

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Perkembangan industri di Indonesia saat ini mengalami peningkatan yang sangat pesat terlebih di bidang teknologi. Dengan teknologi, semua pekerjaan dan pelaporan menjadi lebih mudah dan cepat. Teknologi saat ini menjadi bagian paling penting bagi manusia. Berbagai model transaksi dapat dengan mudah dilakukan.

Terlebih setelah adanya MEA, industri Indonesia menunjukkan daya saingnya dalam berbagai aspek. Salah satunya dengan kepedulian terhadap aspek teknologi informasi khususnya terhadap sistem yang ada di industri Indonesia.

Ketatnya persaingan juga membuat perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan dituntut untuk dapat selalu berinovasi dan bergerak fleksibel mengikuti ritme konsumen saat ini. Jika perusahaan tidak dapat mengikuti laju perkembangan industrial, tentunya akan sulit untuk mempertahankan posisinya di lingkup industrialisasi saat ini. Namun jika perusahaan mampu bertahan, jelas perusahaan dapat diterima dengan baik di hati konsumen dan produk yang dihasilkan dapat diterima dengan baik oleh masyarakat.

Setiap perusahaan mempunyai siklus hidup. Product life cycle (siklus hidup produk) adalah suatu konsep penting yang memberikan pemahaman tentang dinamika kompetitif suatu produk. Mulai dari tahap pengenalan (introduction), tahap pertumbuhan (growth), tahap kedewasaan (maturity), dan tahap penurunan (decline).

Di tahap pertama (introduction), tingkat penjualan tergolong masih rendah, volume pasar berkembang lambat, persaingan relatif kecil, dan tingkat kegagalan relatif tinggi. Sementara di tahap pertumbuhan (growth), penjualan dan laba akan meningkat karena produk sudah mulai dikenal masyarakat sehingga usaha promosi yang dilakukan perusahaan tidak seagresif pada tahap sebelumnya.

Pada tahap kedewasaan (maturity) merupakan tahap terlama dalam siklus produk. Disini peran manajemen strategi sangat diperlukan guna memperpanjang siklus hidup produk. Jika manajemen berperan sangat baik dalam tahap

kedewasaan ini, tentunya perusahaan akan mampu memperoleh keuntungan atau laba yang bisa digunakan untuk biaya hidup perusahaan.

Di tahap terakhir ada tahap penurunan. Di tahap ini, penjualan perusahaan yang semakin bergerak ke arah penurunan merupakan gejala decline dalam siklus hidup produk. Sejumlah alternatif dapat dilakukan pada tahap akhir siklus hidup produk ini. Namun yang perlu diperhatikan bahwa pilihan alternatif haruslah didasarkan pada kekuatan dan kelemahan perusahaan serta daya tarik industri bagi perusahaan.

Siklus hidup produk terutama pada tahap pertumbuhan, tidak terlepas dari pengendalian internal perusahaan. Pengendalian internal yang efektif dapat membantu perusahaan mengarahkan kegiatan operasional mereka dan mencegah pencurian serta tindakan penyalahgunaan lainnya. Pengendalian internal dapat melindungi aset perusahaan dari pencurian, kecurangan, penyalahgunaan, atau kesalahan penempatan.

Perusahaan harus patuh pada hukum, peraturan, serta standar pelaporan keuangan yang berlaku. Informasi yang akurat sangat penting untuk dapat menjalankan perusahaan dengan sukses. Perlindungan aset serta informasi yang akurat sering kali berjalan beriringan. Alasannya adalah karyawan yang mencoba melakukan penipuan juga harus melakukan penyesuaian pencatatan akuntansi agar dapat menyembunyikan kecurangan yang dilakukannya.

Kebijakan internal harus dilakukan oleh semua warga yang ada di lingkungan perusahaan atau organisasi. Mulai dari Direktur, Manajemen, dan staf – staf terkait di dalam perusahaan semua turut berkembang dalam perkembangan perusahaan. Disini, manajemen memegang peran penting dalam keberlangsungan hidup perusahaan. Hal itulah yang menyebabkan seorang manajer menjadi jantung bagi perusahaan. Oleh karena tanggung jawabnya itulah, pihak manajemen dituntut untuk bergerak secara efektif dan efisien dalam pengambilan keputusan.

Seorang manajer tidak boleh mudah terpengaruh dan terprovokasi dalam pengambilan keputusan. Seorang manajer haruslah mempunyai integritas yang tinggi dalam pengambilan keputusan yang obyektif karena keputusan yang dikeluarkan atau dihasilkan akan menjadi jawaban atas pemecahan masalah yang ada di perusahaan.

Pengendalian intern perusahaan yang baik, akan menopang keberhasilan hidup perusahaan. Jika perusahaan memiliki manajemen yang baik, maka akan bertambah nilai penjualan barang atau jasa perusahaan itu.

