

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Di era globalisasi seperti sekarang ini banyak sekali perusahaan, baik perusahaan manufaktur, perusahaan jasa dan perusahaan dagang yang saling bersaing demi mencapai target dan tujuan perusahaannya. Setiap perusahaan memiliki pola kegiatan yang berbeda untuk selalu berupaya menciptakan hubungan bisnis dan usaha yang sehat. Karena banyaknya persaingan tersebut maka perusahaan dituntut untuk memiliki informasi yang akurat dan relevan guna mempertahankan jalannya kegiatan operasional perusahaan, selain itu informasi tersebut haruslah dapat berguna untuk manajer agar dapat menjadi patokan dalam pengambilan keputusannya. Oleh karena itu, diperlukan sebuah sistem yang dapat mengatur tentang informasi tersebut yaitu sebuah sistem informasi.

Salah satu bentuk dari sistem informasi yang berguna bagi perusahaan adalah sistem informasi akuntansi yang secara umum membahas mengenai sistem akuntansi yang berjalan di dalam sebuah perusahaan. Sistem informasi akuntansi tersebut sangatlah penting bagi perusahaan karena sistem tersebut dapat menjadi patokan apakah perusahaan berjalan dengan baik atau tidak.

Untuk mendapat informasi yang tepat dan akurat, maka diperlukan satu sistem informasi akuntansi yang dibuat menurut pola yang terpadu sesuai dengan kondisi dan kebutuhan perusahaan untuk melaksanakan kegiatan perusahaan. Suatu sistem akuntansi yang direncanakan dengan baik sudah tentu dapat menghasilkan informasi yang kebenarannya dapat dipercaya dan berguna dalam merumuskan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan aspek perencanaan, koordinasi, pengendalian dan pengamanan terhadap aktiva milik perusahaan.

Sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang menyediakan informasi akuntansi dan keuangan beserta informasi lainnya yang diperoleh dari proses rutin transaksi akuntansi. Informasi-informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi antara lain meliputi informasi mengenai order penjualan, penerimaan kas, order pembelian, penerimaan barang, pembayaran dan penggajian. Salah satu sistem informasi akuntansi yang penting adalah sistem informasi akuntansi penjualan.

Standar Akuntansi Keuangan (1999) 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.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang penting dalam perusahaan karena sumber utama pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, kegiatan penjualan dapat dilaksanakan dengan baik jika didukung oleh sistem penjualan yang memadai. Sistem informasi akuntansi penjualan itu sendiri terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan barang/jasa secara tunai dan secara kredit.

Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Penjualan secara kredit tidak boleh dikesampingkan begitu saja dalam aktivitas operasional suatu perusahaan, karena kegiatan penjualan kredit secara langsung mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit juga termasuk bagian yang penting dalam sistem informasi akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar. Transaksi penjualan kredit memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan kredit yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan kredit yang efektif. Tujuan dari sistem informasi akuntansi itu sendiri adalah untuk memperbaiki pengendalian internal dan memperbaiki informasi menjadi lebih baik serta relevan untuk digunakan dalam mengambil sebuah keputusan.

Dalam Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP) SA Seksi 319, Pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: (a) keandalan pelaporan keuangan, (b) efektivitas dan efisiensi operasi, dan (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. (IAI, 2012).

Pengendalian internal sendiri memegang peranan penting bagi perusahaan. Dimana pengendalian internal meliputi pengecekan, struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi. Penerapan pengendalian internal dalam penjualan kredit dapat membantu ketepatan waktu dalam pelaporan penjualan, keakuratan jumlah penjualan, laporan pendukung dalam penjualan, dan membantu dalam mencegah terjadinya penyelewengan atau kecurangan.

CV Kencana Abadi Jaya merupakan salah satu badan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan umum dan jasa percetakan. Sumber penjualan atau pendapatan CV Kencana Abadi Jaya adalah dari usaha percetakan dan penyediaan *continuous form* yang di distribusikan ke berbagai perusahaan dan percetakan yang ada di Bandung. Agar penjualan dapat berjalan dengan lancar dan baik maka diperlukan pengendalian internal untuk mengawasi kegiatan penjualan tersebut.

Sistem pengendalian internal penjualan kredit pada CV Kencana Abadi Jaya masih kurang memadai. Penjualan kredit yang dilakukan CV Kencana Abadi Jaya masih rentan terhadap terjadinya kecurangan yang dilakukan oleh karyawan dalam hal pengelolaan penjualan kredit. Hal ini dikhawatirkan akan menyebabkan dampak-dampak yang bersifat negatif bagi operasional perusahaan.

