

## **BAB 1 PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Pendirian suatu perusahaan mempunyai harapan agar selalu tumbuh dan berkembang serta berkelanjutan demi kelangsungan usaha dimasa mendatang dengan tujuan memperoleh laba maksimal. Laba juga direfleksikan sebagai pencapaian kinerja perusahaan. Untuk mencapai laba yang maksimal, salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, diharapkan semakin besar pula laba yang diperoleh.

Penjualan yang umumnya dilakukan perusahaan berupa penjualan tunai yaitu penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai dan perusahaan akan menerima kas pada saat terjadinya transaksi. Sedangkan penjualan kredit yaitu penjualan yang dilakukan perusahaan dengan cara memberikan selang waktu terhadap penerimaan kas setelah transaksi yang dilakukan, sesuai dengan perjanjian yang disepakati terlebih dahulu. Dengan kata lain penjualan kredit adalah penerimaan kas yang ditangguhkan atas transaksi penjualan.

Penjualan secara kredit dinilai dapat meningkatkan volume penjualan, karena penjualan kredit memiliki daya tarik tersendiri bagi calon pembeli dibandingkan dengan penjualan tunai. Kendati demikian penjualan kredit menimbulkan penerimaan kas yang ditangguhkan seperti yang telah diuraikan sebelumnya, dengan kata lain memunculkan pos piutang dagang atau piutang usaha. Oleh

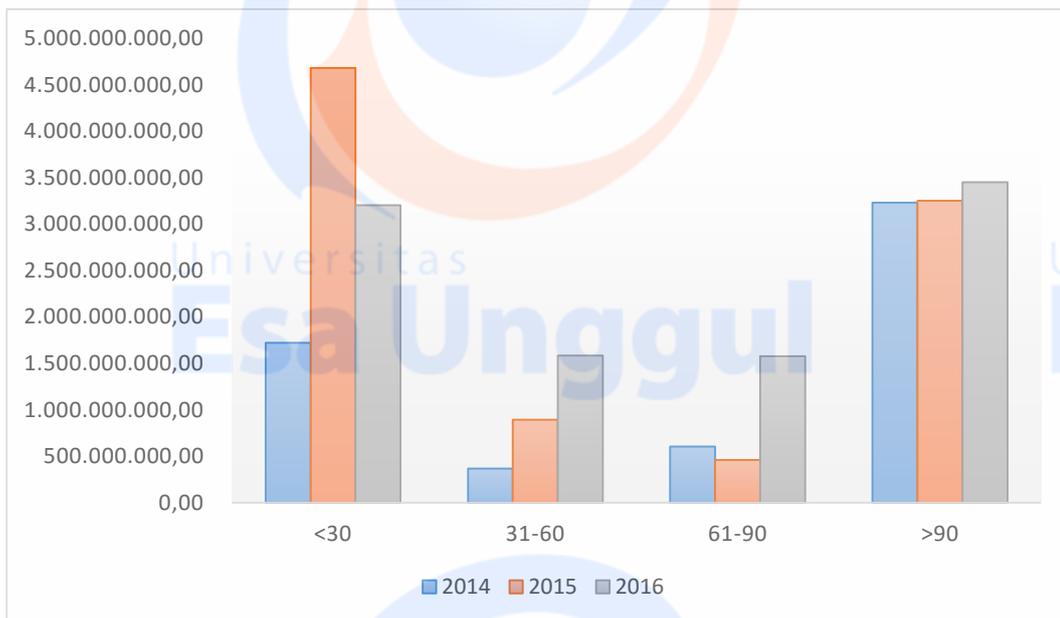
karenanya, penjualan kredit memiliki resiko yakni keterlambatan penerimaan piutang bahkan piutang tak tertagih.

Keterlambatan penerimaan piutang menyebabkan terganggunya *cash flow* sehingga perusahaan kesulitan mengeluarkan kas untuk pembiayaan operasional, membayar hutang perusahaan, menurunnya aktivitas *receivable turnover*, yang pada akhirnya dapat berakibat timbulnya kerugian dari piutang tak tertagih. Hal serupa teridentifikasi juga dialami pada PT. Mitra Ciptasarana, data tersebut dapat dilihat pada tabel dan grafik berikut ini :

Tabel 1.1  
Tabel Jumlah Piutang Berdasarkan Umur Piutang Per 31 Desember 2014, 2015, 2016

Tahun	Jumlah Piutang Berdasarkan Umur Piutang			
	< 30	31-60	61-90	>90
2014	1.722.429.260,68	368.163.695,64	605.321.215,40	3.231.941.324,50
2015	4.682.878.014,90	892.329.368,70	460.710.947,40	3.252.976.799,50
2016	3.203.082.658,70	1.583.834.623,00	1.576.663.877,10	3.453.830.149,40

