

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha dalam era globalisasi mengalami pertumbuhan yang semakin pesat selaras dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Dengan berkembangnya dunia usaha yang semakin pesat ini menimbulkan permasalahan yang dihadapi semakin kompleks. Kegiatan jual beli baik itu tunai maupun kredit merupakan aktivitas yang penting dalam mencapai tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. (Sulaeman, 2012:1). Pendapatan perusahaan merupakan kegiatan membeli dan menjual barang, sehingga timbullah piutang dan dalam mengelolanya harus hati-hati agar aktivitas penjualan kredit berjalan dengan baik perlu dilakukan pengendalian intern yang memadai untuk meminimalkan terjadinya masalah piutang.

Dari berbagai macam perusahaan, banyak diantaranya yang menerapkan penjualan secara kredit. Diharapkan dengan adanya penjualan secara kredit dapat memberikan kemudahan bagi konsumen dengan tidak harus membayar barang atau jasa yang ditawarkan pada saat itu juga, namun dapat melalui jangka waktu yang ditentukan oleh perusahaan. Penjualan kredit penting dilakukan dalam suatu perusahaan guna menarik minat konsumen akan produk dan jasa yang ditawarkan sehingga nantinya dapat meningkatkan

pendapatan laba. Penjualan kredit di dalam perusahaan akan menimbulkan piutang usaha ketika produk atau jasa telah dihasilkan dan diberikan kepada konsumen, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (cash in flow) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, dimana akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Untuk menghindarkan hal-hal yang tidak diinginkan maka dari itu dari pihak pemberi piutang harus benar-benar selektif dan tidak memberikan kelonggaran dalam memberikan penjualan kredit terhadap customer, pada kasus penelitian ini penulis akan membahas mengenai penjualan kredit dan piutang. Menurut Hendri Soemantri (2000), istilah piutang dapat dipergunakan bagi semua hak terhadap pihak lain, piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari si penjual kepada si pembeli akibat dari adanya transaksi penjualan kredit.

Secara general perusahaan mengharapkan seluruh piutang dapat diterima sesuai dengan jatuh tempo kredit dan ini dapat terlaksana apabila ada kesungguhan dalam penagihan dan control yang baik dari masing-masing staff yang menangani. Persoalan penagihan memiliki beberapa pekerjaan yang tidak sesuai dengan pekerjaannya dan dari beberapa bagian ikut campur dalam proses penagihan tersebut.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aset lancar, sehingga pengendalian internal terhadap piutang usaha sangat penting diterapkan. Pengendalian internal perusahaan merupakan

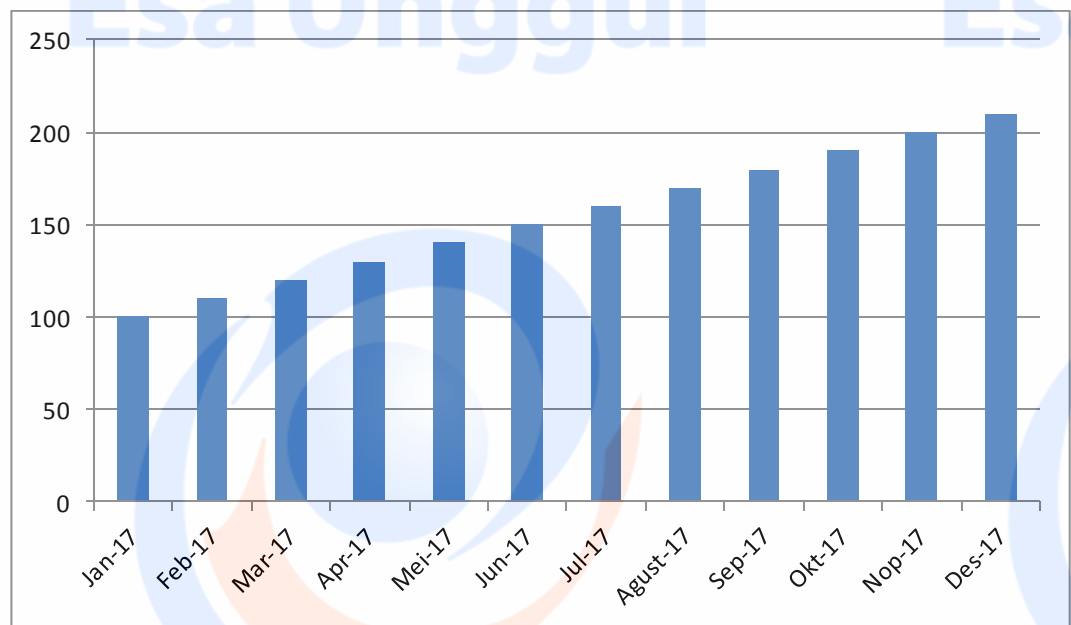
suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Pengendalian internal bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mengoptimalkan pelaksanaan kinerja perusahaan dengan rencana yang telah ditetapkan dan juga untuk mengetahui berbagai kesulitan dalam pelaksanaan rencana. Pengendalian internal yang telah dijalankan dengan baik akan memberikan keyakinan, bahwa apa yang dilaporkan oleh bawahannya itu dapat dipercaya dan dapat dipertanggungjawabkan, sehingga dapat mendorong kelancaran dari efisiensi usaha dan secara terus menerus dapat memonitor, bahwa kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh pimpinan dapat tetap dijalankan.

