

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan memiliki pola kegiatan yang berbeda untuk selalu berusaha menciptakan hubungan bisnis yang sehat. Tetapi pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Laba atau keuntungan menjadi salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Selain itu laba di sini bertujuan agar perusahaan memperoleh nilai yang tinggi dan dapat memakmurkan pemilik perusahaan atau pemegang saham. Laba yang berkualitas dapat menentukan bagaimana kinerja dari suatu perusahaan dan juga akan mempengaruhi laba perusahaan tersebut dimasa mendatang (Musthafa, 2017).

Dalam hal ini manajemen operasional perusahaan dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu informasi atau perencanaan untuk perusahaan guna mencapai tujuannya tersebut. Dari seluruh informasi yang dibutuhkan oleh pihak manajemen perusahaan, informasi akuntansi merupakan salah satu dasar penting dalam pengambilan keputusan alokasi sumber daya perusahaan. 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 (Hana'an, 2019).

Sistem informasi akuntansi juga bisa diartikan sebagai 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, penjualan, penerimaan kas, order pembelian, penerimaan barang, pembayaran dan penggajian. Salah satu sistem akuntansi yang penting adalah sistem akuntansi penjualan. Karena dengan adanya suatu system informasi akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik, aktivitas penjualan pada perusahaan diharapkan berjalan dengan baik dan benar. Selain itu, dengan adanya system informasi akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik akan membantu memberikan informasi yang akurat bagi manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan secara tepat sehingga dapat meningkatkan efektivitas pengendalian piutang serta mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan. Sistem akuntansi penjualan terdiri dari dua proses transaksi yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit (Andi, 2015). Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai (Fitriantoro, 2018).

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. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, kemudian setelah uang diterima perusahaan barang lalu diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan. Selain itu dalam aktivitas penjualan seringkali timbul piutang karena penjualan secara kredit yang dilakukan (Mulyadi, 2015).

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 merupakan hal yang lazim terjadi, namun seringkali jumlah piutang yang terjadi tidak sesuai dengan pencatatan karena kesalahan pengakuan ataupun kesalahan pencatatan sehingga dapat menyebabkan kerugian terutama bila jumlahnya sangat besar. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit (Hana'an, 2019).

Meningkatkan volume penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat. Peningkatan investasi dalam piutang menyebabkan modal kerja yang tertanam dalam piutang akan semakin besar. Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dapat mengendalikan seluruh kegiatan didalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang

direncanakan. Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima, pos piutang timbul karena penjualan kredit. Piutang dagang sebagai salah satu aktiva lancar perusahaan, merupakan aktiva yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima. Pos piutang timbul karena penjualan kredit. Oleh karena itu perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif sehingga tindakan-tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi (Fitriantoro, 2018).

Sistem akuntansi penjualan juga termasuk bagian yang penting dalam sistem informasi akuntansi perusahaan yang harus dikelola dengan baik dan benar. Transaksi penjualan memberikan kontribusi yang besar dalam menghasilkan laba bagi perusahaan. Oleh karena itu, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang terorganisir dengan baik dan benar, diharapkan dapat mempermudah pelaksanaan transaksi penjualan yang efektif. Tujuan dari sistem informasi akuntansi itu sendiri adalah untuk memperbaiki pengendalian intern dan untuk memperbaiki informasi yang lebih baik. Selain itu sistem informasi akuntansi penjualan yang handal dapat menunjang pengendalian putang (Mardi, 2011) .

Sistem informasi akuntansi penjualan dibuat dengan tujuan untuk dapat mengontrol atau mengendalikan aktivitas penjualan. Hal ini perlu karena penjualan dapat mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan sistem itu sendiri. Banyak kekeliruan yang terjadi dalam sistem informasi akuntansi di perusahaan ini mengakibatkan kesalahan pada sistem atau tingkat kecurangan yang disengaja akibat kelemahan

sistem itu sendiri. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dengan mengatur aktivitas perusahaan khususnya bagian penjualan dan untuk dapat mencapai tujuan utama perusahaan serta upaya perlindungan terhadap seluruh sumber daya perusahaan dari kemungkinan kerugian yang diakibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan (Hastoni & Aprilisabeth, 2008).

