**BAB I**

**PENDAHULUAN**

**1.1 Latar Belakang Penelitian**

Masalah Membuka kesempatan kerja serta meningkatkan pendapatan adalah keinginan banyak masyarakat pada zaman modern ini. Tujuan yang ingin dicapai dengan didirikannya perusahaan itu pada umumnya untuk mencapai laba yang optimal, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan yang ingin tumbuh, berkembang dan berkesinambungan. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, faktor utama yang harus diperhatikan adalah bagaimana cara memaksimalkan laba dan hal ini dapat dilakukan dengan aktivitas penjualan. Dari penjualan inilah, perusahaan memperoleh keuntungan yang akan dipergunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

Dalam perkembangan modern manajemen diharapkan dapat memanfaatkan sistem informasi secara maksimal serta bersifat refonsif terhadap perkembangan sistem informasi yang disarankan sangat pesat. Dengan menerapkan sistem informasi dan teknologi komunikasi diharapkan dapat membantu manajemen dalam menghimpun data, menganalisis data dan menghasilkan informasi sehingga dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi tindakan manajmen melalui pengambilan keputusan yang di dasarkan informasi yang dihasilkan.

Perusahaan adalah suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan yang kegiatanya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan manusia, ada tiga jenis perusahaan yaitu perusahaan jasa, dagang dan manufaktur. Aktivitas utama dalam perusahaan adalah melakukan penjualan barang dan jasa, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan atau penerimaan perusahaan. Penjulan merupakan tindak lanjut dari perusahaan yang memiliki tujuan yaitu memenuhi kebutuhan masyarakat umum, selain itu perusahaan juga memiliki tujuan dalam suatu prekonomian yang bersaing antara lain mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang.

Pada saat ini semakin banyak perusahaan yang bergantung pada keandalansistem informasi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Era globalisasi menuntut perusahaan untuk memiliki sistem informasi dengan memproses data yang diperoleh menjadi informasi yang berguna, maka informasi harus didukung oleh beberapa unsur sistem informasi.

Penjualan terdiri atas penjualan tunai dan penjualan kredit. 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 mendapatkan keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan penjualan secara tunai.

Transaksi penjualan kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan atau jasa secara kredit. Piutang meruapakan komponen dalam neraca perusahaan, piutang perusahaan bukan hanya piutang dari pembeli yang melakukan pembelian secara kredit, namun piutang juga terdiri dari piutang usaha yang merupakan jumlah nilai tagihan perusahaan yang timbul atas penyerahan barang atau jasa sebagai realisasi dari penjualan dan piutang lain-lain adalah tagihan perusahaan yang tidak termasuk dalam piutang usaha, yang timbul diluar penjualan produk atau jasa yang dapat digolongkan kedalam kegiatan utama perusahaan.

Perusahaan tidak hanya diuntungkan dalam penjualan kredit namun perusahaan juga dapat mengalami berbagai masalah. Permasalahan-permasalahan yang ditimbulkan akibat adanya transaksi piutang adalah keterlambatan dalam pembayaran, pembeli yang melakukan *over* kredit, hal ini disebabkan karena masih lemahnya pengendalian internal maupun ekstern yang dapat mengakibatkan pendapatan perusahaan menjadi tertunda dan mengalami kerugian.

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dianggap sebagai solusi ampuh mengatasi kebutuhan masyarakat akan hunian. Rumah seharga ratusan juta bisa diangsur selama beberapa waktu, sehingga mereka yang tidak bisa menyediakan dana tunai pun dapat memiliki rumah.

Hanya saja, solusi ini rupanya tidak cukup menyentuh lapisan masyarakat yang tidak memiliki kemampuan finansial untuk melunasi uang muka KPR. Maklum, melalui Surat Edaran No 15/40/DKMP tanggal 24 September 2013, Bank Indonesia mewajibkan calon pembeli rumah membayar muka minimal 30%. Rumah seharga 350 juta hanya bisa didapatkan bila membayar uang muka sebesar 105 juta rupiah. Pastinya banyak orang yang tidak mampu menyediakan dana sebesar itu, apalagi bagi pasangan muda yang baru saja meniti karier di dunia kerja.

