

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perubahan yang pesat dalam bidang teknologi informasi, ekonomi, sosial, budaya maupun politik mempengaruhi kondisi persaingan didunia bisnis yang semakin lama semakin meningkat. Keadaan persaingan membuat para pelaku bisnis dan ekonomi harus menyesuaikan diri dan terus memperbaiki diri agar tetap dapat terus bersaing dengan kompetitornya dan harus dapat melakukan berbagai transformasi kegiatan ekonominya menjadi seefektif dan seefisien mungkin.

Pada saat ini, semakin banyak perusahaan bergantung pada keandalan sistem informasi dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Era globalisasi menuntut perusahaan untuk memiliki sistem informasi yang memproses data diperoleh menjadi informasi yang berguna. Untuk dapat berguna, maka informasi harus didukung oleh tiga pilar sebagai berikut : tepat pada orang yang menggunakannya atau relevan, tepat waktu dan tepat nilainya atau akurat.

Kebutuhan akan adanya sistem informasi yang memadai hampir dirasakan diberbagai jenis bidang usaha dalam perusahaan dagang, sistem informasi sangat berperan dalam memberikan informasi yang akan dijadikan dasar pengambilan keputusan atas situasi yang dihadapi.

Penjualan merupakan pilar utama sebuah perusahaan dagang, hal ini disebabkan penjualan tersebut merupakan sumber terjadinya pendapatan.

Melalui penjualan tersebut perusahaan pada umumnya memperoleh pendapatan secara langsung (tunai) atau tidak langsung (piutang). Pada penjualan yang pembayarannya tidak diperoleh secara langsung (piutang), maka perusahaan mendapatkan sebuah resiko mengenai kepastian pembayaran yang akan dilakukan dikemudian hari.

Adanya piutang dalam kegiatan perusahaan memungkinkan terjadinya keadaan dimana piutang tersebut tidak dilunasi (bad debt). Perusahaan akan sangat dirugikan dengan adanya piutang tak tertagih. Dengan adanya fenomena tersebut, maka perusahaan diharapkan menetapkan suatu kebijakan atas masalah piutang tak tertagih tersebut.

Kemampuan perusahaan dalam menangani permasalahan piutang tak tertagih akan berdampak pada besarnya pendapatan yang merupakan indikator keberhasilan perusahaan. Keberhasilan perusahaan dalam pengendalian piutang tak tertagih dapat tercapai, salah satunya dengan menetapkan sebuah kebijakan yang diimplementasikan lewat sebuah sistem. Melihat kenyataan tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul " Analisis Sistem Informasi Penjualan Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT Puri Wira Mahkota Pekanbaru".