

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada jaman yang semakin canggih seperti saat ini banyak sekali kemajuan terhadap banyak hal baik itu dalam segi teknologi, informasi, transportasi, produk industrial dan lain-lain dalam segala bidang yang selalu dikembangkan dengan inovasi-inovasi terbaru sesuai dengan perkembangan jaman dan kebutuhan. Namun, saat perkembangan semakin bagus seperti saat ini dunia mengalami pandemi COVID-19 sejak akhir 2019 hingga sekarang yang mengakibatkan adanya penurunan ekonomi secara global di negara-negara dunia dan menghambat pertumbuhan ekonomi termasuk Indonesia. Banyak perusahaan yang terkena dampak COVID-19 yang signifikan terhadap pendapatan perusahaan. Dikutip dari artikel Daya.id mengenai Pengendalian Internal Perusahaan Dalam Menghadapi Pandemi COVID-19, "Sebagian besar perusahaan skala industri, mengalami penurunan produksi yang disebabkan penjualan yang juga menurun, sulitnya mengirimkan pesanan yang telah dipesan jauh hari sebelumnya, tidak dapat melakukan pengiriman, adanya penumpukan stok barang di gudang, dan masih banyak lagi."

Sistem informasi akuntansi merupakan sistem yang banyak digunakan oleh perusahaan, digunakan sebagai alat mengkomunikasikan laporan kegiatan kepada pihak yang berkepentingan Sistem informasi akuntansi merupakan hal yang penting bagi perusahaan karena berpengaruh terhadap informasi yang disajikan sehingga keputusan yang diambil tepat dan akurat karena informasi yang dihasilkan dapat dipertanggungjawabkan, selain itu

juga membuat kegiatan perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien karena lebih terarah, pengunanya juga harus memiliki keahlian dan dapat diandalkan agar dapat berjalan sesuai dengan fungsi-fungsi manajerial perusahaan

Dalam bisnis untuk mendapatkan laba agar segala kegiatan dan operasional dapat terus berjalan lancar serta perusahaan dapat memiliki eksistensi dalam waktu yang lama dengan cara memanfaatkan segala potensi yang ada dan dimiliki perusahaan sebaik mungkin. Agar mendapatkan laba tersebut perusahaan harus melakukan penjualan. Penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dimana jika penjualan di suatu perusahaan itu buruk maka akan memberikan dampak yang buruk bagi perusahaan, untuk itu perusahaan harus bisa membuat strategi penjualan yang baik agar dapat memberikan dampak yang baik juga untuk perusahaan. Penjualan yang baik dapat dilihat dari tercapai atau tidaknya target yang sudah ditetapkan oleh manajemen. Apabila target penjualan dapat terpenuhi atau bahkan lebih, dapat dipastikan strategi penjualan yang digunakan bagus dan akan mendapatkan laba secara optimal. Terlebih saat ini dengan adanya pandemi banyak sekali perusahaan yang mengalami penurunan penjualan sehingga mengurangi laba yang mengakibatkan tidak tercapainya target yang sudah ditentukan oleh pihak manajemen, sehingga manajemen harus mampu mengelola sumberdaya yang ada sebaik dan semaksimal mungkin agar perusahaan tetap dapat beroperasi dan tetap mendapatkan laba. Perusahaan dapat bersaing dengan meningkatkan pelayanan, salah satu hal yang dapat dilakukan yaitu dengan cara mempermudah pembayaran atau penjualan kredit. Dengan adanya penjualan kredit, hal ini akan memudahkan pelanggan dalam membeli barang, karena tidak perlu membayar secara langsung barang yang akan dibeli dan dapat membayarnya secara berkala sesuai dengan perjanjian.

