

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam dunia ekonomi banyak faktor pendukung yang bisa di jadikan sebagai referensi untuk mengembangkan suatu perusahaan, terlebih untuk memaksimalkan sumber penghasilan ataupun hal lain yang menyangkut dengan keberlangsungan kegiatan perusahaan. Untuk mencapai suatu tujuan, perusahaan perlu menimbang hal apa saja yang akan dijadikan upaya dalam mencapai keberhasilan suatu perusahaan.

Banyak jenis perusahaan di Indonesia, mulai dari perusahaan jasa, manufaktur dan yang lainnya. Perusahaan yang selain mengembangkan perusahaannya juga membantu perkembangan ekonomi Indonesia dan kesejahteraan masyarakatnya salah satunya adalah bank, bank pada umumnya didirikan dengan kewenangan untuk menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Di Indonesia ada beberapa jenis bank, pertama bank sentral yang bertanggung jawab atas kebijakan moneter disuatu negara dan menjaga stabilitas nilai mata uang, stabilitas sektor perbankan serta sistem finansial secara keseluruhan. Kedua bank umum yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional ataupun menurut prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Ketiga bank perkreditan rakyat

(BPR) yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatan usahanya tidak memberikan jasa lalu lintas pembayaran.

Bank Mayora merupakan salah satu bank yang berada di Indonesia, dari tahun ke tahun bank Mayora membangun pondasi pertumbuhan yang lebih kokoh dalam segala aspek baik dalam perkreditan, pelayanan jasa, teknologi informasi, sumber daya manusia, manajemen resiko maupun infrastruktur.

Hal tersebut dilakukan untuk mengimbangi kebutuhan nasabah yang semakin berkembang dan sekaligus sebagai upaya meningkatkan dan memberikan pelayanan perbankan nasional. Selain itu bank Mayora terus berupaya untuk menjadi bank ritel dan konsumen yang sehat dan berkinerja baik. Untuk menjadi bank pilihan di bidang ritel dan konsumen, bank Mayora senantiasa memenuhi kebutuhan nasabahnya dengan menyediakan berbagai produk (*lending*) dan simpanan (*funding*) yang berkualitas dan antara lain KKB (Kredit Kendaraan Bermotor), KMG (kredit Mukti Guna), KPR (Kredit Kepemilikan Rumah), PRK (Pinjaman rekening Koran), PB (Pinjaman Berjangka) dan berbagai produk lainnya.

Selain itu di bank Mayora ada divisi yang lain yang di sebut sebagai *small micro business* atau lebih dikenal dengan bisnis mikro yang menyediakan fasilitas kredit untuk membiayai kebutuhan usaha produktif baik untuk kebutuhan investasi maupun kebutuhan modal usaha, divisi ini biasanya bekerjasama dengan developer untuk menjalankan proyek dan program kerjanya, salah satu yang paling tren di programnya itu adalah bekerja sama untuk pembiayaan kepemilikan

tempat usaha pasar (KPTUP) atau bisa di sebut dengan bentuk investasi dalam bentuk bangunan kios atau los. Proyek ini biasanya bukan membuat pasar yang baru, melainkan melakukan pengembangan atau merenovasi pasar yang sudah ada sebelumnya.

Adanya pembaharuan atau modernisasi di setiap pasar di peruntukan agar masyarakat lebih nyaman dalam bertransaksi dan untuk mengembangkan lingkungan yang lebih bersih, sehat dan rapi serta menjamin kualitas barang yang dijual oleh para pedagang. Selama proses pembangunan pasar yang baru, setiap pedagang yang produktif dan memiliki tempat atau lahan sebelumnya akan di beri tempat penampungan usaha dagang sementara sampai jangka waktu yang di tentukan atau sampai pembangunan pasar yang baru telah selesai.

Dalam rangka untuk memiliki tempat usaha baru, setiap pedagang akan membayar bentuk investasi kios atau los secara kas ataupun kredit, dalam hal ini para pedagang yang tidak mampu untuk membayar kas, biasanya oleh developer akan di arahkan untuk meminjam ke bank, sedangkan peminjaman uang ke bank biasanya di perlukan beberapa syarat dan salah satunya menyediakan agunan atau jaminan untuk kepentingan keamanan atau pun hal lainnya. Biasanya agunan yang harus di sediakan tersebut berupa sertifikat.

Dengan ketentuan tersebut para pedagang harus menyediakan sertifikat rumah atau sertifikat aset lainnya untuk dijadikan sebagai agunan, hal itu banyak menjadi kendala bagi para pedagang yang tidak memiliki bentuk agunan dan memiliki agunan tetapi masih dijadikan jaminan di bank lain karena pinjaman sebelumnya ataupun memiliki agunan tetapi para pedagang tersebut masih ragu

untuk menjaminkan sertifikat aset miliknya karena kekhawatiran tentang perkembangan usahanya kedepan serta hal lain yang menjadi beberapa faktor penghalangnya.

