

1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan memiliki kebijakan penjualan tunai maupun kredit yang berbeda-beda. Sebagian besar perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan memberi fasilitas penjualan secara kredit kepada konsumen, dalam rangka meningkatkan volume penjualan. Selain memberi fasilitas kredit, perusahaan memberikan insentif tambahan berupa diskon kepada para pelanggan yang membeli barang dalam jumlah besar. Perusahaan berharap dengan pemberian kredit dapat meningkatkan jumlah pelanggan, yang secara tidak langsung berpengaruh terhadap peningkatan perolehan laba. Dalam persaingan dunia bisnis yang semakin ketat, pemberian piutang tetap diperiukan dan tidak mungkin dihapuskan keberadaannya.

Namun pada kenyataannya, tidak semua pelanggan memiliki kemampuan dan motivasi yang sama untuk melunasi piutang. Oleh sebab itu, perusahaan perlu mempertimbangkan dengan baik kemampuan pelanggan untuk melunasi piutang sebelum perusahaan memproses pesanan lebih lanjut. Informasi aktivitas penjualan kredit, sejarah pembayaran pelanggan dan daftar umur piutang merupakan sarana yang dapat digunakan untuk mendukung keputusan pemberian kredit. Penul/s mengamati bahwa beberapa perusahaan dagang dengan tingkat kompleksitas pelanggan dan jumlah transaksi yang tinggi, masih menggunakan *s'tstem* administrasi otorisasi piutang manual. Keterbatasan informasi yang dihasilkan dari sistem administrasi otorisasi piutang manual menyebabkan perusahaan tidak dapat mengambil keputusan pemberian kredit dengan tepat.

Keterlambatan pelunasan piutang akan berpengaruh terhadap penurunan tingkat penerimaan penjualan yang diharapkan pada periode waktu tertentu. Panjangnya periode kredit akan mempengaruhi arus kas perusahaan. Kas merupakan aset yang paling likuid. Keberadaan kas sangat diperlukan oleh manajemen, baik untuk operasi harian, membayar gaji, membayar hutang, maupun untuk berinvestasi (Media Akuntansi Mei 2001). Banyaknya piutang yang tidak dibayar tepat waktu memiliki kecenderungan piutang tidak tertagih. Resiko piutang tidak dapat dihilangkan, tetapi dapat dikendalikan dalam batas-batas yang wajar. Resiko piutang yang terlalu tinggi

dapat menimbulkan kerugian finansial bagi perusahaan, oleh sebab itu perusahaan harus selektif dalam memberikan kredit kepada pelanggan.

Pengawasan merupakan salah satu fungsi manajemen yang dilakukan oleh setiap organisasi. Sistem pengawasan piutang yang baik dalam perusahaan dagang tercermin pada kepatuhan prosedur pengelolaan piutang atas standar yang telah ditetapkan. Pengawasan piutang dapat dilakukan melalui sarana kebijakan penjualan kredit, sistem informasi akuntansi dan administrasi piutang yang baik, serta pemanfaatan teknologi komputer secara optimal.

UD. Dwi Jaya dimana penulis melakukan penelitian adalah perusahaan dagang yang bergerak di bidang perdagangan berbagai jenis alat tulis dan perlengkapan kantor. Berdasarkan pengamatan dan hasil wawancara dengan bagian penjualan dan piutang, penulis mengamati dari total rata-rata 150 pesanan yang diterima perusahaan setiap hari, jumlah transaksi penjualan kredit adalah sebesar 75%. Besarnya jumlah penjualan kredit dan keterbatasan tenaga menyebabkan perusahaan mengalami hambatan dalam melakukan administrasi otorisasi piutang. Penulis mengamati bahwa UD. Dwi Jaya belum mempertimbangkan bagaimana sistem administrasi otorisasi piutang yang baik dapat mendukung keputusan pemberian kredit. Komputerisasi yang dilakukan oleh perusahaan hanya terbatas pada pengelolaan persediaan barang, serta pembuatan dokumen seperti: nota penjualan, surat jalan, surat pengambilan barang, pengepakan. Administrasi piutang yang berhubungan dengan penjualan kredit masih dilakukan secara manual. Selama ini manajemen perusahaan lebih mengandalkan keyakinan terhadap pengalaman yang ada, bahwa setiap pelanggan selalu dapat melunasi hutang-hutangnya, sehingga yang menjadi dasar otorisasi atas persetujuan transaksi penjualan kredit hanya berdasarkan pada rata-rata nilai pembelian pelanggan.

