

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia saat ini mengalami kemajuan yang sangat pesat. Kebutuhan manusia yang semakin tak terbatas menjadi salah satu alasan didirikannya suatu perusahaan selain untuk mencari laba yang maksimal. Perusahaan harus mempunyai suatu sistem yang baik agar dapat bertahan dan mencapai tujuan di tengah ketatnya persaingan.

Perkembangan usaha besar dan menengah baik dari sektor usaha industri, jasa maupun perdagangan menunjukkan perkembangan yang semakin meningkat. Banyak usaha kecil dan menengah yang dimulai dari usaha keluarga, biasanya ditandai dengan adanya perangkapan fungsi pada beberapa orang. Dengan semakin berkembangnya usaha tersebut maka kebutuhan terhadap keakuratan laporan keuangan yang dihasilkan oleh sistem informasi akuntansi perusahaan semakin meningkat. Pada saat ini, banyak perusahaan yang bergantung pada keandalan sistem informasi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Perusahaan dituntut untuk memiliki sistem informasi yang dapat memproses data dengan baik, agar memperoleh informasi yang berguna dan relevan. Informasi yang dihasilkan agar dapat menjadi berguna, maka informasi tersebut harus didukung oleh kualitas informasi yang baik. Adapun kualitas informasi yang dimaksud yaitu tepat pada orang yang menggunakannya atau relevan yang artinya informasi tersebut mempunyai manfaat oleh pemakainya, tepat waktu yang artinya informasi yang diterima tidak boleh terlambat dan tepat nilainya

atau akurat yang artinya informasi harus bebas dari kesalahan-kesalahan dan harus jelas mencerminkan maksudnya. Sistem informasi sangat berperan dalam memberikan informasi yang akan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis atas situasi yang telah terjadi dalam perusahaan dagang.

Penjualan merupakan sumber terjadinya pendapatan, hal ini menjadikan penjualan sebagai pilar utama sebuah perusahaan dagang. Adanya penjualan tersebut, perusahaan pada umumnya memperoleh pendapatan secara langsung (tunai) atau tidak langsung (piutang). Perusahaan akan mendapatkan resiko mengenai kepastian pembayaran yang akan dilakukan dikemudian hari, apabila penjualan tersebut merupakan pembayaran yang tidak langsung (piutang).

Penerapan teknologi informasi memungkinkan perusahaan untuk menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang terintegrasi dan akurat sehingga diharapkan akan membantu proses bisnis yang terjadi dalam perusahaan, bagi perusahaan penjualan merupakan sumber penghasilan utama. Sistem informasi akuntansi penjualan berbasis akrual yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan yang berbasis akrual, aktivitas perusahaan yang diharapkan dapat berjalan dengan baik, selain itu juga tentunya membantu informasi yang akurat bagi manajemen, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan guna melakukan penjualan tunai maupun kredit secara tepat sehingga

meningkatkan efektifitas pengendalian intern serta mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan.

Strategi pemasaran perusahaan adalah dengan melakukan penjualan kredit. Dalam pelaksanaan penjualan kredit akan menimbulkan pengaruh-pengaruh yang bersifat positif dan negatif, oleh karena itu kebijakan kredit harus benar-benar dicermati oleh pimpinan perusahaan. Kebijakan kredit jika tidak dicermati dengan benar akan menimbulkan resiko bagi perusahaan. Salah satu resikonya adalah tidak tertagihnya sebagian atau seluruhnya piutang perusahaan yang timbul dari penjualan kredit. Untuk mengantisipasi resiko piutang tak tertagih dengan adanya kebijakan kredit meliputi jangka waktu kredit, standar kredit, kebijaksanaan pengumpulan piutang, kebijaksanaan potongan, kondisi dan kegiatan ekonomi dan tingkat pengawasan kredit yang diduga mempengaruhi adanya piutang tak tertagih.

Piutang dalam kegiatan operasional perusahaan memungkinkan terjadinya keadaan dimana piutang tersebut tidak dapat dilunasi (*bad debt/bad payer*). Perusahaan akan mengalami kerugian dengan adanya piutang yang tidak dapat dilunasi atau sering disebut dengan piutang tak tertagih. Maka dengan adanya kejadian piutang tak tertagih tersebut, maka perusahaan diharapkan dapat menetapkan suatu kebijakan atas masalah piutang tak tertagih tersebut. Sistem informasi akuntansi penjualan yang ada pada perusahaan, juga akan berdampak pada tinggi atau rendahnya nilai dari piutang tak tertagih. Kemampuan perusahaan dalam menangani permasalahan kolektibilitas piutang tak tertagih akan berdampak pada besarnya pendapatan yang merupakan indikator

keberhasilan perusahaan. Upaya perusahaan untuk mendukung penanganan masalah piutang tak tertagih ini dibutuhkan sebuah sistem yang baik. Sistem ini dapat berjalan dengan baik apabila pengendalian internalnya juga memadai.

PT. Astra Graphia Tbk merupakan perusahaan multinasional yang melayani penjualan dan purna jual produk fuji xerox barang konsumen yang berada di Jakarta, Indonesia. PT Astra Graphia melakukan kegiatan di bidang penjualan. Adanya fungsi di Bagian penjualan yang melakukan perangkapan tugas dalam hal penerimaan dan pencatatan kas mengakibatkan longgarnya pengendalian internal dalam proses bisnis perusahaan. Perusahaan harus memperhatikan penerapan sistem akuntansi, yaitu kesesuaian antara sistem itu sendiri dengan kegiatan operasional perusahaan.