Dengan demikian adanya kerjasama antara pihak developer dan bank sangat diperlukan untuk dijadikan solusi bagi para pedagang dan mempermudah dalam melakukan kredit investasi dalam kepemilikan tempat usaha, hal ini juga membantu developer dalam mempermudah penjualan bentuk investasi kepemilikan tempat usaha, serta menguntungkan bagi pihak bank dalam menjalankan proyek atau program kerjanya dan mendapat keuntungan secara finansial dalam bentuk bunga serta hal lain yang sifatnya jangka panjang.

Kredit investasi merupakan kredit jangka panjang (lebih dari satu tahun), dimana memiliki proses lebih cepat dan mudah, agunannya merupakan objek yang dibiayai dan aset tetap. Dengan demikian para pedagang yang ingin memiliki tempat usaha tersebut tidak perlu lagi untuk menjaminkan agunan. Tentunya dengan ketentuan yang berlaku seperti pedagang yang mengajukan kredit investasi benar-benar sudah berjualan sebelumnya di pasar tersebut dengan jangka waktu yang cukup lama.

Saat pedagang memilih untuk melakukan pinjaman kredit investasi di bank Mayora, maka terjadilah proses mulai dari pihak debitur bertransaksi dan memberi data kepada pihak developer, dan pihak developer memberikannya kepada pihak bank, setelah itu pihak bank mulai melakukan survei dan meminta kelengkapan data calon debitur dengan persyaratan yang harus di lengkapi oleh calon debitur, namun calon debitur tidak perlu lagi menyediakan agunan karena tempat usaha

yang akan dimilikinya tersebut itu memiliki surat hak guna pakai (SHGP), jadi surat tersebut yang di jadikan sebagai agunan dan di tahan sampai kredit tersebut lunas.

Setelah tahapan tersebut selesai dan terjadilah akad kredit antara pihak debitur dan pihak bank dengan mengikuti proses yang ada, maka pihak debitur dapat menerima haknya dalam kepemilikan tempat usaha pasar serta berhak menempati tempat usaha tersebut, namun tentunya debitur juga memiliki kewajiban yang harus di penuhi sebagai timbal balik dari hak yang di perolehnya, yaitu memenuhi pembayaran angsuran atas hutang di setiap bulannya kepada pihak bank sampai dengan jangka waktu yang telah di sepakati kedua belah pihak. Dengan adanya piutang tersebut tentunya pihak bank harus mempertimbangkan hal apa saja yang harus dilakukan untuk mencegah terjadinya keterlambatan pembayaran, supaya bank tersebut tidak mengalami kerugian.

Banyak permasalahan yang terjadi dalam proses penagihan tersebut diantaranya banyaknya debitur yang sering menunggak pembayaran piutang karena kurangnya edukasi mengenai resiko apa saja yang diterima apabila debitur tersebut mengalami keterlambatan dalam pembayaran piutang dan pengaruh lainnya bisa di sebabkan karena nasabah mengalami kendala teknis dalam melakukan pembayaran seperti ketidakmauan debitur untuk membayarkan angsurannya ke kantor dengan alasan kesibukan dalam kegiatan pribadinya serta kurangnya fasilitas dalam pembayaran elektronik.

Tentunya banyak hal yang sudah dilakukan oleh bank pada umumnya diantaranya yaitu dengan adanya SDM (Sumber Daya Manusia) yang di

peruntukan khusus untuk menagih piutang atau disebut dengan kolektor. Namun hal itu saja tidak cukup karena biasanya kedatangan kolektor ke rumah debitur dilakukan setelah debitur tersebut menunggak beberapa bulan, dan jika hal itu tetap biasa dilakukan maka banyak debitur tidak terlalu memperhatikan pembayaran hutangnya. Oleh karena itu perlu dilakukan upaya lebih untuk mengendalikan hal tersebut.

Seiring dengan perkembangan zaman teknologi semakin berkembang, hal ini tentu sangat membantu dalam berkomunikasi, tentunya bukan hal itu saja banyak yang dapat dilakukan untuk memberi kemudahan kepada para debitur dalam bertransaksi khususnya dalam melakukan pembayaran hutang. Banyak sekali aplikasi yang dapat membantu mempermudah transaksi nasabah yaitu seperti adanya aplikasi *mobile banking*, tentunya sistem seperti ini banyak membantu para debitur yang sibuk dengan segala aktivitasnya.

Dengan demikian pengendalian internal dan sistem informasi sangat di perlukan untuk membantu memaksimalkan penagihan piutang, dan ini di dukung oleh penelitian penulis terdahulu diantaranya:

1. Dian Hartati (2009) dengan judul Analisis pengendalian intern piutang usaha pada PT. SFI Medan dari Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara menyimpulkan bahwa: secara keseluruhan, pengendalian intern pada perusahaan tersebut sudah cukup efektif dan sudah memiliki standar operasional prosedur (SOP) yang baik untuk divisi *collection* atau bagian penagihan begitupun dengan informasi, komunikasi, pengawasan dan

pemantauan sudah berjalan efektif dan cukup baik, namun resiko terhadap piutang usaha kurang efektif karena tidak diasuransikan oleh perusahaan.

