

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dalam perjalanannya dan juga sepanjang jalannya berbisnis setiap pebisnis yang terjun harus dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Perusahaan wajib mempunyai kemampuan yang sangat baik dan planning yang jelas agar dapat memenangkan persaingan. Jika suatu perusahaan tidak mempunyai kemampuan tersebut maka perusahaan akan mengalami kemunduran dengan berakhirnya perusahaan tersebut.

Untuk menjalankan aktivitasnya bisnisnya setiap perusahaan pastinya membutuhkan informasi-informasi yang tepat, akurat dan benar sebagai bahan pengambilan keputusan dalam bisnisnya. Dengan adanya informasi tersebut maka akan menghasilkan keputusan yang tepat dan terarah. Informasi yang detail, terperinci serta tepat akan mempermudah untuk mengambil keputusan dalam upaya mengembangkan bisnisnya. Evaluasi akan mudah dilakukan juga jika memiliki informasi yang sangat akurat.

Diantara informasi penting tersebut yaitu informasi akuntansi yang didapatkan dari sistem akuntansi. Seperti disebutkan bahwa sistem informasi akuntansi ialah organisasi, formulir-formulir, pencatatan dan laporan yang selanjutnya dikoordinasi sedemikian rupa dan mendetail untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen terutama bagian keuangan dalam memudahkan pengolaan keuangan di dalam perusahaan (Mulyadi, 2016:3). Sebagai pemilik perusahaan sistem informasi sangat penting dikarenakan itu adalah dasar dan pedoman yang akan dipakai dalam pengambilan kebijakan/keputusan penting dalam perusahaan.

Sebagai tindakan pertama agar mempunyai sistem informasi akuntansi yang tepat dan akurat adalah dengan melakukan perencanaan yang mendetail, terperinci serta akurat. Perusahaan yang dapat melakukan perencanaan secara baik dan tepat, merupakan gambaran jika perusahaan tersebut mempunyai pengendalian internal yang kuat.

Salah satu hal yang harus direncanakan dan perlu dilakukan yaitu perencanaan penjualan barang kredit. Perencanaan penjualan kredit yang baik akan mampu mengendalikan penjualan kredit dan meminimalisasi adanya piutang tak tertagih. Penjualan kredit yang tanpa perencanaan akan sangat berisiko terjadi piutang tak tertagih yang tinggi.

PT Citra Jaya Bersama Sidoarjo merupakan perusahaan distributor obat-obatan yang menjual obat secara kredit. Penjualan kredit akan menimbulkan piutang. Menurut penelitian terdahulu dapat diketahui dengan jelas ada beberapa celah di dalam prosedur penjualan kredit yang belum bisa dikendalikan oleh perusahaan dengan terarah agar meminimalisir kerugian. Masalah pertama adalah terkait dengan besarnya nilai kredit yang akan diberikan kepada calon customer. Dapat diketahui umumnya besarnya kecilnya nilai kredit yang diberikan oleh perusahaan tergantung dari hasil analisis bagian penjualan yang disetujui oleh manajer keuangan. Dan ketika kredit macet terjadi dengan jumlah yang sangat besar maka akan mengakibatkan terjadinya piutang tak tertagih. Dan piutang tak tertagih itupun menjadi tanggung jawab dan permasalahan bagi manajer. Dalam hal lain, dengan tidak diberikannya batasan yang tegas dan jelas pula terkait besarnya nilai kredit, hal ini mengakibatkan pengendalian internal yang terjadi lemah.

Menurut Kasmir (2013), beberapa faktor yang membuat piutang menjadi tak tertagih antara, faktor secara internal dan faktor eksternal. Pertama faktor internal yaitu dalam melakukan tindakan analisisnya, bagian analisis kredit kurang kompeten untuk melakukan perhitungan, hal ini juga dapat terjadi akibat adanya kolusi oleh pihak analisis kredit dan debitur, hasilnya analisis yang dilakukan tidak secara subjektif dan akalalakan yang dibuat dari pihak kreditur.

Sedangkan faktor yang kedua yaitu, faktor eksternal yang berasal dari pihak debitur yang secara sengaja, menunda untuk membayar hutangnya atau secara sengaja bermaksud tidak menjalankan kewajibannya. Dan ada unsur ketidaksengajaan yang lain yaitu, debitur mempunyai kekuatan untuk melakukan pembayaran, tapi ia tidak mampu disebabkan karena terjadinya musibah. Dari beberapa faktor inilah dapat mengakibatkan terjadinya penangihan piutang.