PT Astra Graphia Tbk mempunyai peranan dalam melakukan penjualan barang dagang dan memberikan jasa pada setiap kegiatan penjualan di seluruh Indonesia. Penjualan tersebut dikerjakan pada masing-masing karyawan yang berada di divisi penjualan (*sales*) maka, dengan hal tersebut terjadinya penjualan yang dilakukan secara kredit atau terjadinya piutang usaha yang akan menimbulkan suatu pendapatan dari piutang tak tertagih dari para pelanggan ataupun pembeli. Penjualan berbasis akrual dapat memberikan kontribusi perusahaan dengan terjadinya piutang tak tertagih, sehingga piutang dapat diolah atau dikelompokkan oleh para karyawan di bagian penagihan (*Billing Collector*). Piutang-piutang tersebut mempunyai masa pembayaran atau biasa disebut *Term of Payment* yaitu batas waktu pembayaran suatu pelanggan terhadap pembelian suatu mesin photo copy yang mempunyai batas pembayaran maksimal 30 hari (1

bulan) setelah adanya pembelian yang disepakati pada perjanjian dan adanya install mesin.

Menetapkan penjualan yang tidak dilakukan secara tunai dan adanya piutang yang tidak tertagih yang mana penjualan tersebut memiliki kebijakan kredit dengan adanya aturan dari perusahaan. Namun harus perlu ditinjau dari sudut pandang islam yang ada pada Al-Quran dan Hadits. Permasalahannya tidak hanya ada di standar operasional prosedur saja, tetapi juga dalam sudut pandang islam. Dalam sudut pandang islam menetapkan adanya piutang secara adil dan tidak menimbulkan kesulitan individu ataupun perusahaan dalam membayar hutangnya. Dalam ajaran islam penjualan yang dilakukan secara kredit dan adanya utang piutang antara individu dengan individu yang lain maupun dengan badan usaha adalah mu'amalah yang diperbolehkan, tetapi diharuskan dengan syariat islam serta mempermudah untuk melakukan transaksi.

Maka, dapat disimpulkan setiap transaksi penjualan yang dilakukan secara tunai maupun kredit di jalan Allah dengan pinjaman yang baik maka Allah akan melipatgandakan gantinya kepada Hamba-Nya dengan banyak, penjualan yang dilakukan secara berangsur pembayarannya dapat memudahkan pembeli ataupun pelanggan dalam melakukan pembayaran. Allah menahan rezeki untuk orang yang tidak memberikan kemudahan dalam melakukan pembayaran dan melapangkan rezeki bagi Hamba-Nya terkhusus untuk yang memberikan kemudahan dalam transaksi penjualan.

Berdasarkan uraian diatas serta mengingat pentingnya suatu sistem informasi akuntansi yang handal, maka penulis membuat tulisan ilmiah dalam

bentuk skripsi dengan judul “ **Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Berbasis AkruaI dan Kebijakan Kredit Terhadap Kolektibilitas Piutang Tak Tertagih dan Tinjauannya Dari Sudut Pandang Islam Pada PT Astra Graphia Tbk** “.

### **1.2. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah yang akan diteliti pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan berbasis akruaI terhadap kolektibilitas piutang tak tertagih pada PT Astra Graphia Tbk ?
2. Bagaimana pengaruh kebijakan kredit terhadap kolektibilitas piutang tak tertagih pada PT Astra Graphia Tbk ?
3. Bagaimana pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan berbasis akruaI dan kebijakan kredit terhadap kolektibilitas piutang tak tertagih secara simultan pada PT Astra Graphia Tbk?
4. Bagaimana sistem informasi akuntansi penjualan berbasis akruaI, kebijakan kredit, dan kolektibilitas piutang tak tertagih ditinjau dari sudut pandang Islam?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dengan permasalahan yang telah dirumuskan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan berbasis akruaI terhadap kolektibilitas piutang tak tertagih pada PT Astra Graphia Tbk.

2. Untuk mengetahui pengaruh kebijakan kredit terhadap kolektibilitas piutang tak tertagih pada PT Astra Graphia Tbk.
3. Untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan berbasis akrual dan kebijakan kredit terhadap kolektibilitas piutang tak tertagih secara simultan pada PT Astra Graphia Tbk.
4. Untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan berbasis akrual, kebijakan kredit, dan kolektibilitas piutang tak tertagih melalui tinjauannya dari sudut pandang islam.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memperoleh manfaat sebagai berikut :

##### 1) Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan evaluasi dari teori dengan keadaan yang ada di lapangan dan memberikan kontribusi pada perkembangan ilmu pengetahuan sistem informasi akuntansi dan menambah pengetahuan bagi peneliti dan perusahaan, serta pembaca dengan saling melengkapi dari penelitian sebelumnya dan penelitian yang dilakukan setelahnya dalam mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi penjualan berbasis akrual dan kebijakan kredit terhadap kolektibilitas piutang tak tertagih.

##### 2) Manfaat praktis

- a) Manfaat bagi PT Astra Graphia dapat menambah wawasan bahwa adanya sistem informasi akuntansi penjualan berbasis akrual dan

kebijakan kredit dapat dilakukan dengan baik sesuai dengan adanya waktu yang telah ditentukan dalam melakukan pembayaran sesuai dengan peraturan perusahaan dan syariat islam.

- b) Bagi penelitian berikutnya, sebagai tambahan pengetahuan mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang dapat dilihat dari pembahasan yang berbeda yaitu adanya basis akrual yang dapat menambah wawasan tentang suatu sistem yang dijalankan. Serta kebijakan kredit yang berupaya untuk menyeimbangkan setiap kolektibilitas piutang tak tertagih dan dapat menjadi pedoman.
- c) Bagi civitas akademika adalah sebagai referensi dan sebagai tambahan informasi bagi mahasiswa dalam penelitian selanjutnya.