Untuk itu maka perusahaan harus dapat mengelola dengan baik, terutama dalam proses penjualan kredit karena dalam menunjang kegiatan penjualan, seorang manajer sangat berkepentingan atas informasi yang berkaitan dengan penjualan, untuk menyajikan informasi mengenai penjualan sehingga dapat digunakan untuk mengambil keputusan lebih lanjut. Untuk memperbaiki pengendalian intern dan untuk memperbaiki informasi yang lebih baik, disamping untuk mengurangi biaya tata usaha atau biaya administrasi, dan untuk menentukan pelaksanaan proses produksi agar lebih mudah menjalankan perencanaan dan mencegah pelaksanaan operasional perusahaan yang kurang sehat. Sistem akuntansi juga merupakan alat control perusahaan dalam menyelamatkan harta kekayaan perusahaan. Menurut Azhar Susanto (2017:72) Sistem informasi akuntansi adalah sistem informasi akuntansi dapat didefinisikan sebagai kumpulan (integrasi) dari sub-sub sistem komponen baik fisik maupun nonfisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan. Standar Akuntansi Keuangan dalam PSAK No. 23 tahun 2015 menyatakan bahwa Semua perusahaan dagang melakukan kegiatan utamanya yaitu penjualan, dengan penjualan tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba akan tercapai. Penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan dan barang yang dibeli untuk dijual kembali. Dikarenakan semakin pesatnya persaingan dan perusahaan harus tetap berjalan maka untuk menarik daya beli konsumen perusahaan menjual produk secara kredit. Penjualan kredit diharapkan mampu menyerap konsumen sehingga target penjualan dapat tercapai. Resiko dari penjualan kredit ini adalah akan timbulnya suatu piutang, apabila piutang tersebut tidak dikelola secara baik dan tidak tercapainya target piutang yang telah ditetapkan Menurut PSAK 50 instrumen keuangan: penyajian dimaksudkan untuk menetapkan prinsip-prinsip untuk menentukan apakah instrumen keuangan merupakan liabilitas atau ekuitas

serta menetapkan prinsip-prinsip untuk menyaling hapuskan aset keuangan dengan liabilitas keuangan (IAI, 2014:PSAK 50). Hal ini piutang tak tertagih menjadi kerugian bagi perusahaan yang menyebabkan saldo perusahaan menjadi menurun. Penyajian piutang tak tertagih pada laporan keuangan tidak disajikan secara langsung tetapi menurut nilai sekarang yang telah mengalami penurunan nilai.

Untuk itu, dalam kegiatan tersebut agar tercapainya tujuan perusahaan penjualan harus memiliki pengendalian internal piutang yang efektif dan efisien untuk melihat sejauh mana pengawasan di lapangan untuk menghasilkan laporan yang tepat dan akurat sehingga dapat menjaga kestabilan perusahaan. Pengendalian internal piutang diperlukan perusahaan untuk melakukan pengawasan kegiatan perusahaan. Pengendalian Intern Piutang merupakan sebuah pengawasan yang sangat diperlukan dalam perusahaan menurut Hery (2013:159) Sistem pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan semua ketentuan (Peraturan), hukum, undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau di jalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan. Perusahaan dituntut untuk dapat mengelola perusahaan sebaik mungkin sesuai dengan aturan dan kebijakan – kebijakan yang berlaku yang sudah ditetapkan oleh pimpinan perusahaan. Pengendalian intern berguna dalam segala aktifitas penjualan karena membuat penjualan menjadi lebih baik dan terkendali. Laporan atas informasi yang disajikanpun dapat dipercaya dan memudahkan pihak manajemen untuk mengambil suatu keputusan yang terbaik dan tepat bagi perusahaan. Penentuan kebijakan oleh pihak manajemen berdasarkan serangkaian analisis, penilaian, saran dan komentar yang dilihat secara objektif untuk mencapai tujuan perusahaan

yang ditetapkan dan menciptakan solusi dari permasalahan yang ada. Dengan memperhatikan seluruh aspek dalam perusahaan termasuk biaya biaya yang dikeluarkan untuk memperhitungkan laba yang didapatkan

Sistem Pengendalian Intern (SPI) PP Nomor 11 tahun 2012 SPIP didefinisikan proses yang integral pada tindakan dan kegiatan yang dilakukan secara terus menerus oleh pimpinan dan seluruh pegawai untuk memberikan keyakinan memadai atas tercapainya tujuan organisasi melalui kegiatan yang efektif dan efisien, keandalan laporan keuangan, pengamanan aset dan ketaatan terhadap peraturan perundang – undangan. Unsur penting dalam sistem pengendalian intern dalam Pasal 3 Nomor 11 tahun 2012 ada 5 yaitu lingkungan pengendalian, penilaian resiko, kegiatan pengendalian, komunikasi dan informasi, dan pemantauan.