Adapun data penjualan kredit CV Kencana Abadi Jaya untuk tahun 2016-2020 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Data Penjualan Kredit Tahun 2016-2020

Tahun	Penjualan Kredit	Piutang	Piutang Tidak Lancar	Persentase Piutang Tidak Lancar
2016	Rp 2.028.376.955	Rp 553.365.545	Rp 82.386.432	15%
2017	Rp 1.807.741.342	Rp 427.818.028	Rp 58.857.650	14%
2018	Rp 1.931.998.072	Rp 464.587.390	Rp 49.258.735	11%
2019	Rp 1.775.075.135	Rp 325.934.456	Rp 67.762.218	21%
2020	Rp 1.403.097.237	Rp 280.033.452	Rp 70.632.350	25%
Rata-Rata	Rp 1.789.257.748	Rp 410.347.774	Rp 65.779.477	17%

Sumber: CV Kencana Abadi Jaya (2021)

Berdasarkan tabel di atas, menunjukkan hasil tahun 2016 penjualan kredit Rp 2.028.376.955, piutang Rp 553.365.545, piutang tidak lancar Rp 82.386.432, dan persentase piutang tidak lancar 15%, hal tersebut disebabkan oleh kurangnya informasi dan komunikasi serta tanggung jawab bagian penjualan kredit terhadap konsumen. Tahun 2017 penjualan kredit Rp 1.807.741.342, piutang Rp 427.818.028, piutang tidak lancar Rp 58.857.650, dan persentase piutang tidak lancar 14%, hal tersebut disebabkan oleh kurangnya kontrol pengawasan dalam penagihan piutang penjualan kredit. Tahun 2018 penjualan kredit Rp 1.931.998.072, piutang

Rp 464.587.390, piutang tidak lancar Rp 49.258.735, dan persentase piutang tidak lancar 11%, hal tersebut disebabkan oleh kurangnya pemeriksaan secara berkala terhadap aktivitas penjualan kredit. Tahun 2019 penjualan kredit Rp 1.775.075.135, piutang Rp 325.934.456, piutang tidak lancar Rp 67.762.218, dan persentase piutang tidak lancar 21%, hal tersebut disebabkan oleh aktivitas pengendalian yang kurang baik dalam menimbang keadaan pembeli pada saat menetapkan kredit. Tahun 2020 penjualan kredit Rp 1.403.097.237, piutang Rp 280.033.452, piutang tidak lancar Rp 70.632.350, dan persentase piutang tidak lancar 25%, hal tersebut disebabkan oleh kurang mampunya perusahaan dalam mengidentifikasi risiko yang akan terjadi dalam aktivitas penjualan kredit.

Dengan didukung oleh data-data yang telah diperoleh di atas maka dapat dilihat bahwa penjualan kredit setiap tahunnya mengalami naik turun, itu disebabkan adanya pengaruh dari pengendalian internal penjualan kredit. Pada tahun 2020 penjualan CV Kencana Abadi Jaya mengalami penurunan yang signifikan, salah satu penyebab lain terjadinya hal tersebut adalah dikarenakan dampak dari pandemi covid-19. Secara rata piutang yang belum tertagih yang melebihi jatuh tempo sebesar Rp 65.779.477. Bagi perusahaan jumlah piutang tersebut sangat signifikan, yang mengakibatkan perputaran piutang menghambat *Cash Flow*. Timbulnya piutang yang jatuh tempo di atas dikarenakan berbagai permasalahan. Bila tidak ditanggulangi maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Selain pengaruh dari pengendalian internal penjualan kredit, penjualan kredit yang setiap tahunnya mengalami naik turun juga

disebabkan oleh sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang belum terintegrasi dengan baik. Hal ini diduga terjadi karena beberapa faktor, diantaranya:

1. Perangkat Keras

Perangkat yang digunakan untuk menunjang sistem informasi akuntansi penjualan kredit belum optimal sehingga sering menghambat proses penjualan kredit.

2. Perangkat Lunak

Perangkat lunak yang digunakan oleh perusahaan belum terintegrasi dengan baik, pengguna tidak jarang mengalami hambatan seperti terjadinya *error system* pada saat proses penjualan kredit.

3. Manusia

Bagian yang terkait dengan penjualan kredit tidak jarang melakukan kesalahan pada saat mengerjakan proses transaksi penjualan kredit.

4. Prosedur

Penginputan data akuntansi yang dilaksanakan belum sesuai dengan standar prosedur sehingga menghasilkan laporan yang belum baik dan akurat.

5. Basis Data

Hasil pemrosesan data yang ada di *database* belum sesuai dengan data fisik di perusahaan.

