

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

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 optimal. Pendapatan perusahaan merupakan kegiatan membeli dan menjual barang, sehingga timbulah 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 tak tertagih.

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 tak tertagih. 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.

PT. Hasta Perkasa Graha merupakan sebuah perusahaan swasta untuk mendistribusikan peralatan pneumatik (suku cadang) untuk perusahaan manufaktur di Indonesia. yang mempunyai banyak pelanggan dan untuk memberikan keringanan bagi pelanggan maka perusahaan memberikan kebijakan secara kredit kepada para pembelinya. Perusahaan menetapkan beberapa kebijakan dalam hal waktu pembayaran tergantung dari kredibilitas pelanggan. Tetapi piutang yang diberikan oleh PT Hasta Perkasa Graha mengalami kendala, yaitu adanya keterlambatan dalam pembayaran piutang dari customer yang disebut dengan masalah piutang, keterlambatan pembayaran tersebut sangat berpengaruh terhadap *cash flow* perusahaan, menurut Rinaldi (2017) piutang merupakan sumber utama dalam cash flow harus dikelola dan dicontrol secara berkelanjutan. Oleh karena itu, dibutuhkan sistem pengendalian internal terhadap piutang, untuk mengurangi atau menghindari resiko permasalahan piutang yang tinggi dan dapat menyebabkan tidak tertagihnya piutang.

Berikut adalah Gambar grafik piutang usaha PT Hasta Perkasa Graha
Periode Januari – Juni 2016



Gambar 1.1

Data Piutang Tak Tertagih Periode Januari s/d Juni 2016

Dari table 1.1 di atas dapat dilihat bahwa tingkat piutang perusahaan semakin meningkat setiap bulannya. Oleh karena itu Pengendalian intern penjualan kredit berperan penting dalam meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih. Jika pengendalian intern perusahaan lemah maka piutang tak tertagih akan terus meningkat setiap bulannya akan tetapi jika pengendalian intern perusahaan baik maka piutang tak tertagih dapat diminimalkan. Dengan adanya pengendalian intern penjualan kredit yang dilakukan perusahaan, maka perusahaan dapat mengetahui kelemahan-kelemahan yang terjadi didalam perusahaan. Dengan memandang pentingnya peranan analisa system pengendalian untuk meminimalkan jumlah piutang yang tak tertagih, maka penulis tertarik untuk membahas “ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN JUMLAH PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. HASTA PERKASA GRAHA (PERIODE JANUARI S/D JUNI 2016)”

1.2 Identifikasi Masalah Dan Pembatasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

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

1. PT. Hasta Perkasa Graha belum selektif dalam memberikan piutang terhadap calon kreditur.
2. Semakin meningkatnya data piutang tak tertagih yang diperoleh dari bagian finance PT.Hasta Perkasa Graha.

1.2.2 Pembatasan Masalah

Agar tujuan penelitian dapat tercapai dan untuk memudahkan dalam menganalisa, maka penulis hanya membatasi masalah pada analisis system pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih periode January -juni 2016 pada PT Hasta Perkasa Graha.

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah yang timbul di PT. Hasta Perkasa Graha antara lain :

1. Bagaimanakah pelaksanaan penjualan kredit dan penagihan piutang tak tertagih pada PT Hasta Perkasa Graha?
2. Apakah proses penagihan penjualan kredit dan penagihan piutang tak tertagih sudah sesuai dengan SOP yang berlaku ?

3. Bagaimanakah tingkat efektifitas pengendalian internal atas penjualan kredit dan penagihan piutang tak tertagih pada PT. Hasta Perkasa Graha?
4. Bagaimanakah usulan terhadap *sistem* baru penjualan kredit dan penagihan piutang tak tertagih pada PT Hasta Perkasa Graha

1.4 Tujuan Penelitian

Beberapa tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan penjualan kredit dan penagihan piutang tak tertagih pada PT Hasta Perkasa Graha
2. Untuk mengetahui proses penjualan kredit dan penagihan piutang tak tertagih pada PT Hasta Perkasa Graha sudah sesuai SOP yang berlaku
3. Untuk mengetahui tingkat efektifitas pengendalian internal atas pelaksanaan penjualan kredit dan penagihan piutang tak tertagih pada PT. Hasta Perkasa Graha .
4. Untuk mengetahui usulan terhadap sistem baru penjualan kredit dan penagihan piutang tak tertagih pada PT Hasta Perkasa Graha.

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian dapat memberikan suatu informasi bagi pihak – pihak yang terkait yaitu sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi dalam menerapkan system pengendalian penjualan kredit dan piutang guna meminimalkan jumlah piutang tak tertagih. Sehingga cash flow dapat berjalan dengan baik.
2. Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan dengan melihat praktik sebenarnya di lapangan serta belajar memecahkan masalah khususnya yang berhubungan dengan alur informasi yang dapat meningkatkan produktivitas kerja perusahaan.