Selain itu pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian internal sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik. Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan.

Pengendalian internal merupakan suatu sistem yang meliputi struktur organisasi beserta semua mekanisme dan ukuran-ukuran yang dipatuhi bersama untuk menjaga seluruh kekayaan organisasi dari berbagai arah. Pengendalian intern sendiri memegang peranan penting bagi perusahaan. Dimana pengendalian internal meliputi pengecekan dan meliputi 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. Pengendalian intern terhadap piutang usaha sebagai tindakan preventif atas keselamatan piutang usaha dari adanya kemungkinan piutang tak tertagih, keterlambatan penagihan dan penyalahgunaan piutang oleh karyawan (Indrayati, 2016). Karyawan adalah setiap orang yang menyediakan jasa baik dalam bentuk pikiran maupun dalam bentuk tenaga dan mendapatkan balas jasa ataupun kompensasi yang besarnya telah ditentukan terlebih dahulu (Hasibun, 2002). Karyawan nantinya akan mencatat piutang. Sehingga perlu adanya perencanaan dan tindakan yang terkait baik perilaku maupun aturan yang harus ditetapkan dan mendorong karyawan untuk mengikuti kebijakan tersebut dengan demikian efektivitas pengendalian piutang akan terwujud.

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Pengendalian piutang adalah suatu tindakan preventif yang dilakukan perusahaan untuk menjaga keamanan piutang dalam mengantisipasi kemungkinan adanya kerugian yang ditimbulkan sehingga aktivitas operasional perusahaan dapat terealisasi sesuai yang diharapkan. Singkatnya segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang, dengan piutang yang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomis dan sosialnya seefektif mungkin (Fitriantoro, 2018).

Ada beberapa penelitian mengenai hubungan sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang yang telah banyak dilakukan sebelumnya, diantaranya dilakukan oleh Rachmawati (2013) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang, terbukti bahwa semakin baik sistem informasi akuntansi penjualan akan membuat efektivitas pengendalian piutang semakin meningkat, sebagaimana penelitian dari Muflikhah (2018), Siregar, Nurlaila, & dkk (2016), Awaludin (2020) menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang. Tetapi penelitian yang dilakukan Mailani (2014) sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang.

Selain sistem informasi akuntansi penjualan, pengendalian internal juga mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang. Sistem pengendalian internal dapat dijelaskan bahwa manajemen perusahaan mampu memberikan perhatian yang baik terhadap efektivitas pengendalian piutang, baik dari segi pengelolaan hingga pengawasan piutang. Sehingga pengendalian internal mempunyai keterkaitan yang kuat terhadap efektivitas pengendalian piutang. Namun apabila pengendalian internal tidak berfungsi secara efektif maka efektivitas pengendalian piutang tidak akan tercapai (Fitriantoro, 2018)

Dari beberapa penelitian yang telah dilakukan terkait dengan sistem informasi akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang terdapat perbedaan pendapat atau masih terjadi inkonsistensi dari penelitian-penelitian tersebut. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem informasi

akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang, yaitu sebagai pengembangan dari penelitian sebelumnya. Selain variabel-variabel yang menunjukkan inkonsistensi hasil dalam penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya. Peneliti dalam penelitian ini menggunakan variabel sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal. Dari hal yang disebutkan di atas maka perlu diteliti lebih lanjut sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Kota Jati Furindo Jepara.