Sumber : Subsidiary Ledger Piutang PT. Mitra Ciptasarana



Gambar 1.1

Grafik Jumlah Piutang Berdasarkan Umur Piutang per 31 Desember 2014, 2015, 2016

Tabel 1.2

Tabel Rasio Perputaran Piutang (*Receivable Turn Over*) periode 2014-2016

Tahun	Penjualan Kredit	Piutang	Piutang Rata- Rata	Perputaran Piutang
2013	-	2.548.838.772,50	-	-
2014	25.491.724.389,99	5.927.855.496,22	4.238.347.134,36	6,01 kali
2015	42.566.621.971,83	9.288.895.130,50	7.608.375.313,35	5,59 kali
2016	25.528.787.445,04	9.817.411.308,20	9.553.153.219,35	2,67 kali

Berdasarkan tabel dan grafik di atas, dapat terlihat bahwa :

1. Jumlah piutang yang sudah jatuh tempo di atas 30 hari setiap tahunnya mengalami peningkatan masing-masing : Rp. 4.205.426.235,54 pada tahun 2014, Rp. 4.606.017.115,60 pada tahun 2015, dan Rp. 6.614.328.649,50 pada tahun 2016.
2. Rasio perputaran piutang dari tahun 2014 s.d. 2016 terus mengalami

penurunan. Pada tahun 2014 sebesar 6,01 kali artinya tingkat perputaran piutang 6,01 kali dalam waktu satu tahun, dengan kata lain perputaran piutang terjadi dalam rentang waktu 60 hari, pada tahun 2015 sebesar 5,59 kali artinya tingkat perputaran piutang 5,59 kali dalam waktu satu tahun, kendati mengalami penurunan perputaran piutang masih terjadi dalam rentang waktu 65 hari, sedangkan pada tahun 2016 sebesar 2,67 kali artinya tingkat perputaran piutang 2,67 kali dalam waktu satu tahun, dengan kata lain perputaran terjadi dalam rentang waktu 135 hari. Hal ini berpotensi terjadi peningkatan piutang tak tertagih dari tahun 2014 s.d. 2016, yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

3. Adanya indikasi bahwa pimpinan PT. Mitra Ciptasarana memberikan kelonggaran kredit kepada pelanggan yang memiliki hubungan istimewa / kedekatan emosional.

Dari uraian di atas, kemungkinan diakibatkan karena pengendalian internal belum berjalan dengan baik. Pengendalian internal adalah pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan guna mengawasi dan melindungi harta perusahaan. Efektivitas pengendalian penjualan kredit memerlukan perhatian lebih untuk dilakukan, karena diperlukan komitmen dan pelaksanaan prosedur penjualan yang profesional dalam kegiatan operasional perusahaan.

Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut terkait pelaksanaan sistem pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Mitra Ciptasarana, sehingga judul yang diberikan pada penelitian ini adalah : “Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Piutang Usaha pada PT.

Mitra Ciptasarana”

## **1.2. Identifikasi dan Pembatasan Masalah**

### **1.2.1. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat diidentifikasi bahwa permasalahan yang ditemukan pada PT. Mitra Ciptasarana adalah sebagai berikut :

1. Banyaknya piutang yang sudah jatuh tempo tetapi belum lunas.
2. Terjadinya peningkatan potensi piutang tak tertagih pada PT. Mitra Ciptasarana.
3. Terindikasi adanya kelonggaran pemberian kredit kepada pelanggan yang memiliki hubungan istimewa.

### **1.2.2. Pembatasan Masalah**

Mengingat terbatasnya data dan informasi yang didapatkan, maka ruang lingkup penelitian penjualan kredit dan piutang PT. Mitra Ciptasarana dibatasi pada periode 2014-2016.

## **1.3. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana SOP penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Mitra Ciptasarana?
2. Apakah pelaksanaan sistem penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Mitra Ciptasarana sudah sesuai dengan SOP?
3. Bagaimana tingkat efektivitas sistem pengendalian internal penjualan

kredit dan piutang usaha yang diterapkan pada PT. Mitra Ciptasarana?

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang dilakukan pada PT. Mitra Ciptasarana adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui gambaran SOP penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Mitra Ciptasarana.
2. Mengetahui pelaksanaan sistem penjualan kredit dan piutang usaha sudah sesuai dengan SOP yang ditetapkan PT. Mitra Ciptasarana.
3. Mengetahui tingkat efektivitas sistem pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan pada PT. Mitra Ciptasarana.

#### **1.5. Manfaat Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, antara lain :

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai evaluasi dan masukan mengenai penerapan sistem penjualan dan piutang usaha pada PT. Mitra Ciptasarana. Sehingga dapat menghindari kembali terjadinya kesalahan yang sama, dan menjaga aset perusahaan dari kerugian.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai referensi untuk penelitian dengan topik terkait sistem

pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha. Sehingga dapat melakukan pengembangan dan/atau pembahasan yang lebih baik.

Universitas  
**Esa Unggul**

Universitas  
**Esa Unggul**

Universitas  
**Esa Unggul**