Sehubungan dengan topik di atas, penulis menyadari pentingnya pembuatan sistem administrasi otorisasi piutang yang meliputi *input-process-output* dengan menggunakan teknologi komputer. Dengan demikian pihak manajemen tidak hanya berorientasi pada bagaimana memperbesar laba melalui penjualan kredit, melainkan dari sistem administrasi otorisasi piutang tersebut perusahaan dapat semakin selektif dalam memberi piutang kepada pelanggan.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang timbul untuk diteliti adalah:

- a. Apakah perusahaan telah memiliki sistem administrasi piutang yang memadai guna mendukung keputusan pemberian kredit?
- b. Apakah prosedur siklus pendapatan perusahaan telah menunjang sistem administrasi otorisasi piutang?
- c. Apakah perusahaan membutuhkan sistem administrasi otorisasi piutang yang terkomputerisasi?
- d. Bagaimana membuat program aplikasi yang dapat membantu aktivitas penjualan kredit, terutama sistem administrasi otorisasi piutang pada suatu perusahaan dagang dengan jumlah transaksi dan pelanggan yang banyak?

1.3. Batasan Penelitian

Pada pembahasan masalah dalam skripsi ini, penulis memberikan batasan ruang lingkup penelitian pada siklus pendapatan sebagai berikut:

- a. Obyek penelitian terbatas pada aktivitas otorisasi piutang pada saat perusahaan menerima pesanan, serta aktivitas administrasi piutang yang berhubungan dengan mempertimbangkan faktor-faktor pendukung keputusan pemberian kredit. Penilaian pelanggan yang layak diberi kredit pada pembahasan skripsi ini hanya berdasarkan pertimbangan informasi *customer statement*, *invoice register*, *customer payment history*, dan *receivable aging report*.
- b. Penulis hanya melakukan evaluasi dan analisa sistem administrasi otorisasi piutang terhadap pelanggan lama yang melakukan pelunasan piutang secara tunai. Penulis tidak membahas otorisasi terhadap memo kredit, analisa kredit, anis kas, retur penjualan, perhitungan pencadangan piutang, penghapusan piutang. Penulis juga tidak menghitung/ menganalisa tingkat periode kredit yang ideal, persentase besarnya peluang pelanggan yang tidak melunasi piutang, serta tingkat pengembalian piutang yang diharapkan oleh perusahaan. Penulis berasumsi bahwa prosedur siklus pendapatan secara keseluruhan yang terdapat dalam perusahaan telah memadai.
- c. Penelitian yang dilakukan tidak membahas tentang analisa dan evaluasi terhadap struktur organisasi, perbaikan prosedur siklus pendapatan yang tidak berhubungan

dengan sistem administrasi otorisasi piutang, serta cara mengatasi piutang yang tidak tertagih.

