karena bagi konsumen pembayarannya bisa ditunda, selain itu dengan penjualan kredit perusahaan bisa mendapatkan volume penjualan yang meningkat. Tetapi perusahaan ini memiliki kesulitan dalam mengendalikan piutang usaha perusahaan, PT. Widya Sarana Informatika ini adalah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan yang didalamnya terdapat beberapa hasil catatan yang kurang baik dalam piutang usahanya.

Masalah yang dihadapi oleh PT. Widya Sarana Informatika dari setiap periode yaitu perusahaan selalu mendapatkan hasil catatan piutang tak tertagih. Hal ini dikarenakan oleh kurangnya pengendalian internal pada perusahaan yang berpengaruh terhadap penjualan kredit seperti lemahnya lingkungan pengendalian perusahaan terutama dalam kegiatan operasional penjualan kredit dan penaksiran resiko dalam hal evaluasi secara periodik yang tidak sesuai dengan prosedur yang kemungkinan besar akan berdampak munculnya kesalahan yang akan terjadi di kemudian hari.

Selain itu juga pada PT. Widya Sarana Informatika terdapat masalah yaitu kurangnya pengorganisasian data penjualan untuk diarsipkan secara sistematis dan kurangnya pemahaman tentang *software* pengolahan data laporan keuangan yang digunakan sesuai kebutuhan. Berikut adalah daftar persentase piutang tak tertagih pada PT. Widya Sarana Informatika:

1. 1
Data Penjualan Kredit
PT Widya Sarana Informatika
Periode 2018 - 2020

Tahun	Total Penjualan Kredit	Piutang Tak Tertagih	Persentase	Keterangan
2018	Rp 8.196.343.598	Rp 205.867.893	2,51%	-
2019	Rp 11.379.201.517	Rp 381.165.306	3,35%	Naik
2020	Rp 18.831.628.348	Rp 814.526.626	4,33%	Naik

Sumber: Bagian Keuangan, PT. Widya Sarana Informatika

Berdasarkan 1.1 diatas, dapat diketahui bahwa total penjualan kredit setiap tahunnya semakin meningkat begitu juga dengan piutang tak tertagih. Pada tahun 2018 perusahaan mendapatkan sebesar 2.51% piutang tak tertagih, hal ini diduga karena adanya beberapa transaksi yang di input secara bersamaan oleh bagian penjualan dan bagian piutang sehingga data penjualan kredit menjadi ganda dan membuat data penjualan kredit menjadi semakin banyak (Dimensi Lingkungan Pengendalian). Kemudian pada tahun 2019 terdapat 3.35% piutang tak tertagih, hal ini dikarenakan tidak ada kordinasi yang cukup baik antara bagian piutang dan bagian penjualan dalam kegiatan penjualan kredit seperti adanya beberapa transaksi yang seharusnya sudah selesai tetapi

tidak di sampaikan oleh bagian penjualan kepada bagian piutang sehingga statusnya belum lunas (Dimensi Lingkungan Pengendalian)

Lalu pada tahun 2020 PT. Widya Sarana Informatika mendapatkan kenaikan kembali yaitu sebesar 4.33% yang dikarenakan tidak adanya pemeriksaan secara berkala dari pihak manajemen perusahaan terhadap transaksi penjualan kredit sehingga penjualan kredit yang datanya tidak valid pada tahun sebelumnya masih terjadi dan terus mengalami kenaikan (Dimensi Penaksiran Resiko)

Dari data diatas juga, dapat diketahui bahwa masalah piutang tak tertagih ini dikarenakan oleh pengendalian internal penjualan kredit yang belum optimal sehingga belum bisa menghasilkan informasi yang benar, akurat dan tepat waktu khususnya dalam hal penagihan piutang. Disamping itu diduga dipengaruhi juga oleh lemahnya penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit, yang dimana bagian penagihan yang terdapat pada perusahaan PT. Widya Sarana Informatika tidak berjalan dengan baik.

Disamping pengendalian internal penjualan kredit yang baik, setiap perusahaan harus menggunakan sistem informasi akuntansi penjualan untuk mengatur serta memantau kegiatan operasional perusahaan. Menurut **Azhar susanto (2013 :117)** bahwa pengendalian internal sangat diperlukan untuk menjamin bahwa sistem informasi akuntansi bekerja sesuai dengan yang seharusnya sehingga resiko terhadap penyimpangan akan dapat di hindari.