Sistem cicilan uang muka yang disebut kredit in-house ini memang jadi alternatif lain bagi lapisan masyarakat yang selalu urung mengambil KPR karena besaran uang mukanya. Kredit in-house memang tidak diinisiasi oleh bank, namun oleh developer. Developerlah yang menawarkan kemudahan ini kepada konsumen.

Dengan begitu rantai prosedurnya lebih pendek. Konsumen cukup berhubungan dengan developer saja, tidak perlu harus melalui bank. Jadinya, konsumen tidak perlu merasa disulitkan dengan prosedur dan waktu pengurusan yang panjang.

Fenomena piutang konsumen tak tertagih pada perusahaan yang bergerak dibidang properti sebagai berikut : PT JAYA REAL PROPERTY Tbk Berdasarkan laporan keuangan audit yang dikutip dari keterbukaan informasi Bursa Efek Indonesia, penurunan laba disebabkan atas peningkatan beban dari Rp 15.217.537,- pada Desember 2011 menjadi Rp 17.553.103,- pada Maret 2012. Dari pihak internal salah satu penyebab piutang tidak tertagih adalah managemen yang tidak memadai dalam menagih piutang tersebut serta kurang dalam menentukan kebijakan dalam piutang. Dari pihak eksternal yaitu disebakan karena konsumen yang tidak taat dalam melakukan pembayaran hutang, langganan yang bangkrut, meninggal dunia atau factor lainnya. ([www.jayaproperty.com](http://www.jayaproperty.com))

Kasus yang sama PT INDONESIA PRIMA PROPERTY Tbk penurunan laba bersih ini terutama dikontribusikan oleh meningkatkan penyisihan kerugian piutang. Kerugian piutang PT INDONESIA PRIMA PROPERTY Tbk pada bulan Desember 2013 memiliki jumlah piutang naik 7% dari Rp 1.261.074.006,- dan pada bulan Maret 2014 piutang yang dimiliki PT INDONESIA PRIMA PROPERTY Tbk menjadi Rp 1.350.179.830,-. Penurunan nilai yang diakui merupakan selisih antara jumlah tercatat dari piutang usaha dan nilai kini dari hasil likuidasi yang diharapkan. Grup tidak memiliki jaminan atas piutang tersebut. Dalam menentukan cadangan kerugian penurunan nilai, Grup mempertimbangkan perubahan dalam kualitas kredit piutang usaha dari pertama kali kredit tersebut diberikan sampai dengan akhir periode pelaporan. Berdasarkan penelaahan ini, manajemen berkeyakinan bahwa penyisihan piutang ragu-ragu atas piutang adalah cukup karena tidak terdapat perubahan signifikan terhadap kualitas kredit dan jumlah tersebut masih dapat ditagih. Agar ruang lingkup tidak meluas maka perlu membatasi pada hal yang berhubungan dengan putang yang disajikan di neraca, bagaimana prosedur dan pengawasan piutang serta menganalisis perputaran piutang dari tahun ketahun dalam kurun waktu tertentu. ([www.ipp.co.id](http://www.ipp.co.id))

Faktor umum yang paling penting menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan adalah penjualan, tanpa adanya penjualan yang cukup maka perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya, (Tolinggilo, 2010). Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahan 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 suatu 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 (Saputri, 2011).

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 menunjukan 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 menunjukan 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. (Tolinggilo, 2010).

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan. Alam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. 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.

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan, penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih optimal dari hasil penjualan merupakan unsur terpenting untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan. Masalahnya adalah bagaimana agar pengendalian intern penjualan dapat berfungsi dengan efektif, untuk mengatasinya diperlukan sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai, sehingga dapat membantu pimpinan perusahaan dalam menjalankan usahanya. Sistem informasi akuntansi penjualan diperlukan untuk menyediakan bukti pencatatan dan pelaporan yang memadai atas seluruh kegiatan penjualan perusahaan, sehingga dapat dijadikan informasi yang berguna bagi kepentingan pimpinan dalam pengambilan keputusan. (Mulyati, 2005)

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. Pengendalian ini harus bisa menjamin kebijakan dan pengarahan-pengarahan bagi pihak manajemen dan sebagai alat untuk mengimplementasikan keputusan dan 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 di akibatkan oleh kesalahan dan kelalaian pemrosesan data-data penjualan (Hastoni dan apriliesabeth, 2008).