6. Jaringan Komputer dan Telekomunikasi

Pemahaman mengenai teknologi dan jaringan komputer yang digunakan oleh perusahaan belum dipahami secara baik oleh

seluruh pegawai sehingga menghambat kelancaran dalam berbagi sumber daya informasi.

Berdasarkan paparan di atas maka permasalahan tersebut dapat dihindari dengan adanya pengendalian internal penjualan kredit yang baik dengan didukung adanya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang memadai, cepat, terpercaya, dan objektif yang dapat menghasilkan keputusan-keputusan yang tepat, akurat, dan bermanfaat bagi perusahaan.

Dalam penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dedi Karmana (2017), menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Kertas Padalarang (Persero). Selain itu menurut Ari Yude Putra (2021) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal penjualan pada CV. Surya Kuansing Teluk Kuantan. Hubungan antara sistem informasi akuntansi dengan pengendalian internal dijelaskan dengan pemikiran bahwa penerapan dan penggunaan sistem informasi akuntansi secara cepat, tepat dan akurat akan memberikan implikasi yang baik dalam pengendalian internal.

Hal tersebut membuktikan bahwa pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit perusahaan tidak dapat terlepas dari pengendalian internal penjualan kredit, begitupun sebaliknya. Pernyataan tersebut sesuai dengan apa yang telah dikemukakan oleh Mulyadi (2016:13).

Dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang ditunjang dengan pengendalian internal yang baik, perusahaan dapat mencegah terjadinya penyimpangan atau penyelewengan yang mungkin terjadi. Maka perusahaan perlu menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang memadai karena pengendalian internal penjualan kredit dalam perusahaan dapat tercapai apabila unsur-unsur pengendalian internal terpenuhi dengan baik.

Oleh sebab itu, untuk mengukur sejauh mana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada CV Kencana Abadi Jaya”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi dalam penelitian sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV Kencana Abadi Jaya belum optimal
2. Pengendalian internal penjualan kredit pada CV Kencana Abadi Jaya belum optimal
3. Pemrosesan transaksi penjualan kredit belum optimal
4. Sumber daya manusia masih terbatas

5. Tingginya jumlah piutang yang telah jatuh tempo mengakibatkan *cash flow* perusahaan terganggu
6. Batasan wewenang dan tanggung jawab masing-masing karyawan belum optimal

1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan di atas maka penulis melakukan pembatasan masalah agar ruang lingkup yang diuji menjadi lebih spesifik dan penelitian tidak menyimpang dari tujuan serta untuk menghasilkan penelitian yang lebih efektif. Masalah yang menjadi pilihan untuk diteliti dalam penelitian ini adalah sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit. Penelitian dibatasi hanya dilakukan pada CV Kencana Abadi Jaya.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian serta identifikasi masalah yang telah diterima di atas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV Kencana Abadi Jaya.
2. Bagaimana pengendalian internal penjualan kredit pada CV Kencana Abadi Jaya.
3. Seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit pada CV Kencana Abadi Jaya.

1.5 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan memperoleh gambaran mengenai pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit. Sehingga permasalahan dapat digambarkan dengan jelas melalui informasi yang diperoleh.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV Kencana Abadi Jaya.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengendalian internal penjualan kredit pada CV Kencana Abadi Jaya.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis seberapa besar pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit pada CV Kencana Abadi Jaya.

1.6 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat berguna baik secara praktis maupun teoritis untuk kepentingan berbagai pihak, yaitu sebagai berikut:

1.6.1 Kegunaan Operasional (Praktis)

- a. Bagi penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan penulis khususnya tentang pengaruh

sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit yang ada di dalamnya.

- b. Bagi pihak perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan menjadi salah satu masukan dan sumbangan pemikiran berupa saran-saran positif dan sifatnya yang mengarah pada perbaikan bagi CV Kencana Abadi Jaya, dengan harapan dapat bermanfaat bagi perkembangan dan kemajuan perusahaan.
- c. Bagi pihak lain, hasil penelitian ini digunakan sebagai bahan referensi khususnya untuk penulisan karya ilmiah dengan topik yang sama dan hasil penelitian ini diharapkan menjadi sumbangan pemikiran untuk penelitian yang lebih mendalam.

1.6.2 Kegunaan Pengembangan Ilmu (Teoritis)

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran atau bahan kajian lanjutan sebagai perluasan dari penelitian terdahulu maupun sebagai replikasi penelitian sebelumnya secara lebih mendalam di kemudian hari terutama yang berhubungan dengan pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal penjualan kredit.
- b. Bagi pihak perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam mengefektifkan pengendalian internal penjualan kredit perusahaan.