Penjualan barang atau jasa dapat bersifat tunai ataupun kredit. Semua perusahaan atau organisasi tentunya menyukai jika penjualan dapat dilakukan secara tunai karena perusahaan akan mendapatkan uang masuk atau kas yang dapat diputar atau dipergunakan dalam kegiatan usahanya. Namun sampai saat ini, penjualan secara kredit masih sangat banyak diminati oleh para konsumen.

PT. SURYASUKSES MEKAR MAKMUR adalah salah satu anak perusahaan dari SURYASUKSES GROUP yang berkonsentrasi pada pembuatan Cap PP Cup & HDPE, Nonwoven Spunbond dan berbagai jenis Plastic Housewares untuk pasar minuman, makanan, dan non makanan yang sebagian besar penjualannya dilakukan secara kredit. Bermula dari sebuah toko kecil di Surabaya, pemasaran produk sudah meluas hingga seluruh Indonesia bahkan sampai ke mancanegara. Penjualan secara kredit diberikan pada pelanggan tetap, kerabat, atau rekan dari direksi berdasarkan asas kepercayaan yang dibangun melalui transaksi tunai sebelumnya oleh pelanggan PT. SURYASUKSES MEKAR MAKMUR.

Tidak dapat dipungkiri jika terkadang perusahaan menemukan customer yang tidak taat aturan, terlambat dalam hal pembayaran, bahkan sampai dapat menimbulkan piutang tak tertagih pada perusahaan. Jika hal ini tidak diawasi, jelas akan sangat merugikan perusahaan.

Proses penagihan piutang sering dihadapkan dengan resiko ketidaktertagihnya piutang yang sering kita sebut sebagai beban kerugian piutang (*bad debt expense/uncollectible account expense / doubtful accounts expense*). Beban kerugian piutang ini sangat mempengaruhi laba perusahaan karena akan mengurangi jumlah laba perusahaan. Pada metode pencadangan (*allowance method*), pencatatan kerugian tidak menunggu sampai langganan atau debitur benar-benar tidak mampu membayar, melainkan dengan memperkirakan jumlah piutang yang kemungkinan tidak dapat dibayar oleh debitur.

Agar perusahaan dapat mencatat transaksi akuntansi dengan baik, maka perlu disiapkan berbagai prosedur pencatatan dan sarana pendukungnya. Karena masing – masing transaksi memiliki karakteristik yang berbeda, maka tiap transaksi harus dicatat dengan cara yang berbeda – beda. Untuk menyiapkan prosedur akuntansi yang berbeda – beda tersebut, diperlukanlah suatu sistem yang biasa kita sebut sebagai sistem informasi akuntansi (*accounting information systems*), atau disingkat dengan SIA.

Sistem informasi akuntansi dan pengendalian piutang merupakan hal yang berkaitan dalam suatu perusahaan atau organisasi. SIA memiliki banyak peran

penting dalam perusahaan, seperti memperbaiki kualitas dan mengurangi biaya dalam menghasilkan barang dan jasa, pengambilan keputusan, mengumpulkan dan menyimpan data transaksi, memproses data menjadi informasi yang sistematis, serta melakukan kontrol terhadap aset perusahaan.

Perlu adanya evaluasi atas laporan piutang usaha yang akan menjadikan dasar dalam pengambilan keputusan untuk menentukan kebijakan penjualan di masa yang akan datang.

Hal inilah yang menjadi alasan utama saya untuk mengambil permasalahan ini untuk tugas skripsi saya dengan judul, “Analisis Kebijakan Internal Perusahaan Terhadap Piutang Tak Tertagih PT. SMM”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah kebijakan internal perusahaan berpengaruh terhadap piutang tak tertagih perusahaan ?
2. Apakah sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap piutang tak tertagih ?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis efektifitas sistem pengendalian internal perusahaan terhadap piutang tak tertagih PT. SMM
2. Untuk menganalisis sistem informasi akuntansi terhadap piutang tak tertagih PT. SMM.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dari berbagai pihak, di antaranya adalah :

1. Bagi Penulis
Dengan penelitian ini, maka penulis dapat memperoleh tambahan pengetahuan dan menerapkan ilmu ekonomi khususnya manajemen keuangan yang telah didapat dari proses belajar penulis.
2. Bagi Perusahaan
 - a. Dengan penelitian ini, diharapkan dapat membantu memecahkan permasalahan yang ada di PT. SURYASUKSES MEKAR MAKMUR terhadap piutang tak tertagih.
 - b. Memberikan saran atau masukan yang tepat tentang sistem informasi akuntansi yang dapat diterapkan di perusahaan.
3. Bagi Pembaca – Pihak Lain
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan, bahan belajar, dan bahan referensi penelitian lebih lanjut ataupun penelitian sejenis lainnya.