2. Gatot Hidayat, Shiayuen Susanriana dan Yunus Fiskal (2011) dengan judul Analisa sistem informasi akuntansi dalam pengendalian intern penjualan dan piutang (study kasus pada CV. Alam Prima Komputer (Sentra Laptop) di Bandar Lampung) dari Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Lampung menyimpulkan bahwa: Dalam struktur organisasi perusahaan, tidak ada bagian kredit yang menangani pemberian kredit dan memeriksa kredibilitas calon pelanggan. Selama ini yang mengotorisasi pemberian kredit adalah kepala bagian pemasaran. Pencatatan informasi secara komputerisasi dan selu meng-update master file piutang setiap ada informasi baru.
3. Sulasry Tahumang, Ventje Ilat dan Treesje Runtu (2017) dengan judul analisis sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT. Hasjrat Abadi Toyota Cabang Manado dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulagi Manado menyimpulkan bahwa sistem pengendalian internal piutang usaha pada perusahaan tersebut telah diterapkan dengan baik, berdasarkan lingkungan pengendalian, penentuan resiko, aktivitas pengendalian, informasi komunikasi dan pengawasan dan pemantauan.
4. Andryan Sugianto, Tri Lestari dan Widya Susanti (2017) dengan judul analisa penerapan sistem informasi akuntansi piutang pada PT. Traktor Nusantara (Astra Grup) cabang Surabaya dari Prodi Akuntansi Fakultas

Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bhayangkara Surabaya menyimpulkan bahwa sistem informasi akuntansi piutang yang di jalankan PT.Traktor Nusantara cabang Surabaya sudah memenuhi standar kelayakan berdasarkan faktor pendukung dan terdapat juga fungsi-fungsi dalam sebuah sistem informasi akuntansi piutang tersebut, namun kelemahannya kurang maksimalnya kinerja sumber daya manusia atau karyawan dikarenakan adanya perangkapan tugas dan tanggungjawab serta ketidaktepatan waktu yang mempengaruhi kestabilan perusahaan dalam operasionalnya sehingga menyebabkan banyaknya piutang pelanggan.

5. Gracesia, Dewi Zulvia dan Nila Sari (2017) dengan judul analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit pada CV. Putra Tunas Mandiri Padang dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi KBP menyimpulkan bahwa penjualan kredit di perusahaan tersebut belum berjalan secara efektif dan efisien karena belum melaksanakan sistem informasi sesuai teori akuntansi yang di ungkapkan oleh Mulyadi, dimana masih terdapat perangkapan tugas dan dimana administrasi yang kurang lengkap serta bagian manajerial yang tidak dimintai persetujuan dalam melakukan penjualan.

Hasil penelitian diatas menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi sangat membantu dalam memaksimalkan kegiatan usaha baik secara manajerial maupun operasional di suatu perusahaan.

Berdasarkan Uraian di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai **“Analisis Sistem Informasi Akuntansi Piutang Pada PT. Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi.”**

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti mengidentifikasi permasalahan yang akan di teliti adalah:

1. Pengendalian internal yang dilakukan di Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi belum berjalan dengan baik.
2. Sistem informasi yang digunakan di Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi belum berjalan secara optimal.
3. Media untuk melakukan transaksi di Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi masih terbatas.
4. Edukasi pada debitur Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi belum merata
5. Sistem informasi akuntansi piutang yang di terapkan di Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi belum berjalan dengan maksimal.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti merumuskan permasalahan yang akan dianalisa dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penggunaan sistem informasi akuntansi piutang pada Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi?
2. Bagaimana pengendalian internal pada Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi?
3. Bagaimana analisis sistem informasi akuntansi piutang pada Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang telah diidentifikasi, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui penggunaan sistem informasi akuntansi piutang pada Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi.
2. Untuk mengetahui pengendalian internal pada Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi.
3. Untuk mengetahui hasil analisis sistem informasi akuntansi piutang pada Bank Mayora KCP Sukabumi.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Adapun pihak-pihak tersebut diantaranya adalah:

1. Bagi Bank Mayora KCP Cibadak Sukabumi

Penelitian ini dapat digunakan sebagai informasi tambahan mengenai analisis sistem informasi akuntansi piutang, sehingga memberikan manfaat positif bagi perkembangan usaha yang telah dilaksanakan selama ini.

2. Bagi UMMI Sukabumi

Penelitian ini semoga bisa menjadi tambahan referensi dalam menyempurnakan dan mendalami kajian spesifik dan bahan pengajaran khususnya mengenai sistem informasi akuntansi piutang.

3. Bagi Peneliti

Menambah wawasan peneliti, sehingga memiliki pengetahuan yang lebih luas khususnya tentang analisis sistem informasi akuntansi piutang.