

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha dalam berbagai bidang saat ini mendorong persaingan usaha yang ketat. Tujuan berdirinya suatu perusahaan adalah untuk mendapatkan laba melalui transaksi yang dilakukan oleh perusahaan dan mempertahankan eksistensi perusahaan. Berbagai peluang yang ditemukan dipasaran, sangatlah berguna untuk diubah menjadi potensi-potensi yang dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Meskipun pemanfaatan peluang terlihat sebagai suatu hal yang sederhana, namun jika tidak dilakukan dengan kecepatan dan ketepatan perhitungan bisnis yang benar, sebaik apapun peluang yang dimiliki tidak akan mampu dimanfaatkan.

Salah satu kegiatan utama perusahaan yang paling penting untuk menunjang kelangsungan hidupnya adalah kegiatan penjualan. Sistem penjualan merupakan kegiatan penjualan yang terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai adalah penjualan yang dilakukan dengan menerima uang tunai saat menyerahkan barang pada pembeli. Penjualan kredit (angsuran) adalah penjualan yang dilakukan dengan perjanjian dimana pembayarannya dilaksanakan secara bertahap, yaitu pada saat barang-barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian dari harga penjualan dan sisanya dalam beberapa angsuran. Untuk itu, setiap perusahaan harus mampu mengawasi pelaksanaan penjualan dalam

perusahaan itu dengan baik sehingga dari kegiatan penjualan yang terkendali, perusahaan dapat memaksimalkan keuntungannya. Dalam menjalankan kegiatan penjualan baik itu tunai maupun kredit dibutuhkan suatu sistem untuk menjaga stabilitas dan mencegah resiko-resiko yang dapat merugikan perusahaan. Dengan adanya penerapan sistem yang baik pada fungsi yang terkait dalam kegiatan penjualan, dapat menjalankan kegiatan tersebut sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan.

Pada umumnya, perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai daripada secara kredit, namun tekanan-tekanan persaingan telah memaksa kebanyakan perusahaan untuk menawarkan kredit. Penjualan kredit dan piutang merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan, karena penjualan kredit akan selalu menimbulkan piutang. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan penagihan piutang yang baik karena banyak perusahaan pemakai barang atau jasa membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang atau jasa dalam jumlah dan harga yang tidak sedikit. Piutang merupakan unsur penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Piutang yang terhambat akan mengakibatkan kesulitan bagi perusahaan dalam mengelola atau melaksanakan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Hal ini disebabkan kurang adanya daya tunai berupa jumlah aktiva lancar yang tersedia secara cukup untuk menunjang keperluan operasi perusahaan.

Pengendalian internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk

membantu organisasi mencapai suatu tujuan tertentu. Pengendalian internal berfungsi untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya suatu organisasi. Pengendalian internal adalah salah satu cara yang digunakan untuk mengantisipasi kecurangan dan mengantisipasi kemungkinan penumpukan piutang usaha. Dengan adanya pengendalian piutang, maka dapat meminimalisir kerugian yang diakibatkan oleh piutang usaha yang terhambat.

PT. MHPP didirikan pada tahun 2006 dan merupakan *join venture* dari PT. PM (Indonesia) dan MHS Pte Ltd. PT. MHPP merupakan perusahaan dagang dan jasa yang melakukan penjualan baik secara tunai maupun secara kredit, yang bergerak dibidang *electrical* dengan fokus utamanya memberikan solusi kepada pelanggan mengenai efisiensi dan proteksi kelistrikan dengan merek serta spesifikasi yang berbeda.

Pelaksanaan penjualan kredit yang dilakukan PT. MHPP, dengan ketentuan bahwa limit jatuh tempo pembayaran maksimal 30 hari dan khusus untuk pelanggan distributor maksimal 60 hari. Namun, Pada prakteknya dalam pelaksanaan penjualan kredit tersebut masih banyak pelanggan yang membayar melebihi dari limit jatuh tempo yang sudah ditentukan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan akan mengalami kendala seperti terjadinya keterlambatan pembayaran, piutang yang terhambat hingga piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih merupakan salah satu resiko dari penjualan kredit yang akan menghambat kelangsungan hidup perusahaan, maka dari itu perusahaan akan berupaya membatasi piutang tak tertagih yang terjadi dengan menerapkan perangkat pengendalian.