- d. Tahap *System Development Life Cycle* yang dilakukan penulis terbatas pada:
- Analisa Sistem: mengidentifikasi permasalahan, menganalisa sistem administrasi otorisasi piutang manual, serta menetapkan kebutuhan sistem administrasi otorisasi piutang secara terkomputerisasi.
 - Desain Konseptual: mengembangkan spesifikasi desain secara konseptual berdasarkan kebutuhan sistem yang telah ditetapkan, dengan mempertimbangkan bentuk *input*, *output* dan *database* yang akan dirancang menggunakan *Microsoft Access 97* dan *Microsoft Visual Basic 6.0*.
 - Desain Fisik: mendesain *input*, *output*, *user interface*, *database* dan merancang program aplikasi.
- e. Perusahaan telah memiliki program aplikasi penjualan secara terkomputerisasi, namun administrasi piutang masih dilakukan secara manual. Perusahaan hanya bersedia memberikan informasi prosedur administrasi piutang, dan kebijakan penjualan kredit. Perusahaan tidak mengizinkan penulis untuk mengambil file transaksi penjualan dan contoh program aplikasi yang ada. Oleh sebab itu, penulis dalam program aplikasi administrasi otorisasi piutang menggunakan simulasi.
- f. Keterbatasan ilmu pemrograman penulis dan waktu yang tersedia dalam merancang program aplikasi administrasi otorisasi piutang, maka penulis memberi batasan sebagai berikut:
- Penulis tidak membuat kembali program aplikasi penjualan yang terintegrasi dengan perusahaan, namun penulis hanya menambahkan program aplikasi administrasi otorisasi piutang pada prosedur *sales order entry*.
 - Penulis menerapkan kebijakan jangka waktu pelunasan piutang perusahaan ke dalam program aplikasi, tidak membuat rumusan kebijakan piutang baru. Perusahaan tidak memberikan toleransi keterlambatan pelunasan piutang yang dilakukan secara tunai.
 - Beberapa asumsi yang digunakan dalam merancang program aplikasi antara lain:
 - Tidak terdapat pembatalan pesanan pelanggan.
Setiap pelanggan dalam waktu 1 hari hanya diijinkan untuk memesan barang sebanyak 1 kali.

- Pengiriman barang diselesaikan pada hari yang sama dengan hari penerimaan pesanan.
- Persediaan barang selalu tersedia di gudang.
- Perancangan program aplikasi terbatas pada memberikan informasi sebagai bahan pertimbangan keputusan pemberian kredit. Dalam hal ini komputer hanya dapat menghasilkan keputusan menolak/menerima kredit berdasarkan informasi: keterlambatan pelunasan nota, jumlah kredit yang diijinkan, dan uang titipan. Sedangkan penulis hanya menyajikan informasi rata-rata pembelian pelanggan pada program aplikasi, tanpa membahas lebih lanjut mengenai informasi tersebut sebagai salah satu faktor pendukung keputusan kredit. Walaupun komputer telah memberikan peringatan bahwa kredit telah ditolak, namun keputusan akhir tetap berada pada perusahaan.
- Program aplikasi administrasi otorisasi piutang yang dirancang hanya dapat digunakan untuk memberikan informasi data pelanggan, daftar umur piutang, bukti kas masuk, aktivitas penjualan kredit, memproses tagihan pelanggan di dalam kota (asumsi bahwa sebagian besar pelanggan, yaitu sebanyak 73 orang berasal dari Surabaya), menyimpan uang titipan pelanggan, memproses pelunasan dengan uang tunai, menambah saldo piutang akibat adanya penjualan kredit, mengurangi saldo piutang akibat adanya pelunasan tunai, dan tidak ada retur penjualan.
- *Output* yang dihasilkan oleh sistem administrasi hanya berupa tampilan pada layar komputer. Program aplikasi tidak membahas validasi *input*, serta tidak menghasilkan jumlah yang berhubungan dengan aktivitas penjualan kredit, terutama sistem administrasi otorisasi piutang.

1.4. Batasan Pengertian

Agar pembaca juga memiliki pandangan yang sama, maka penulis memberikan batasan pengertian dalam penulisan skripsi sebagai berikut:

- a. Yang dimaksud dengan komputerisasi adalah perancangan program aplikasi terhadap administrasi otorisasi piutang.
- b. Administrasi piutang merupakan upaya yang dilakukan untuk mendokumentasikan seluruh aktivitas yang berhubungan dengan otorisasi terhadap transaksi penjualan kredit, sehingga dapat memberikan informasi yang mendukung proses otorisasi piutang.