Sistem informasi akuntansi merupakan kegiatan yang melibatkan pengumpulan, penyimpanan, dan pemrosesan data keuangan. Perusahaan perlu mempunyai sistem pengendalian internal yang baik yang dapat menjamin keakuratan penjualan kredit kepada pelanggan. Hal ini sangat didukung oleh sistem informasi akuntansi perusahaan, terutama fungsi pencatatan. Jika pencatatan sudah dilakukan dengan benar maka pada akhirnya jumlah akhir dari piutang tersebut akan benar.

Perusahaan sangat membutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit untuk melacak aktivitas penjualan barang dan pemberian kredit kepada pelanggan serta sebagai manajemen kontrol bagi perusahaan. Sistem informasi akuntansi juga berpengaruh luas dalam proses bisnis, karena untuk pengambilan keputusan strategik dan perencanaan, dapat menghasilkan informasi yang berguna bagi kepentingan pihak luar maupun internal dalam perusahaan.

Adapun sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Widya Sarana Informatika yang belum optimal dalam pengaplikasiannya, hal ini diduga disebabkan oleh pengorganisaian data pada bagian penjualan kredit yang belum optimal dan pengelolaan data - data dalam *software* sistem informasi akuntansi yang jarang di validasi oleh bagian penjualan kredit sehingga terjadi hal yang menjadi masalah pada perusahaan yaitu data - data penjualan kredit tidak tepat dan tidak pasti karena tidak sesuai dengan total sebenarnya dengan yang ada didalam sistem.

Berikut adalah data presurvey sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Widya Sarana Informatika:

1. 2
Data Prasurvey Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit PT Widya Sarana Informatika Tahun 2021

No	Dimensi	Skor Rata - Rata	Kategori
1	Perangkat Keras	3.00	Cukup Baik
2	Perangkat Lunak	3.00	Cukup Baik
3	Manusia (SDM)	2.80	Cukup Baik
4	Prosedur	2.80	Cukup Baik
5	Basis Data (Data Base)	3.00	Cukup Baik
6	Jaringan Komunikasi	3.00	Cukup Baik
Skor Rata - Rata		2.93	Cukup Baik

Sumber: PT. Widya Sarana Informatika

Dari data diatas dapat diketahui bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Widya Sarana Informatika cukup baik. Untuk data prasurvey Perangkat Keras (*Hardware*) mempunyai skor rata – rata 3.00 karena peralatan yang tersedia pada perusahaan seperti CPU, Komputer dan penyimpanan (*storage*) belum sesuai dengan jumlah yang dibutuhkan perusahaan dan belum menunjang dalam proses penginputan data penjualan karena seringkali terjadi error. Untuk perangkat lunak (*Software*) mempunyai skor rata – rata 3.00 PT. Widya Sarana Informatika menggunakan Zahir Accounting 6 sebagai *software*, *software* tersebut berguna untuk mempercepat proses penjualan dan pencatatan, tetapi *software* ini sulit dipahami sehingga terjadi kesulitan ketika akan mengedit transaksi yang sudah di post. Untuk dimensi manusia (SDM) mempunyai skor rata – rata 2.80 hal ini dikarenakan terdapat keterbatasan sumber daya manusia yang mampu mengoperasikan aplikasi dalam komputer

perusahaan, sehinggalah tidak terjadi kesesuaian data antara data lapangan dengan sistem. Kemudian untuk prosedur mempunyai skor rata – rata 2.80 hal ini dikarenakan pelaksanaan penjualan kredit yang tidak sesuai dengan prosedur yang ditentukan yaitu terlalu banyak pemberian fasilitas kredit pada pelanggan yang masih mempunyai hutang sehingga pencatatan kredit pada sistem semakin banyak. Kemudian untuk basis data (*Data Base*) mempunyai skor rata – rata 3.00 menurut hasil penelitian, pada perusahaan ini menggunakan invoice yang merupakan media pembuktian aktivitas penjualan perusahaan, PT. Widya Sarana Informatika menggunakan invoice yang dibedakan warnanya dan adanya tembusan atau *copy* untuk mempermudah pendistribusian informasi, invoice dinomori sehingga mempermudah dalam pencarian. Invoice tersebut di input ke dalam software tetapi invoice ini sering kali tidak diarsipkan dengan baik. Lalu ada jaringan komunikasi mempunyai skor rata – rata 3.00, peralatan untuk komunikasi jaringannya menggunakan Local Area Network (LAN) yang sangat membantu didalam pemerosesan transaksi akuntansi, selain itu perusahaan juga menggunakan internet yang memungkinkan komputer di lokasi manapun untuk saling berkomunikasi. Tetapi sering terjadi jaringan komputer ini tidak terhubung ke komputer lain sehingga kesulitan ketika akan melihat data yang dibutuhkan, tentunya hal ini menghambat PT. Widya Sarana Informatika untuk saling berhubungan dan bertukar informasi dengan kantor pusat.

