

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan bisnis yang semakin maju menuntut perusahaan untuk bersaing menjadi yang terbaik untuk unggul dalam persaingan pasar. Kegiatan penjualan diperusahaan menjadi ujung tombak untuk menjalankan dan mencapai tujuan perusahaan. Namun permasalahan yang hampir sama dari hal tersebut, perusahaan juga memiliki tantangan dari dalam Perusahaan, yang mana walaupun telah memiliki Standar Operasional Perusahaan (SOP), terdapat beberapa yang mana tidak sesuai dengan harapan Perusahaan yang mengakibatkan adanya pelanggaran dari relasi dalam perjanjian dengan Perusahaan. Hal tersebut terjadi karena situasi dan kondisi pasar yang tidak kondusif.

Dengan memadainya suatu sistem informasi akuntansi, juga pembagian kerja yang seimbang diharapkan dapat membantu meminimalkan suatu resiko yang mungkin dapat terjadi. Salah satunya dengan dibentuk suatu sistem informasi agar bisa memberikan informasi yang cepat, dapat dipertanggungjawabkan dan tepat waktu demi tercapainya tujuan umum perusahaan, serta dapat membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Keberadaan sistem informasi akuntansi sangat diperlukan dalam membantu kegiatan operasional suatu perusahaan agar berjalan maksimal. Penggunaan sistem informasi akuntansi ini biasanya diterapkan dikegiatan

utama dalam perusahaan, yaitu siklus penjualan dan penagihan piutang kepada pelanggan. Hal ini disebabkan karena penjualan adalah sumber penghasilan bagi perusahaan. Sedangkan piutang usaha yang terlambat dibayarkan akan menyebabkan kegiatan operasional perusahaan terganggu.

Pemberian piutang kepada pelanggan harus dilakukan dengan tepat sesuai dengan kondisi masing-masing pelanggan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, penggunaan sistem informasi pada penjualan dan penagihan piutang kepada pelanggan sangat diperlukan karena dapat memberikan banyak manfaat bagi perusahaan seperti, dapat menghasilkan laporan yang relevan, akurat, dan tepat waktu.

Menyadari atas banyaknya pesaing, perusahaan memerlukan adanya rencana pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus bertahan mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan dalam memenuhi permintaan pasar serta menjaga loyalitas kepercayaan pelanggan yaitu dengan memberikan kebijakan penjualan secara kredit. Kegiatan penjualan yang diberikan secara kredit menimbulkan piutang. Piutang merupakan jumlah pembelian secara kredit dari pelanggan yang memberikan batas waktu pembayaran tertentu sesuai perjanjian antara penjual dan pembeli.

Menurut Hery (2012:265) “Mengadakan penjualan kredit dapat menaikkan omset penjualan”.

Piutang sebagai konsekuensi logis dari transaksi yang terjadi, dimana didalamnya terkandung resiko-resiko tertentu yang apabila tidak ditangani dengan baik akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik, dapat diusahakan untuk meminimalkan suatu resiko dalam penjualan secara kredit seperti terlambatnya pembayaran piutang oleh para pelanggan ataupun tidak tertagihnya suatu piutang.

Menurut Dwi Martani (2016:214) Resiko piutang yang tidak tertagih pada waktu jatuh tempo, ataupun tertagih dalam waktu yang lama, dapat mengganggu kontinuitas perusahaan. Modal perusahaan yang tertahan yang berbentuk piutang yang terlalu besar akan berpotensi merugikan perusahaan, karena modal perusahaan yang semestinya bisa digunakan untuk aktivitas usaha yang lain justru tertanam dalam bentuk piutang. Diperlukan suatu tindakan yang sangat penting yang harus dilakukan oleh manajemen dalam suatu organisasi dengan cara, manajemen melakukan pengendalian dan pengawasan terhadap perusahaan, itu adalah solusi yang efisien agar menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Semua tindakan yang dilakukan oleh manajemen, untuk mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan yang akan mengganggu tercapainya tujuan sistem informasi akuntansi perusahaan.

PT. Panca Putera Ciptaperkasa adalah perusahaan swasta yang bergerak dibidang usaha distribusi bahan bangunan yaitu semen Gresik, dimana didalam perusahaan ini penjualan adalah kegiatan yang paling diprioritaskan untuk menentukan berhasil tidaknya perusahaan mencapai

tujuan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Penjualan kredit ini akan menimbulkan piutang usaha pelanggan terhadap perusahaan, oleh karena itu dibutuhkan sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik, karena piutang usaha perusahaan menjadi salah satu urat nadi bagi perusahaan ini.

Aktivitas pengendalian yang dilakukan pada PT. Panca Putera Ciptaperkasa masih ada perangkapan tugas, *sales* selain mencari pelanggan tetapi juga menangani penagihan piutang terhadap pelanggan. Perusahaan ini sudah mengadakan rekonsiliasi piutang kepada pelanggan, namun rekonsiliasi ini belum dilakukan secara periodik, sehingga sangat rawan terjadi apabila terjadinya selisih pengakuan piutang pelanggan.

Dalam penelitian terdahulu, yaitu penelitian dari H.Moermahadi soerja Djanegara dan Yonathan Danusaputra (2007) yang berjudul penerapan sistem akuntansi dalam efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan pada studi kasus PT. Astra Internasional menjelaskan bahwa sistem akuntansi penjualan yang telah diterapkan memiliki pengaruh dari hasil efektivitas pelaksanaan pengendalian intern dan dapat membantu untuk meningkatkan volume penjualan.

Dari penelitian terdahulu peneliti menemukan suatu perbedaan antara peneliti terdahulu dengan hasil penelitian peneliti yang sekarang diantaranya, latar belakang yang digunakan. judul yang digunakan oleh peneliti adalah

sistem informasi akuntansi dan informasi untuk pengambilan keputusan penjualan kredit. Selain itu objek dan tahunnya juga berbeda.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikandiatas peneliti memberi judul : **IMPLEMENTASI FUNGSI SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA PT. PANCA PUTERA CIPTAPERKASA (DISTRIBUTOR SEMEN GRESIK)**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah pada penelitian ini adalah :

Bagaimana penerapan fungsi sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada PT. Panca Putera Ciptaperkasa ?

## **1.3 Batasan Masalah**

Agar pembahasan penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari tujuan, maka batasan masalah yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Penelitian dengan fungsi yang terkait pada sistem informasi akuntansi penjualan kredit.
2. Penelitian ini mengambil sampel data penjualan kredit tahun 2018.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari peneliti melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi fungsi sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang telah diterapkan.

## **1.5 Manfaat yang dapat Diharapkan**

### **1.5.1 Bagi Perusahaan**

Diharapkan dapat memberikan saran perbaikan agar dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan mengenai implementasi fungsi sistem informasi akuntansi penjualan kredit.

### **1.5.2 Bagi Lembaga**

Diharapkan bisa bermanfaat sebagai wawasan, pengetahuan, referensi, acuan pembanding dan dijadikan informasi tambahan sebagai bahan masukan mengenai implementasi fungsi sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik didalam dunia usaha yang nyata.

### **1.5.3 Bagi Peneliti**

- a) Mendapatkan pengetahuan mengenai implementasi fungsi sistem informasi akuntansi penjualan kredit di PT. Panca Putera Ciptaperkasa.
- b) Peneliti dapat membagikan solusi dan pengetahuan yang didapat selama perkuliahan untuk inspirasi pada perusahaan.