Kurang efektif atau lemahnya pengendalian internal dalam suatu perusahaan akan berakibat semakin besarnya resiko kerugian yang akan ditanggung perusahaan seperti yang dialami oleh PT. MHPP, contohnya dalam hal kebijakan penjualan secara kredit diantaranya :

1. Kebijakan dalam pemberian diskon kepada masing – masing pelanggan yang tidak tertera secara tertulis.
2. Kebijakan dalam pemberian jatuh tempo dan plafond kepada masing – masing pelanggan juga tidak tertera secara tertulis.

Kebijakan penjualan secara kredit tersebut diberikan sesuai dengan kebijakan yang diberikan oleh manager yang berwenang. Tidak ada peraturan secara tertulis yang dikeluarkan oleh perusahaan secara umum. Dalam kegiatan piutang usaha PT. MHPP juga tidak membuat cadangan piutang sehingga hal ini menandakan bahwa lemahnya pengendalian internal pada PT. MHPP karena bisa menimbulkan penyimpangan dan tentunya akan merugikan perusahaan di masa yang akan datang. Oleh karena itu, diperlukan adanya pengendalian internal yang baik untuk mendukung kegiatan penjualan dan piutang usaha pada PT. MHPP dan pihak perusahaan ingin meninjau kembali sistem pengendalian internal yang ada mengenai penjualan kredit dan untuk meminimalisasikan piutang usaha yang terhambat seperti yang dialami oleh PT. MHPP.

Berdasarkan data yang diperoleh, terjadi penurunan penjualan baik secara tunai ataupun kredit yang dialami oleh PT. MHPP dari tahun 2013 sampai 2016 diantaranya sebagai berikut :

Tabel 1.1

## Daftar Penjualan pada PT. MHPP

Tahun	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit	Total Penjualan
2013	Rp. 6.982.253.637	Rp. 31.859.116.704	Rp. 38.841.370.341
2014	Rp. 3.675.974.380	Rp. 32.670.643.121	Rp. 36.346.617.501
2015	Rp. 2.632.308.930	Rp. 27.047.345.610	Rp. 29.679.654.540
2016	Rp. 1.342.718.385	Rp. 23.827.901.045	Rp. 25.170.619.430

Berdasarkan data diatas, berikut grafik penjualan yang dialami oleh PT. MHPP dari tahun 2013 sampai 2016.

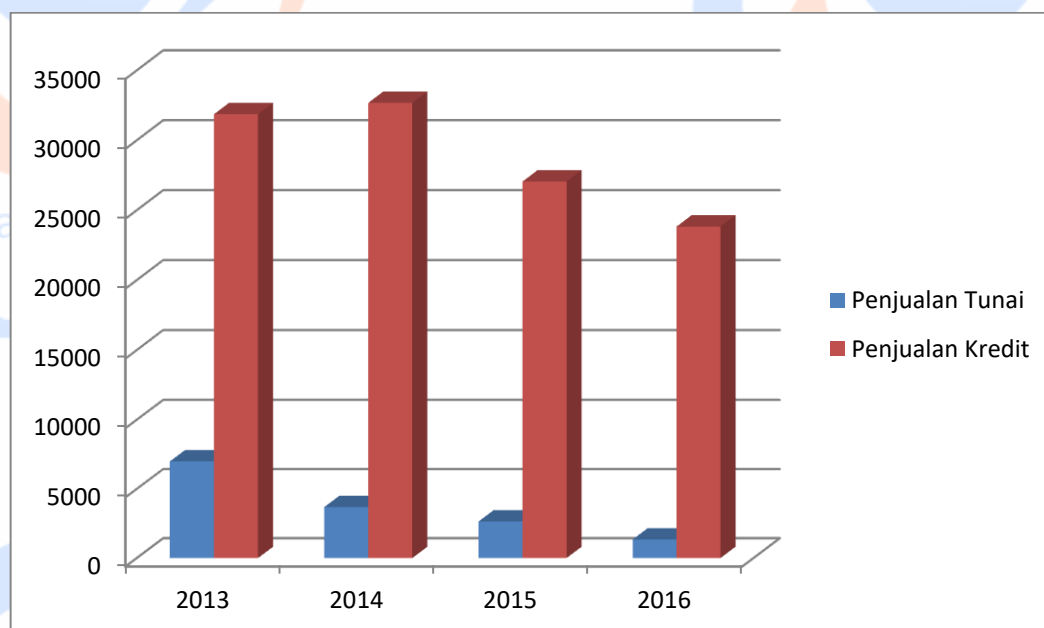


Diagram 1.1

## Grafik Data Penjualan pada PT. MHPP

(Nilai Penjualan dalam Jutaan)