Penelitian ini dilakukan di PT. Kota Jati Furindo Jepara. Berdasarkan data dari <https://www.daftarperusahaan.com> yang diakses tanggal 23 Maret 2021, PT Kota Jati Furindo Jepara merupakan satu satunya perusahaan furniture yang berada di kecamatan Mlonggo serta merupakan perusahaan furniture tertua di Jepara (<http://eprints.undip.ac.id/75307/3/3. BAB II.pdf>). Selain itu, kecamatan mlonggo adalah industri mebel terbanyak dan mendapat peringkat 4 di bps Jepara. Mebel atau furniture adalah perlengkapan rumah yang mencakup semua barang seperti kursi, meja, dan lemari. Mebel akan terasa fungsinya jika tidak ada di rumah. Banyaknya kebutuhan akan hal itu, banyak terdapat perusahaan pembuat mebel. Perusahaan mebel tentu saja kaitannya dengan proses produksi barang. Sehingga strategi produksinya harus disiasati, agar perusahaan dapat memproduksi barang secara optimal dan keuntungannya diperoleh dengan maksimal. Pada saat ini produksi dan penjualan furniture berkembang dan tumbuh sangat cepat. Dengan semakin meningkatnya konsumen yang membutuhkan

perlengkapan furniture, maka semakin banyak pula permasalahan yang timbul di dalam memberikan pelayanannya kepada pelanggan.

Furniture adalah istilah yang digunakan untuk perabot rumah tangga yang berfungsi sebagai tempat penyimpanan barang, tempat duduk, tempat tidur, tempat mengerjakan sesuatu dalam bentuk meja atau tempat menaruh barang di permukaannya. Misalnya furniture sebagai tempat penyimpanan biasanya dilengkapi dengan pintu, laci dan rak, contoh lemari pakaian, lemari buku dan lain-lain.

Furniture dapat terbuat dari kayu, bambu, logam, plastik dan lain sebagainya. Furnituree sebagai produk artistik biasanya terbuat dari kayu pilihan dengan warna dan tekstur indah yang dikerjakan dengan penyelesaian akhir yang halus.

Berdasarkan dari uraian latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Pada PT Kota Jati Furindo Jepara**”.

1.2 Ruang Lingkup (Batasan Masalah)

Berdasarkan latar belakang dan kondisi yang telah dibahas diatas, maka untuk menghindari terjadinya penyimpangan dari penetapan obyek yang akan diteliti maka peneliti memberikan Batasan mengenai variable independent (X) dan variable independent (Y) agar tidak menyimpang dari sasaran penelitian dari penelitian terdahulu. Dalam penelitian ini variable independen yang digunakan adalah Sistem Informasi Akuntansi Penjualan (X1), Pengendalian Internal (X2),

Sedangkan variable dependen yang di gunakan dalam penelitian ini adalah Efektivitas Pengendalian Piutang.

Objek pada penelitian ini adalah dilakukan di PT. Kota Jati Furindo Jepara karena merupakan perusahaan furniture tertua di jepara menurut <http://eprints.undip.ac.id/75307/3/3>. BAB II.pdf dan kecamatan mlonggo adalah industry mebel terbanyak peringkat 4 di bps Jepara .



1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu :

1. Apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Kota Jati Furindo Jepara?
2. Apakah pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Kota Jati Furindo Jepara?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi penjualan berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Kota Jati Furindo Jepara.
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Kota Jati Furindo Jepara.

1.5 Manfaat Penelitian

Adanya penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pembaca. Manfaat tersebut diantaranya :

A. Manfaat Teoritis

1. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang.

2. Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu ekonomi sebagai sumber bacaan atau referensi yang akan memberikan informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang.

B. Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini dapat memberikan informasi tentang faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas pengendalian piutang pada PT Kota Jati Furindo Jepara sehingga dijadikan sebagai acuan untuk pengambilan keputusan ekonomi yang tepat. Diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi penjualan untuk efektivitas pengendalian piutang pada PT Kota Jati Furindo Jepara.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan bagi penelitian-penelitian sejenis maupun lanjutan untuk menyempurnakan sebuah penelitian berikutnya.

3. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan bagi penelitian-penelitian sejenis maupun lanjutan untuk menyempurnakan sebuah penelitian berikutnya.