Faktor internal terkait dengan sistem administrasi, sistem informasi, dan penyimpangan. Sistem administrasi suatu rangkaian yang terkait dengan aktivitas kerja sama yang dilakukan oleh beberapakelompok orang yang menurut pembagian kerja, yang telah ditentukan dan diatur di dalam tatanan dengan menggunakan/memanfaatkan sumber daya tersebut agar mencapai tujuan yang telah ditentukan. Kondisi sistem administrasi suatu perusahaan akan berpengaruh terhadap piutang tak tertagih. Sistem administrasi yang dibuat secara efektif dan efisien akan meminimalisasi terjadinya piutang tak tertagih. Sebaliknya sistem administrasi yang kurang atau bahkan tidak efektif dan efisien akan menimbulkan terjadinya piutang tak tertagih.

Sistem informasi juga mempengaruhi terjadinya piutang tak tertagih. Sistem informasi yang tidak akurat dan lambat akan menyulitkan manajemen dalam mengelola piutangnya sehingga menimbulkan piutang tak tertagih. Namun, dan bila perusahaan tidak mempunyai sistem informasi yang handal maka jelas mengah terjadinya piutang tak tertagih

Penyimpangan juga bisa menjadi faktor yang menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih. Adanya pelanggaran terhadap standar operasional dan prosedur penjualan kredit akan berakibat pada pembengkakan nilai piutang perusahaan. Piutang yang tak terkendali akibat penyimpangan aturan dalam mengelola piutang akan menimbulkan piutang tak tertagih.

Berpijak pada permasalahan di atas maka, PT Citra Jaya Bersama Sidoarjo membutuhkan sebuah evaluasi terhadap pengelolaan piutang, yaitu dengan mengetahui faktor-faktor apa saja sehingga mengakibatkan piutang menjadi tak tertagih. Melalui penelitian ini akan dapat diketahui faktor-faktor apa saja sehingga membuat piutang menjadi tak tertagih di perusahaan. Sesuai dengan penjelasan tersebut, maka akan dilakukan penelitian berjudul “Pengaruh Sistem Administrasi, Sistem Informasi, dan Penyimpangan *Procedure of Standard* (SOP) terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT Citra Jaya Bersama Sidoarjo.”

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dari permasalahan tersebut dapat dirumuskan penelitian sebagai berikut :

1. Apakah Sistem Administrasi berpengaruh secara parsial yang jelas terhadap Piutang menjadi Tak Tertagih Pada PT Citra Jaya Bersama Sidoarjo?
2. Apakah Sistem Informasi berpengaruh secara parsial yang jelas terhadap Piutang menjadi Tak Tertagih Pada PT Citra Jaya Bersama Sidoarjo?
3. Apakah Penyimpangan SOP berpengaruh secara parsial yang jelas terhadap Piutang menjadi Tak Tertagih Pada PT Citra Jaya Bersama Sidoarjo?
4. Apakah Sistem Administrasi, Sistem Informasi, dan Penyimpangan SOP berpengaruh secara jelas simultan terhadap Piutang menjadi Tak Tertagih Pada PT Citra Jaya Bersama di Sidoarjo?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan hal tersebut, dengan ini tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan melihat seberapa besar pengaruh sistem administrasi secara parsial pada Piutang menjadi Tak Tertagih Pada PT Citra Jaya Bersama Sidoarjo
2. Untuk mengetahui dan melihat seberapa besar pengaruh sistem informasi secara parsial pada Piutang menjadi Tak Tertagih Pada PT Citra Jaya Bersama Sidoarjo
3. Untuk mengetahui pengaruh penyimpangan SOP secara parsial pada Piutang menjadi Tak Tertagih Pada PT Citra Jaya Bersama Sidoarjo
4. Untuk mengetahui pengaruh sistem administrasi, sistem informasi dan penyimpangan SOP dengan simultan pada Piutang menjadi Tak Tertagih Pada PT Citra Jaya Bersama Sidoarjo

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Dengan adanya penelitian ini dapat diharapkan memberikan banyak manfaat, baik bermanfaat dan berguna dalam hal akademis, pengembangan ilmu pengetahuan, atau, sebagai berikut:

1. Manfaat Akademis

Penelitian ini juga dapat dijadikan literasi tambahan dalam hal keuangan terkait piutang tak tertagih. Selain itu juga, penelitian ini bisa juga dijadikan untuk acuan untuk penelitian yang akan datang, yang berminat meneliti topik serupa.

2. Manfaat Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Dari Hasil penelitian ini juga bisa dijadikan sumber referensi guna mengembangkan ilmu akuntansi, terutama mengenai piutang tak tertagih.

3. Manfaat Praktis

Dari Hasil penelitian ini juga bisa dijadikan suntuk penambah wawasan bagi perusahaan terkait strategi untuk meminimalisir agar piutang menjadi tak tertagih.