CV.Nagamas Mitra Abadi adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan kendaraan bermotor. yang merupakan salah satu cabang dari dealer motor honda, pelayanan yang disediakan oleh Naga Mas Motor adalah penjualan sepeda motor dengan berbagai fasilitasnya, bengkel perawatan sepeda motor Honda dan penjualan suku cadang sepeda motor Honda.

Dalam transaksi penjualan di CV.Nagamas Mitra Abadi melakukan penjualan secara tunai dan kredit, penjualan kredit menyebabkan jumlah piutang usaha yang tinggi. Dalam penjualan kredit pada aktivitas penagihan piutang hal yang dapat terjadi yaitu piutang tertagih yang berpengaruh baik menjadi sebuah pendapatan dan bisa menjadi piutang tidak tertagih yang berpengaruh buruk pada laba yang merupakan sebuah risiko yang mungkin terjadi pada CV.Nagamas Mitra Abadi. Berbagai masalah yang timbul akibat adanya piutang adalah keterlambatan dalam pembayaran, dan pembeli yang melakukan over kredit, hal ini dapat terjadi karena belum optimalnya

pengendalian internal atau ekstern yang dapat mengakibatkan pendapatan perusahaan menjadi tertunda dan mengalami kerugian, sehingga kondisi pengendaliannya belum diterapkan secara menyeluruh.

Adapun masalah yang timbul didalam pelaksanaan sistem informasi akuntansi, masalah tersebut berada pada prosedur penagihan yang dilakukan dengan menggunakan sistem informasi akuntansi yang berupa website, dimana sistem tersebut dapat eror saat digunakan. Hal tersebut dapat mengganggu operasional dan keefektifan dalam bekerja. Selain itu CV.Nagamas Mitra Abadi dalam mengolah data belum memiliki sistem perangkat lunak aplikasi khusus tersendiri dalam mengolah data perusahaan terutama dalam penjualan kredit.

CV.Nagamas Mitra Abadi pada tahun 2021 memberikan kelonggaran pada pelanggan dikarenakan COVID-19, pengendalian internal piutang menargetkan piutang yang tertagih pada tahun 2021 sebesar 90% dari total keseluruhan piutang perusahaan Adapun data penjualan kredit CV.Nagamas Mitra Abadi bulan Januari 2021 – Desember 2021 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Laporan Penjualan Tahun 2021
CV. Nagamas Mitra Abadi

Bulan	Penjualan Kredit (Rp)	Piutang Tertagih (Rp)	%	Piutang Terlambat (Rp)	%
Januari	4,332,291,150	3,018,518,824	70%	1,313,772,326	30%
Februari	4,836,952,239	3,304,279,287	68%	1,532,672,952	32%
Maret	4,961,767,567	4,349,279,371	88%	612,488,196	12%
April	5,607,473,024	5,017,365,909	89%	590,107,115	11%
Mei	5,185,183,546	4,639,245,325	89%	545,938,221	11%
Juni	4,410,084,435	4,101,969,901	93%	308,114,534	7%
Juli	3,489,035,944	2,800,756,474	80%	688,279,470	20%
Agustus	4,183,827,032	3,901,861,801	93%	281,965,231	7%
September	4,447,561,446	4,291,586,214	96%	155,975,232	4%
Oktober	3,981,114,287	3,782,541,675	95%	198,572,612	5%
November	5,362,810,422	5,217,955,801	97%	144,854,621	3%
Desember	4,116,908,356	3,881,254,169	94%	235,654,187	6%
Average	4,576,250,787	4,025,551,229	88%	550,699,558	12%

Sumber : Penjualan Kredit CV.Nagamas Mitra Abadi

Berdasarkan tabel 1.1 Dapat dilihat dari data diatas bahwa rata rata piutang yang tertagih pada tahun 2021 tidak mencapai target 90% dan hanya mencapai 88% saja. Pada periode bulan Januari 2021 total penjualan kredit sebesar Rp. 4,332,291,150, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 1,313,772,326 ini menandakan bahwa piutang terlambatnya lebih kecil penjualan kredit namun presentase nya masih sangat besar. Pada bulan Februari 2021 penjualan kredit sebesar Rp.4,836,952,239, sedangkan

