

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Berdirinya suatu perusahaan mempunyai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang maksimal, bertumbuh, dan kelangsungan hidup perusahaan dari waktu ke waktu. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, faktor utama yang harus diperhatikan adalah bagaimana memaksimalkan laba dan hal ini dapat dilakukan dengan aktivitas penjualan. Dengan penjualan inilah, perusahaan memperoleh laba yang akan dipergunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

Kelangsungan hidup perusahaan sangat tergantung pada penjualan karena tanpa adanya penjualan yang cukup maka perusahaan tidak dapat mencapai tujuan tersebut. Penjualan terdiri dari dua yaitu penjualan secara tunai dan penjualan kredit. Penjualan secara tunai merupakan transaksi secara tunai sehingga perusahaan dapat segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (cash in flow) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut (Nurjannah 2009, p1).

Piutang usaha merupakan salah satu aktiva yang besar dari aktiva lancar yang terdapat pada perusahaan. Di dalam piutang usaha terdapat kendala yaitu piutang tak tertagih dan keterlambatan pembayaran oleh konsumen.

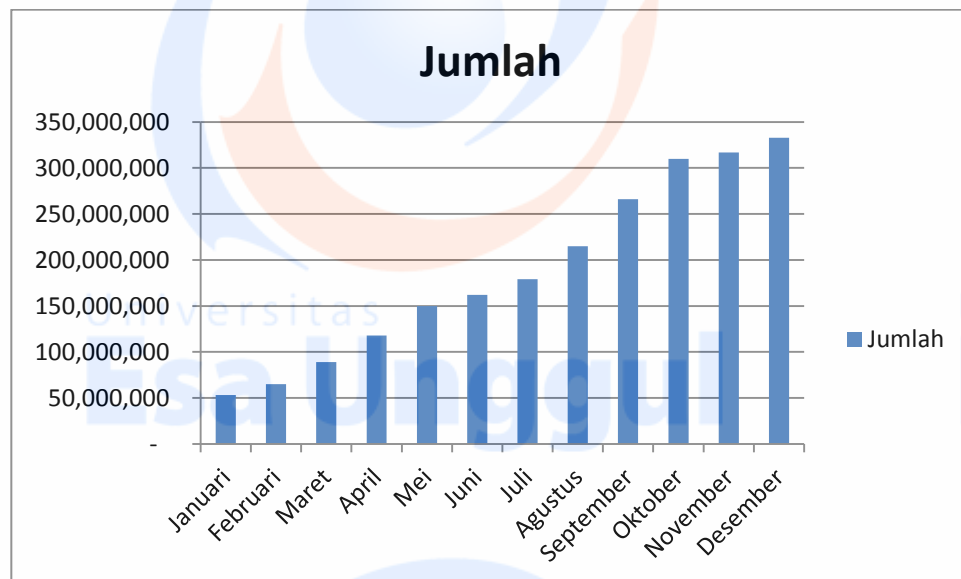
Piutang tak tertagih merupakan resiko dari penjualan kredit yang dapat menghambat kelangsungan hidup perusahaan karena dengan timbulnya piutang tak tertagih maka pendapatan yang diperoleh perusahaan akan menurun bahkan dapat menyebabkan kerugian. Oleh karena itu perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif sehingga tindakan – tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi.

Pengendalian internal perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Hampir semua perusahaan menerapkan sistem pengendalian internal, namun pengendalian internal tersebut tidak sepenuhnya berjalan secara efektif dan efisien bahkan kecurangan dan pelanggaran masih terjadi seperti yang pada PT. AAM Cab. Bekasi alami.

PT. AAM merupakan anak perusahaan dari PT. DEXA Group yang merupakan distributor alat kesehatan dan obat-obatan farmasi. PT. DEXA Group sendiri memiliki beberapa anak perusahaan, diantaranya PT. AAM untuk distribusi di

Indonesia. Sehubungan dengan keterbatasan waktu penelitian, maka penulis memilih PT. AAM Cab. Bekasi sebagai populasi penelitian.

PT. AAM adalah sebuah perusahaan perdagangan yang melakukan penjualan baik secara tunai maupun secara kredit. Tingginya volume transaksi penjualan secara kredit yang dilakukan pada PT. AAM Cab. Bekasi menyebabkan angka piutang tak tertagih mengalami peningkatan setiap. Hal ini menandakan sistem pengendalian internal yang dibuat belum sepenuhnya berjalan dengan efektif. Kondisi tersebut dapat dilihat pada tabel di bawah ini :



Gambar 1.1. Data aging Schedule PT. AAM periode 2014

Dari gambar diatas dapat dilihat adanya kenaikan piutang tak tertagih dari setiap periode yang dialami PT. AAM. Proses penjualan yang dilakukan PT. AAM Cab. Bekasi dilakukan secara kredit, dengan ketentuan bahwa limit jatuh tempo

pembayaran maksimal 30 hari. Namun, pada beberapa *customer* banyak sekali yang membayar lebih dari 30 hari. Hal inilah yang menyebabkan piutang tak tertagih PT. AAM mengalami peningkatan yang signifikan. Hal ini menandakan sistem pengendalian internal belum efektif pada PT. AAM Cab. Bekasi. Oleh karena itu pihak perusahaan ingin meninjau kembali sistem pengendalian internal yang ada untuk meminimalisasi piutang tak tertagih yang dialami PT. AAM.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk menganalisa sistem pengendalian internal dan penagihannya atas penjualan kredit pada PT. AAM Cab. Bekasi dengan judul :“ *Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Dan Piutang Tak Tertagih Pada PT. AAM Cab. Bekasi*”.

1.2. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis dapat mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh PT. AAM Cab. Bekasi yaitu :

- a. Terjadinya piutang tak tertagih yang meningkat setiap tahun di PT. AAM Cab. Bekasi
- b. Pengendalian internal belum mampu mengatasi piutang tak tertagih di PT. AAM Cab. Bekasi

1.2.2. Pembatasan Masalah

Untuk membatasi agar pembahasan tidak keluar dari permasalahan yang telah ditentukan sekaligus mengarahkan dan memfokuskan permasalahan supaya tidak terlalu luas, maka penulis membatasi atas masalah yang dibahas pada skripsi ini yaitu mengenai pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang tak tertagih pada PT. AAM Cab. Bekasi dari Oktober 2014.

1.3. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis merumusan masalah yang timbul di PT. AAM Cab. Bekasi antara lain :

1. Apakah penyebab piutang tak tertagih yang terjadi pada PT. AAM Cab. Bekasi ?
2. Seberapa efektif pengendalian internal atas penjualan secara kredit di PT. AAM Cab. ?

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apa penyebab piutang tak tertagih yang terjadi di PT. AAM Cab. Bekasi ?
2. Untuk mengetahui tingkat efektifitas pengendalian internal atas penjualan secara kredit di PT. AAM Cab. Bekasi ?

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu :

1. Bagi Penulis, penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan referensi pengetahuan terutama mengenai pengendalian internal pada penjualan secara kredit.
2. Bagi Perusahaan, sebagai bahan pertimbangan evaluasi dan perbaikan yang dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan khususnya bagian penjualan secara kredit dalam melakukan pengendalian internal untuk meminimalisasi piutang tak tertagih.
3. Bagi pembaca lainnya, untuk menambah informasi dan wawasan mengenai pengendalian internal pada penjualan secara kredit dan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.