- c. Otorisasi merupakan aktivitas independen yang dilakukan oleh bagian piutang di perusahaan tempat penulis melakukan penelitian. Otorisasi piutang adalah proses pengambilan keputusan persetujuan kredit atas transaksi penjualan kredit berdasarkan informasi yang dihasilkan dari sistem administrasi piutang, yaitu informasi mengenai faktor-faktor yang menjadi dasar pertimbangan diterima atau ditolaknya penjualan kredit.
- d. Keputusan pemberian kredit pada perusahaan dagang merupakan persetujuan terhadap adanya transaksi penjualan barang secara kredit.

1.5. Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dapat tercapai dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah memiliki sistem administrasi otorisasi piutang yang memadai sebagai pendukung keputusan pemberian kredit.
- b. Untuk mengetahui apakah prosedur siklus pendapatan perusahaan telah menunjang sistem administrasi otorisasi piutang.
- c. Untuk mengetahui apakah perusahaan membutuhkan sistem administrasi otorisasi piutang yang terkomputerisasi.
- d. Untuk mengetahui bagaimana cara merancang program aplikasi sehingga dapat membantu aktivitas penjualan kredit, terutama sistem administrasi otorisasi piutang.

1.6. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh antara lain:

- a. Membantu perusahaan dalam mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi dasar pertimbangan keputusan untuk menerima/menolak kredit.
- b. Membantu perusahaan dalam melakukan analisa dan evaluasi terhadap sistem administrasi otorisasi piutang sebagai dasar pertimbangan pentingnya perancangan sistem administrasi otorisasi piutang secara terkomputerisasi.
- c. Tersedianya program aplikasi dalam rangka merancang sistem administrasi otorisasi piutang ke dalam sistem berbasis komputer melalui pemanfaatan teknologi informasi, yang meliputi sistem administrasi piutang, penagihan hingga penerimaan kas, sehingga dapat menunjang proses otorisasi piutang, mengurangi kesalahan pemrosesan transaksi yang dilakukan secara manual, menghemat waktu

dan tenaga, serta menyediakan informasi yang lebih berkualitas kepada pihak manajemen secara cepat dan tepat.

- d. Kemudahan program aplikasi dalam menyesuaikan diri terhadap perubahan-perubahan yang berhubungan dengan kebijakan administrasi otorisasi piutang.
- e. Penulis dapat menerapkan teori yang telah dipelajari selama masa perkuliahan, melalui pengembangan dasar-dasar analisa dan evaluasi sistem informasi akuntansi yang berhubungan dengan sistem administrasi otorisasi piutang, serta teknik pembuatan program aplikasi piutang.

1.7. Sistematika Skripsi

BAB I : PENDAHULUAN

Merupakan pembahasan secara umum, meliputi latar belakang masalah, perumusan masalah, batasan penelitian, batasan pengertian, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika skripsi.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bagian ini menguraikan tentang pembahasan sistem administrasi otorisasi piutang dalam rangka mendukung keputusan pemberian kredit, siklus pengembangan sistem, dan pemahaman sistem komputerisasi berdasarkan literatur yang ada.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tahapan yang dilakukan dalam penelitian, diawali dengan rancangan penelitian, jenis dan sumber data, instrumen dan metode pengumpulan data, unit analisis serta teknik analisis data.

BAB IV: PELAKSANAAN DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang penjelasan atas kondisi umum perusahaan dagang, deskripsi hasil penelitian proses penjualan kredit, analisa dan evaluasi sistem administrasi otorisasi piutang, pembahasan mengenai masalah yang terjadi, serta pembuatan program aplikasi komputer dalam menunjang keputusan pemberian kredit sebagai salah satu upaya melaksanakan pengendalian piutang.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan hasil akhir penelitian yang berisi kesimpulan penelitian dan saran perbaikan dari penulis.