piutang terlambatnya sebesar Rp. 1,532,672,952 , piutang di bulan ini lebih besar mengalami kenaikan sebesar 2% daripada bulan sebelumnya. Pada bulan Maret 2021 penjualan kredit sebesar Rp. 4,961,767,567, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 612,488,196 pada bulan ini terdapat penurunan piutang terlambat yang cukup signifikan dibanding bulan sebelumnya karena kenaikan penjualan kredit dan piutang tertagih. Pada bulan April 2021 penjualan kredit sebesar Rp. 5,607,473,024, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 590,107,115 pada bulan ini penjualan kredit dan piutang tertagih mengalami kenaikan sehingga berpengaruh terhadap piutang terlambat. Pada bulan Mei 2021 penjualan kredit sebesar Rp. 5,185,183,546, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 545,938,221 pada bulan ini terdapat penurunan penjualan kredit dan penurunan piutang tertagih, tetapi piutang terlambat masih dalam presentase yang sama. Pada bulan Juni 2021 penjualan kredit sebesar Rp. 4,410,084,435, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 308,114,534 terdapat penurunan piutang tertagih karena penjualan kredit menurun tetapi piutang terlambat dapat diturunkan. Pada bulan Juli 2021 penjualan kredit sebesar Rp. 3,489,035,944, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 688,279,470. karena penurunan penjualan kredit dan piutang tak tertagih yang cukup besar maka berpengaruh terhadap kenaikan piutang terlambat yang signifikan. Pada bulan Agustus 2021 penjualan kredit sebesar Rp. 4,183,827,032, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 281,965,231 karena adanya kenaikan piutang tertagih maka piutang terlambat menurun. Pada bulan September 2021 penjualan kredit sebesar Rp. 4,447,561,446, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 155,975,232 terdapat kenaikan piutang tertagih lebih besar dari sebelumnya sehingga piutang terlambat lebih kecil dari bulan sebelumnya. Pada bulan Oktober 2021 penjualan kredit sebesar Rp. 3,981,114,287, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 198,572,612 adanya penurunan penjualan

kredit dan piutang tertagih berpengaruh terhadap kenaikan piutang terlambat pada bulan ini. Pada bulan November 2021 penjualan kredit sebesar Rp. 5,362,810,422, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 144,854,621 terdapat kenaikan penjualan kredit dan piutang tertagih sehingga berpengaruh terhadap penurunan piutang tertagih. Pada bulan Desember 2021 penjualan kredit sebesar Rp. 4,116,908,356, sedangkan piutang terlambatnya sebesar Rp. 235,654,187. Adanya penurunan penjualan kredit dan piutang tertagih menyebabkan kenaikan piutang terlambat. Dari uraian tersebut dapat disimpulkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV.Nagamas Mitra Abadi belum optimal, hal tersebut dapat terjadi karena dipengaruhi oleh pengendalian internal piutang yang belum optimal. Terdapat piutang yang jatuh tempo yang tidak memenuhi target yang telah ditentukan yang mengakibatkan terhambatnya perputaran cash flow, selain itu juga berakibat pada laporan keuangan sehingga berpengaruh pada pembayaran pajak perusahaan yang biasanya berpengaruh pada awal tahun. Hal ini dikhawatirkan akan memberikan dampak-dampak yang lain yang bersifat negatif bagi perusahaan.

Berdasarkan paparan diatas permasalahan tersebut dapat dihindari dengan adanya sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal piutang yang baik. Untuk menghindari terjadinya ketidaksesuaian tersebut, perusahaan perlu melakukan pemeriksaan dan penilaian melalui pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit dengan menggunakan pengendalian intern perusahaan. Hal tersebut membuktikan terdapat keterkaitan antara sistem informasi penjualan kredit dan pengendalian internal piutang seperti yang diungkapkn oleh Azhar Susanto dan La Midzan (2017:59) Maka adanya pengaruh yang saling menunjang antara sistem informasi akuntansi dengan pengendalian piutang, dapat dikatakan kedua alat tersebut harus berjalan bersama-sama dalam suatu

perusahaan, sistem informasi akuntansi yang berlaku berisi berbagai metode dan prosedur, harus mendukung terciptanya kegiatan struktur pengendalian piutang dipihak lain. Struktur pengendalian piutang yang dijalankan harus ditunjang dengan sistem informasi yang baik.

