

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha saat ini semakin pesat. Hal ini dapat dilihat dengan munculnya pengusaha-pengusaha atau pelaku bisnis yang baru. Persaingan yang ketat menuntut perusahaan untuk semakin inovatif dalam mengeluarkan produk yang sekiranya disukai konsumen. Tanpa inovasi, produk suatu perusahaan bisa tenggelam dalam persaingan dengan produk-produk lain yang semakin memenuhi pasar. Perusahaan menurut UU No 3 Tahun 1982 tentang Wajib Daftar Perusahaan Pasal 1 huruf b, adalah setiap bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang tetap dan terus menerus dan yang didirikan, bekerja serta berkedudukan dalam wilayah Negara Republik Indonesia untuk tujuan memperoleh keuntungan dan/atau laba.

Tujuan perusahaan yaitu berusaha untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidup usahanya di masa yang akan datang. Perusahaan menurut jenisnya ada tiga macam, yaitu jasa, dagang, dan manufaktur. Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli. Oleh karena itu penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan dalam menghadapi persaingan,

pengembangan usaha dan untuk mendapatkan laba. Secara umum terdapat dua jenis penjualan, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Menurut Yadiati dan Wahyu (2006:129) penjualan secara tunai adalah pembeli langsung menyerahkan sejumlah uang tunai yang dicatat oleh penjual melalui register kas. Sedangkan menurut Mulyadi (2008:206) penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Pada perusahaan dagang, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan, Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang bagi perusahaan. Piutang merupakan klaim kepada pihak lain atas uang, barang, atau jasa yang dapat diterima dalam jangka waktu satu tahun, atau dalam satu siklus kegiatan perusahaan.

PT. Rajawali Nusindo adalah sebuah perusahaan dagang dan juga distributor produk yang bekerja sama dengan perusahaan lain untuk mendistribusikan produknya ke masyarakat. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul "**Sistem Informasi Akuntansi Piutang Dagang Pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Surabaya**"

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

Bagaimana sistem informasi akuntansi piutang dagang pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Surabaya.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah yang ada, maka tujuan penelitian ini adalah untuk :

Mengetahui sistem informasi akuntansi piutang dagang yang dijalankan oleh perusahaan pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Surabaya.

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1. Aspek Akademis

Bagi Peneliti hasil penulisan skripsi ini dapat berguna untuk mengukur kemampuan penulis dalam menerapkan ilmu pengetahuan yang telah didapat di bangku perkuliahan secara teoritis, serta menambah pengetahuan tentang pelaksanaan piutang dagang.

1.4.2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Sebagai pengembangan ilmu pengetahuan khususnya untuk bahan bacaan tentang masalah sistem informasi akuntansi yang berkaitan dengan prosedur akuntansi piutang dagang.

1.4.3. Aspek Praktis

Bagi perusahaan dengan penulisan skripsi ini diharapkan dapat memberikan masukan atau alternatif pemecahan masalah dalam penerapan sistem informasi akuntansi piutang dagang pada PT. Rajawali Nusindo.