Berbagai masalah mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang dihadapi oleh perusahaan tentunya dapat menghambat tujuan perusahaan dan dapat menimbulkan masalah yang kompleks. Dengan adanya pengendalian internal penjualan kredit yang baik, diharapkan sistem informasi akuntansi yang ada pada PT. Widya Sarana Informatika dapat membantu meminimalkan kemungkinan resiko penyelewengan yang dapat terjadi di kemudian hari.

Dengan adanya pengendalian internal penjualan kredit dalam pengelolaan penjualan kredit pada perusahaan diharapkan dapat membantu meminimalkan kemungkinan risiko-risiko yang terjadi sehingga informasi penjualan kredit dapat diandalkan. Resiko-resiko yang mungkin muncul didalam perusahaan harus dapat terselesaikan dengan cepat agar tidak terjadi permasalahan yang semakin besar dan berlarut - larut, dimana tujuan dari perusahaan akan tercapai sesuai dengan apa yang diharapkan.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit saling berhubungan erat dengan pengendalian internal penjualan kredit, maka dari itu keduanya harus dilakukan dan berjalan bersama dengan benar dalam sebuah perusahaan untuk mencegah dan mengatasi salah satunya timbulnya kredit macet dan berbagai penyimpangan yang akan mempengaruhi dan mengurangi kerugian perusahaan. Diterapkannya pengendalian internal pada perusahaan, tentunya dapat melindungi asset perusahaan dan membantu manajemen perusahaan dalam melaksanakan segala aktivitasnya.

Dari permasalahan diatas menunjukkan adanya keterkaitan antara sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap sistem pengendalian internal penjualan kredit. Suatu perusahaan tidak mungkin melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan kredit tanpa pengendalian internal penjualan kredit yang baik. seperti yang telah diungkapkan oleh **Krismiaji (2010 : 383)** “Jika sistem informasi akuntansi dirancang dengan baik maka sistem pengendalian internal yang melekat akan memberikan jaminan bahwa tujuan pengendalian tercapai.”

Berdasarkan uraian di atas dan pentingnya pengendalian internal penjualan kredit serta penggunaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Widya Sarana Informatika”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Dilihat dari uraian latar belakang penelitian diatas, permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam pembahasan Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Widya Sarana Informatika antara lain:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Widya Sarana Informatika belum optimal.
2. Pengendalian internal Penjualan Kredit pada PT. Widya Sarana Informatika belum optimal.

3. Pengelolaan dokumen transaksi yang tidak di arsip dengan baik sehingga terjadi ketidak sesuaian antara data sistem dengan nyata.
4. Kurangnya pemahaman karyawan terhadap software pengolahan data yang digunakan oleh PT. Widya Sarana Informatika.
5. Kurangnya kordinasi antara bagian penjualan dengan bagian keuangan.
6. Evaluasi terhadap aktivitas penjualan kredit belum dilakukan dengan baik sehingga terjadinya pencatatan yang tidak sesuai dengan realita.

1.3. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas, peneliti akan memberikan batasan masalah sebagai ruang lingkup dari penelitian ini yaitu pada Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit dan Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada PT. Widya Sarana Informatika.

1.4. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Widya Sarana Informatika.
2. Bagaimana Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada PT. Widya Sarana Informatika.
3. Seberapa besar pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada PT. Widya Sarana Informatika.

1.5. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk memperoleh data dan informasi mengenai “Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Intern Penjualan Kredit”.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Widya Sarana Informatika.
2. Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada PT. Widya Sarana Informatika.
3. Besarnya pengaruh Sistem Informasi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada PT. Widya Sarana Informatika.

1.6. Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian pada PT. Widya Sarana Informatika baik manfaat secara praktis dan manfaat secara teoritis.

1.6.1. Kegunaan Operasional (Praktis)

1. Bagi manajemen PT. Widya Sarana Informatika, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi, pembanding serta bahan evaluasi mengenai sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit. Sehingga diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan untuk mengambil keputusan.

2. Bagi divisi penagihan, sebagai bahan masukan dalam meningkatkan pengendalian internal penjualan kredit.
3. Bagi peneliti untuk menambah wawasan serta pengetahuan mengenai masalah yang berhubungan dengan sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

1.6.2. Kegunaan Pengembangan Ilmu (Teoritis)

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pengetahuan wawasan dan pemahaman bagi pihak lain.