Pada umumnya hampir semua perusahaan menerapkan sistem pengendalian internal, namun pengendalian internal yang diterapkan pada perusahaan belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan rencana. Dalam prakteknya, seringkali terdapat berbagai pelanggaran yang menyebabkan pengendalian internal menjadi tidak efektif. Pengendalian internal bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mengoptimalkan pelaksanaan kinerja perusahaan dengan rencana yang telah ditetapkan dan juga untuk mengetahui berbagai kesulitan dalam pelaksanaan rencana.

Hal diatas juga terjadi pada CV. A. CV. A merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pekerjaan civil, dimana kegiatan penjualannya banyak melakukan penjualan secara kredit. Selama beberapa tahun terakhir

perusahaan mengalami masalah adanya piutang macet yang semakin meningkat setiap periode. Seperti terlihat pada tabel di bawah ini :

CV. A
Periode 2017
(dalam jutaan rupiah)



Gambar 1.1 Grafik Piutang Perusahaan Periode 2017

Dari gambar 1.1 di atas dapat dilihat bahwa tingkat piutang perusahaan semakin meningkat setiap bulannya. Oleh karena itu pengendalian internal penjualan kredit berperan penting dalam meminimalkan terjadinya piutang. Jika pengendalian internal perusahaan lemah maka piutang akan terus meningkat setiap bulannya akan tetapi jika pengendalian internal perusahaan baik maka piutang dapat diminimalkan. Dengan adanya pengendalian internal penjualan kredit yang dilakukan perusahaan, maka perusahaan dapat mengetahui kelemahan-kelemahan yang terjadi didalam perusahaan. Dengan memandang pentingnya peranan analisa sistem pengendalian, maka penulis

tertarik untuk membahas “ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG PADA CV. A”

1.2 Identifikasi Masalah dan Pembatasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

1. Semakin meningkatnya data piutang yang diperoleh dari bagian keuangan CV. A
2. Pengendalian internal perusahaan belum bisa mengatasi kredit macet di CV. A

1.2.2 Pembatasan Masalah

Agar tujuan penelitian dapat tercapai dan untuk memudahkan dalam menganalisa, maka penulis hanya membatasi masalah pada pengendalian internal atas penjualan secara kredit dan piutang pada CV. A periode 2017.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan judul dan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan diatas, penulis merumuskan masalah-masalah yang akan dibahas dalam penulisan proposal skripsi. Adapun masalah pokok yang akan dijadikan objek penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah pelaksanaan penjualan kredit dan penagihan piutang pada CV. A?

2. Apakah pelaksanaan penjualan kredit dan piutang usaha sudah sesuai dengan SOP yang berlaku di CV. A?
3. Bagaimana tingkat efektifitas pengendalian internal atas penjualan kredit dan penagihan piutang di CV. A?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan penjualan kredit dan penagihan piutang pada CV. A
2. Untuk mengetahui kesesuaian antara pelaksanaan atas kegiatan penjualan kredit dan piutang dengan SOP yang berlaku di CV. A
3. Untuk mengetahui tingkat efektifitas pengendalian internal atas pelaksanaan penjualan kredit dan penagihan piutang pada CV. A

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat untuk berbagai pihak antara lain sebagai berikut:

1.5.1 Bagi Peneliti Selanjutnya

1. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan yang dapat digunakan untuk melaksanakan penelitian lebih lanjut.
2. Sebagai bahan pembantu dalam mencari keterangan khususnya yang berhubungan dengan sistem penjualan dan piutang usaha.

1.5.2 Bagi Perusahaan

1. Penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dalam menerapkan sistem pengendalian penjualan kredit dan piutang guna meminimalkan jumlah piutang. Sehingga cash flow dapat berjalan dengan baik.
2. Memberikan usulan kepada perusahaan apabila terjadi penyimpangan dari teori umum, sehingga pihak perusahaan dapat menjadikan sebagai bahan pertimbangan dalam proses pengambilan keputusan.