

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan di Indonesia pada tahun 2016 mengalami era globalisasi ekonomi, dimana perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang berperan penting untuk menjamin kemudahan dalam transaksi ekonomi antar negara. Hal ini mengakibatkan adanya dampak positif dan negatif dibidang ekonomi salah satunya masyarakat mudah mendapatkan barang yang dibutuhkan dari luar negeri. Namun dampak negatifnya adalah mengurangi rasa cinta produk dalam negeri karena banyak produk luar negeri yang beredar di Indonesia.

Akibat dari dampaknya era globalisasi ekonomi tersebut banyak perusahaan dalam negeri yang tidak berkembang dikarenakan banyak produk impor dipasaran Indonesia. Hal ini menyebabkan perusahaan – perusahaan sulit untuk memperoleh tujuan yang diinginkan yaitu laba. Pada perusahaan dagang, jasa atau manufaktur, sistem penjualan merupakan salah satu faktor utama untuk mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan, tanpa adanya penjualan yang baik perusahaan tidak akan bisa mencapai tujuannya. Sistem penjualan yang baik sangat diharapkan oleh perusahaan sebagai salah satu faktor untuk menentukan berbagai kebijakan yang menyangkut segala aktivitas dan pengembangan usaha

Perusahaan mempunyai dua cara sistem penjualan yang berlaku, yaitu penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Menurut Narko (2008:71) dikatakan sistem penjualan tunai apabila pembeli sudah memilih barang yang akan dibeli, pembeli diharuskan membayar ke bagian kassa. Sedangkan penjualan kredit menurut Soemarso S.R (2009:160) penjualan kredit adalah transaksi antar perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva.

Beberapa keuntungan dan kerugian dari sistem penjualan tersebut, yakni keuntungan dari penjualan tunai adalah hasil penjualan tersebut langsung terealisasi dalam bentuk kas yang dibutuhkan perusahaan untuk mempertahankan likuiditasnya, sedangkan dalam rangka memperbesar volume penjualan, umumnya perusahaan menjual produknya secara kredit. Tetapi penjualan kredit tidak segera menghasilkan pendapatan kas tapi kemudian menimbulkan piutang. Kerugian dari penjualan kredit adalah *cashflow* dari perusahaan tidak dapat berjalan lancar dikarenakan banyaknya piutang yang tidak tertagih.

Hal yang menyebabkan timbulnya piutang tak tertagih adalah tidak berjalannya sistem informasi akuntansi dengan baik. Ada kalanya sistem informasi akuntansi yang sudah ada tidak dapat memenuhi kebutuhan manajemen, baik dalam hal mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasi yang terdapat dalam laporan, contohnya perusahaan tersebut tidak mempunyai standar operasional perusahaan yang jelas, wewenang dan tanggung jawab yang merangkap, kurang adanya surat perintah kerja yang jelas.

Piutang usaha agar dapat terkendali maka diperlukan suatu sistem informasi akuntansi piutang yang dapat mengevaluasi apakah kegiatan yang dilakukan telah sesuai dengan apa yang seharusnya. Apabila perusahaan mempunyai sistem informasi akuntansi piutang dengan baik maka dapat tercapai tujuan dari perusahaan.

Diantara tiga jenis perusahaan yang ada, maka penulis mengambil satu contoh perusahaan jasa, yakni jasa ekspedisi. Perusahaan jasa ekspedisi membutuhkan sistem informasi akuntansi karena perusahaan tersebut memberikan pelayanan, kemudahan serta kenyamanan kepada masyarakat untuk memperlancar aktivitas yang bersifat abstraktapi bisa dirasakan oleh konsumen. Resiko-resiko apabila perusahaan jasa ekspedisi tidak mempunyai sistem informasi akuntansi yang cepat dan akurat, maka peluang melakukan kecurangan bisa terjadi salah satunya sabotase sistem dalam pihak perusahaan.

Tahun 1993 di Surabaya berdiri sebuah perusahaan jasa ekspedisi muatan kapal laut (EMKL) yang bernama PT. Transindra Perkasa di Jl. Laksda M. Natsir No. 29 / Blok A5-A6 Surabaya. Perusahaan ini bertujuan untuk memberikan layanan jasa terbaik dibidang pengurusan dokumen serta pengeluaran barang ekspor dan impor. Seperti penjelasan diatas untuk mempermudah pelanggan melakukan aktivitas ekspor dan impor.

PT. Transindra Perkasa merupakan perusahaan jasa yang mempunyai keterbatasan sumber daya manusia (SDM) yang mengakibatkan setiap orang memiliki dua atau lebih tugas dan wewenang dalam devisi yang berbeda

khususnya divisi kepala operasional, keuangan dan piutang yang berdampak merugikan perusahaan.

Dilihat dari penjelasan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa pentingnya sistem informasi akuntansi mencakup proses dan prosedur pengelolaan informasi keuangan organisasi dengan tujuan untuk pelaporan kepada pihak intern perusahaan. Oleh karena itu, penulis bermaksud membahas mengenai piutang dengan menyusun tugas akhir yang diberi judul “Sistem Informasi Akuntansi Piutang pada PT. Transindra Perkasa”. Agar tidak terjadi pembahasan yang meluas maka, pembatasan dalam masalah yang dibahas dalam tugas ini hanya mengenai piutang mulai dari customer menyerahkan orderan sampai pelunasan tagihan.

B. Rumusan Masalah

Apakah sistem informasi akuntansi piutang pada PT. Transindra Perkasa sudah berjalan dengan baik?

C. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari penelitian adalah :

Untuk mengetahui apakah sistem informasi akuntansi piutang pada PT. Transindra Perkasa sudah berjalan dengan baik.

Manfaat dari Penelitian adalah :

1. Bagi pembaca :

Untuk bahan studi dalam penulisan laporan tugas akhir serta untuk menambah wawasan pembaca selama di bangku perkuliahan.

2. Bagi perusahaan :

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan tambahan informasi dan juga masukan-masukan yang baik guna tercapainya efektifitas operasional perusahaan yang lebih baik.