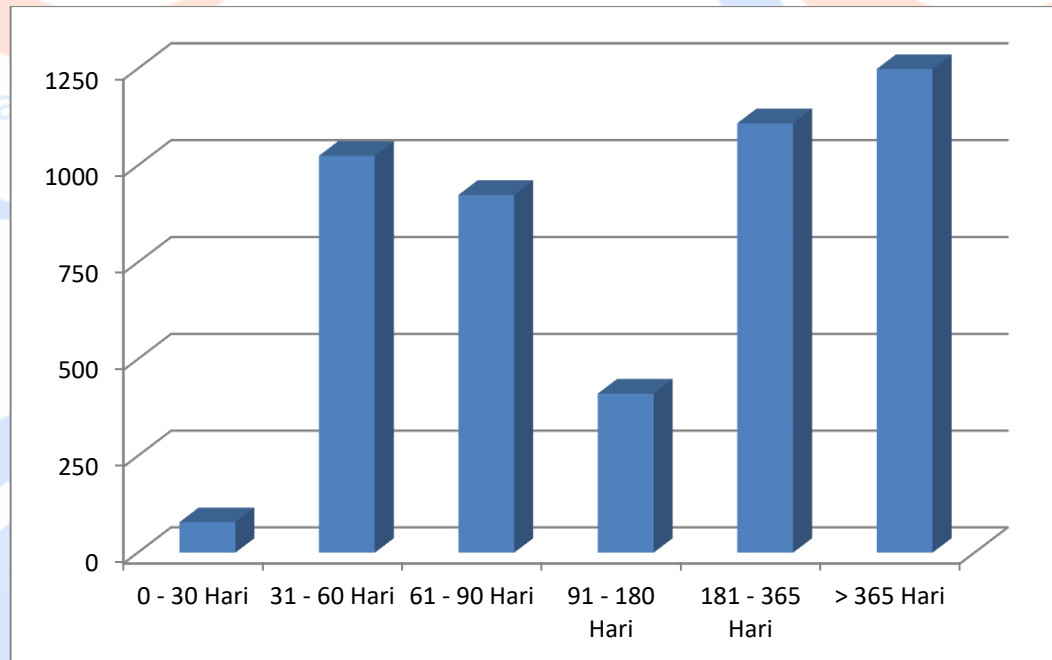
**Tabel 1.2**  
**Daftar Piutang Usaha**  
**Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. MHPP**

<b>Analisa Umur Piutang</b>	<b>Jumlah Piutang Usaha</b>	<b>Persentase</b>
0 – 30 Hari	Rp. 79.299.660,-	1,65%
31 – 60 Hari	Rp. 1.025.327.592,-	21,37%
61 – 90 Hari	Rp. 924.314.690,-	19,26%
91 – 180 Hari	Rp. 411.418.788,-	8,57%
181 – 365 Hari	Rp. 1.109.350.713,-	23,12%
>365 Hari	Rp. 1.249.254.668,-	26,03%
<b>Total Piutang Usaha</b>	<b>Rp. 4.798.966.111,-</b>	<b>100%</b>

Berdasarkan data diatas, dari total penjualan tahun 2015 sebesar Rp. 29.679.654.540,- dan tahun 2016 sebesar Rp. 25.170.619.430,- terdapat penumpukan piutang sebesar Rp. 4.798.966.111,- dilihat dari analisis umur piutang, sebagian besar penumpukan piutang berada pada >365 Hari yaitu Rp. 1.249.254.668,- dilihat dari persentase sekitar 26,03% dari total piutang usaha, hal ini bisa berakibat tidak baik bagi perusahaan karena bisa mengakibatkan penumpukan piutang yang sudah sangat lama bahkan bisa menjadi piutang tak tertagih. dan bagian terkecil penumpukan piutang berada pada 0 – 30 Hari yaitu Rp. 79.299.660,- dilihat dari persentase sekitar 1,65% dari total piutang usaha.



Berikut grafik daftar piutang usaha berdasarkan umur piutang pada PT. MHPP tahun 2016.