Untuk membantu seorang pimpinan atau manager dalam menjalankan pengendalian internal agar berjalan dengan baik sesuai dengan yang diharapkan, maka diperlukannya sistem informasi akuntansi penjualan kredit dalam pencatatan dan pelaporan yang baik atas aktivitas-aktivitas perusahaan, sehingga informasi yang diperoleh dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan yang tepat. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit sangat penting menyediakan informasi penjualan kredit yang akurat sehingga informasi yang didapatkan dapat dipergunakan secara efektif dalam pengendalian internal piutang dengan adanya sistem informasi akuntansi yang memadai dan sumberdaya manusia yang handal dalam menggunakan sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh perusahaan diharapkan dapat dilaksanakan sesuai prosedur yang telah ditetapkan. karena sistem informasi akuntansi yang baik akan memberikan dampak yang baik pada pengendalian perusahaan begitupun sebaliknya

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik dan ingin melakukan penelitian untuk mengetahui bagaimana pengendalian internal dan peran sistem informasi akuntansi terutama bagian penjualan mengenai pada CV. Nagamas Mitra Abadi dengan mengambil judul **“Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Internal Piutang Pada CV.Nagamas Mitra Abadi ”**

1.2 Identifikasi Masalah

Dari pembahasan latar belakang diatas maka dapat diambil identifikasi masalah yang muncul pada peelitian ini adalah :

1. Pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan kredit di CV. Nagamas Mitra Abadi belum optimal
2. Pengendalian sistem informasi akuntansi piutang di CV. Nagamas Mitra Abadi belum optimal
3. Penerapan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian internal piutang pada CV.Nagamas Mitra Abadi belum optimal
4. Perlu adanya prosedur yang dimaksimalkan di CV.Nagamas Mitra Abadi
5. Pengawasan yang dilaksanakan mengenai sistem informasi akuntansi CV.Nagamas Mitra Abadi perlu diopmalkan
6. Belum optimal Sumber Daya Manusia CV. Nagamas Mitra Abadi

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, maka penulis memberikan batasan masalah hanya pada pengaruh efektivitas Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit terhadap pengendalian internal piutang penjualan pada CV.Nagamas Mitra Abadi

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, identifikasi masalah dan batasan masalah diatas, maka perumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Pelaksanaan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit pada CV.Nagamas Mitra Abadi
2. Bagaimana Pengendalian Intern Piutang pada CV.Nagamas Mitra Abadi?
3. Seberapa besar Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Intern Piutang CV.Nagamas Mitra Abadi

1.5 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang akan diteliti maka penelitian ini memiliki tujuan untuk

1. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh Sistem Informasi Akuntansi pada penjualan kredit CV.Nagamas Mitra Abadi
2. Untuk mengetahui pelaksanaan Pengendalian Intern Piutang yang di terapkan pada CV. Nagamas Mitra Abadi
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Intern Piutang yang di terapkan pada CV. Nagamas Mitra Abadi

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan utama guna mengetahui peranan sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Nagamas Mitra Abadi, sehingga penulis dapat membandingkan dengan teori yang sudah dipelajari selama perkuliahan dan dengan praktek yang terjadi dilapangan. Diharapkan juga penelitian ini dapat memperluas wawasan dan

keilmuan bagi para pembaca juga peneliti berikutnya sebagai bahan referensi.

1.6.2 Manfaat Praktis (Operasional)

Kegunaan operasional ini diharapkan berguna untuk

1. Penulis

Untuk memberikan wawasan mengenai permasalahan yang diteliti, memberikan gambaran tentang keberadaan pengendalian internal dan studi perbandingan antara teori dan kondisi nyata khususnya tentang pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap pengendalian internal piutang sebagai salah satu syarat dalam menempuh ujian sidang gelar sarjana ekonomi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pasundan Bandung

2. Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat memberikan saran yang membangun mengenai sistem informasi akuntansi agar terciptanya pengendalian internal piutang yang efektif yang dapat dilaksanakan oleh perusahaan, juga dapat membantu perusahaan dalam mengevaluasi kelebihan dan menyempurnakan kekurangan yang ada pada pengendalian internal piutang perusahaan sehingga dapat diperbaiki dan terciptanya laporan keuangan yang baik

3. Pihak lain

Diharapkan penelitian ini memberikan masukan dan menjadi sumber informasi yang dapat dijadikan sebagai dasar bagi penelitian – penelitian selanjutnya mengenai sistem informasi akuntansi khususnya penjualan.