Efektivitas pengendalian piutang memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Seperti halnya pada perusahan properti/developer yang bergerak dibidang penjualan rumah. Kegiatan operasional yang dilakukan oleh perusahan properti/developer ini adalah melaksanakan penjualan unit rumah baik penjualan tunai maupun penjualan secara kredit. Seperti halnya yang terjadi pada setiap perusahan yang bergerak dibidang penjualan, terutama penjualan kredit, memiliki kendala dalam penagihan piutang. Seperti konsumen yang macet saat melakukan cicilan atau angsuran. Menurut kepala bagian penjualan/*marketing*, mengakui faktor yang menjadi kendala dalam penagihan piutang berasal dari faktor pembeli yang melakukan penjualan secara over kredit dan yang berpindah tempat tinggal tanpa mengkonfirmasi kepada perusahaan. Berbagai penelitian mengenai Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Piutang telah banyak dilakukan, dan hasil penelitian terdahulu membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam pelaksanaan struktur pengendalian intern piutang dagang. Di mana merupakan salah satu alat bantu manajemen dalam kegiatan operasi perusahaan. Hal ini dapat diketahui dengan prosedur dan pelaksanaan sistem informasi akuntansi yang telah dijalankan secara memadai dan efektif, dengan didukung struktur pengendalian intern piutang dagang maka tujuan perusahaan akan tercapai.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan dengan judul **“Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Dengan Efektivitas Pengendalian Internal Piutang (Pada Perusahaan Properti di Bandung)”.**

**1.2 Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah penulis uraikan diatas, maka penulis menetapkan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang digunakan pada Perusahaan Properti di Bandung .
2. Bagaimana pengendalian internal piutang pada Perusahaan Properti di Bandung.
3. Bagaimana hubungan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian internal piutang pada Perusahaan Properti di Bandung.
	1. **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang digunakan pada Perusahaan Properti di Bandung.
2. Untuk mengetahui pengendalian internal piutang pada Perusahaan Properti di Bandung.
3. Untuk mengetahui hubungan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian internal piutang pada Perusahaan Properti di Bandung.

**1.4 Kegunaan Penelitian**

 Penelitian ini mempunyai dua manfaat, yaitu secara praktis dan teoritis yang akan dijelaskan sebagai berikut:

**1.4.1 Kegunaan Teoritis**

 Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pembaca mengenai hubungan sistem informasi akuntansi penjualan kredit terhadap pengendalian piutang.

Selain itu, dapat juga dipergunakan sebagai bahan pertimbangan antara teori dan praktek yang sebenarnya didalam sebuah perusahaan yang selanjutnya sebagai referensi untuk peneliti lebih lanjut. Selain itu juga, penulis juga mengharapkan kirannya penelitian ini dapat berguna untuk menambah pengetahuan bagi para mahasiswa, khususnya mahasiswa Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Pasundan Bandung.

**1.4.2 Kegunaan Praktis**

Penelitian ini merupakan suatu hal yang dapat menimbulkan manfaat baik bagi penulis, bagi perusahaan, maupun bagi pembaca pada umumnya. Adapun manfaat-manfaat yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan menambah pengetahuan dan pemahaman mengenai ilmu teori yang penulis peroleh di bangku kuliah dengan penerapan yang sebenarnya dan mencoba untuk mengembangkan pemahaman tentang hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Terhadap Pengendalian Piutang.
2. Sebagai suatu sarana untuk menambah wawasan dan menyikapi isu-isu terkini dalam pengendalian piutang.
3. Untuk memenuhi salah satu tugas syarat menempuh ujian untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi Progtam Akuntansi diFakultas Ekonomi Universitas Bandung.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan atau referensi padaperusahaan untukmengambil keputusan manajemen mengenai pengendalian piutang.

1. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan pengetahuan dan dapat digunakan sebagai bahan referensi dalam penelitian selanjutnya.