**Diagram 1.2**

**Grafik Daftar Piutang Usaha Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. MHPP**

**(Nilai Piutang dalam Jutaan)**

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat kita ketahui bahwa kegiatan penjualan dan pengelolaan piutang usaha memiliki peranan yang sangat penting bagi perusahaan khususnya dalam pencapaian tujuan pengendalian internal perusahaan. Oleh karena itu, maka peneliti tertarik untuk mengangkat hal tersebut dalam sebuah karya tulis ilmiah berbentuk skripsi dengan judul **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN DAN PIUTANG USAHA (Studi kasus pada PT. MHPP)”**.

## 1.2 Identifikasi Masalah dan Pembatasan Masalah

### 1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, peneliti dapat mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh PT. MHPP, yaitu sebagai berikut :

1. Terjadi penurunan penjualan.

Penurunan penjualan terjadi karena disebabkan oleh persaingan *competitor* yang semakin ketat dan harga jual yang kurang kompetitif dibandingkan dengan *competitor* lainnya. Hal ini mengakibatkan penurunan penjualan setiap periode dan jika terus terjadi perusahaan akan mengalami kerugian dan akan berdampak tidak baik bagi kelangsungan hidup perusahaan.

2. Masih banyaknya piutang usaha yang terhambat.

Di lihat dari daftar piutang usaha berdasarkan umur piutang maka dapat disimpulkan bahwa masih banyaknya piutang usaha yang terhambat. Hal ini disebabkan karena adanya keterlambatan pembayaran dari pelanggan dengan berbagai alasan. jika hal ini terus terjadi, maka piutang usaha yang terhambat akan menjadi piutang tak tertagih dan dapat mengakibatkan sistem arus kas operasi perusahaan tidak berjalan dengan baik.

### 1.2.2 Pembatasan Masalah

Rasionalitas yang mendasari penelitian ini adalah menganalisis pengendalian internal atas penjualan dan piutang usaha pada PT. MHPP dan agar tujuan penelitian dapat tercapai serta untuk memudahkan dalam menganalisa,



maka peneliti membatasi masalah dengan fokus pada pengendalian internal atas penjualan dan piutang usaha pada PT. MHPP tahun 2016.

### 1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka peneliti merumuskan masalah yang timbul di PT. MHPP antara lain :

1. Apakah pelaksanaan kegiatan penjualan sudah sesuai dengan *Standard Operating Procedure (SOP)* yang berlaku di PT. MHPP?
2. Apakah pelaksanaan kegiatan piutang usaha sudah sesuai dengan *Standard Operating Procedure (SOP)* yang berlaku di PT. MHPP?
3. Bagaimana tingkat efektivitas pengendalian internal penjualan di PT. MHPP?
4. Bagaimana tingkat efektivitas pengendalian internal piutang usaha di PT. MHPP?

### 1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui kesesuaian pelaksanaan kegiatan penjualan dengan *Standard Operating Procedure (SOP)* yang berlaku di PT. MHPP.
2. Untuk mengetahui kesesuaian pelaksanaan kegiatan piutang usaha dengan *Standard Operating Procedure (SOP)* yang berlaku di PT. MHPP.
3. Untuk mengetahui tingkat efektivitas pengendalian internal atas penjualan di PT. MHPP.
4. Untuk mengetahui tingkat efektivitas pengendalian internal atas piutang usaha di PT. MHPP.

## 1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian dapat memberikan suatu informasi bagi pihak

– pihak yang terkait yaitu sebagai berikut :

1. Bagi peneliti, untuk menambah pengetahuan mengenai pengendalian internal khususnya pada penjualan dan piutang usaha serta penerapan sistem pengendalian internal perusahaan dengan melihat praktik sebenarnya dilapangan serta belajar memecahkan masalah khususnya yang berhubungan dengan alur informasi yang dapat meningkatkan produktivitas kerja perusahaan.
2. Bagi perusahaan, memberikan informasi ilmiah yang akan bermanfaat untuk meningkatkan pengendalian internal perusahaan agar lebih efektif dan hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi manajemen perusahaan mengenai penerapan pengendalian internal atas penjualan dan piutang usaha sehingga dapat membantu perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik.
3. Bagi investor dan masyarakat, dapat memberikan gambaran mengenai pengendalian internal atas penjualan dan piutang usaha perusahaan.
4. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan referensi atau bukti empiris mengenai analisis pengendalian internal atas penjualan dan piutang usaha perusahaan.