

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan maka setiap perusahaan mempunyai tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka panjang maupun jangka pendek. Adapun tujuan jangka pendek adalah meningkatkan keuntungan hasil operasi, meningkatkan volume penjualan, serta mempertahankan posisi, sedangkan tujuan jangka panjangnya mencapai laba maksimum, mengadakan ekspansi, serta mempertahankan produk.

Dalam usaha mencapai tujuannya, maka pihak perusahaan melakukan aktivitas yang lazim disebut dengan aktivitas penjualan. Dari aktivitas penjualan ini memperoleh keuntungan yang digunakan demi kelangsungan hidup perusahaan dan pengembangan kegiatan operasional. Dari aktivitas penjualan tunai perusahaan langsung dapat pembayaran tunai sedangkan dari penjualan kredit akan timbul piutang.

Sebagian besar modal usaha berupa piutang dagang sehingga perputaran dana dari usaha bisa terganggu apabila pengendalian internal dan pengelolaan piutang kurang baik. Bila suatu perusahaan mempunyai sebuah piutang maka suatu hal yang wajar bila ada kemungkinan dari piutang tersebut tidak tertagih, timbulnya piutang tidak tertagih bisa disebabkan dari dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Dari pihak internal salah satu penyebab piutang tidak tertagih adalah manajemen yang tidak memadai dalam menagih piutang tersebut serta kurang dalam dalam menentukan kebijakan dalam piutang. Dari pihak eksternal yaitu disebabkan karena debitur yang tidak taat dalam melakukan pembayaran hutang, langganan yang bangkrut, meninggal dunia atau faktor lainnya.

Pengendalian internal merupakan seperangkat kebijakan dan proses untuk melindungi aset dan atau kekayaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum 3 / undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan (Hery, 2013 : 159).

Jadi, peran pengendalian internal dalam hal ini sangatlah penting karena dengan adanya pengendalian internal yang baik dalam suatu perusahaan akan meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan dan memastikan bahwa setiap komponen dalam dalam sistem (SOP) telah berfungsi sesuai dengan yang berlaku di perusahaan.

PT. PAKOAKUINA merupakan *joint venture* antara PT. ASTRA OTO PARTS dan TRIPUTRA GROUP yang bergerak di bidang usaha industri komponen otomotif yaitu *wheel rim (velg)*, baik untuk kendaraan roda dua dan roda empat untuk pasar *Original Equipment for Manufacturer (OEM)* Indonesia, *export* dan *after market (Replacement market)*. PT. PAKOAKUINA secara group melayani pasar *export* dengan tujuan antara lain Italia, Jerman, Hungary, Jepang, Malaysia dan Thailand. Beberapa pelanggan

dari Pako Group berasal dari perusahaan otomotif terkemuka seperti Toyota, Mitsubitshi, Isuzu, Daihatsu, Suzuki, Honda, Nissan dan OZ Racing. Reputasi yang dicapai dari tahun 1976 sampai saat ini, telah membuat Pako Group dikenal sebagai salah satu produsen *wheel rim* di kawasan Asia Tenggara.

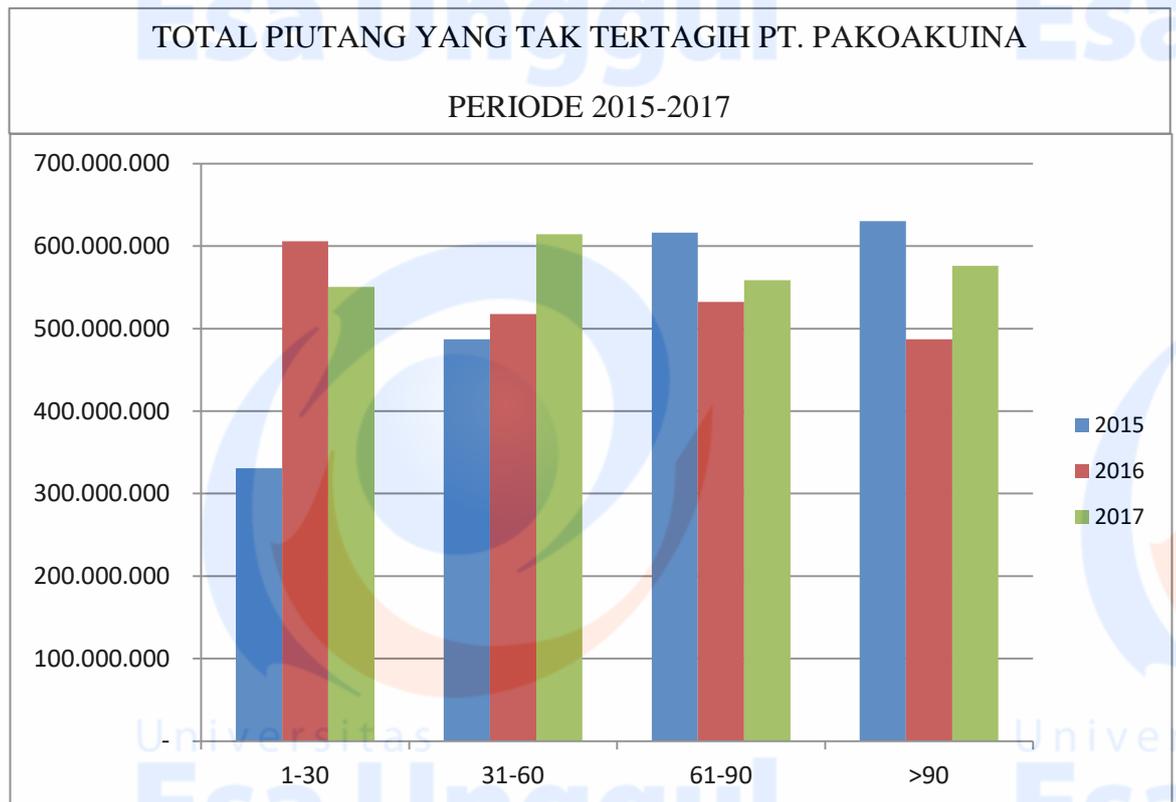
Saat ini perusahaan sedang mengembangkan produk *After Market (Replacement Market)* untuk menggantikan atau menantisipasi pergerakan order dari OEM market yang sangat *fluktuative*. Untuk *After market* sendiri masih banyak hal yang perlu diperbaiki terutama dalam piutang usaha. Bukan tidak mungkin PT. PAKOAKUINA yang merupakan perusahaan besar dalam mengekspor komponen otomotif tidak memiliki piutang usaha.

Salah satu penyebab kenapa *After market* di PT. PAKOAKUINA harus memberikan piutang dikarenakan kompetitor yang kebanyakan dari China juga memberikan kredit kurang lebih 90 hari. Bila hal ini tidak dilakukan maka sulit untuk bisa bersaing dalam industri ini.

PT. PAKOAKUINA memberikan *Term of Payment* 30 hari setelah customer menerima *invoice* tetapi *actualnya* ada beberapa *customer* yang melakukan pembayaran melebihi dari limit jatuh tempo yang sudah ditentukan, sehingga terjadi ada beberapa piutang yang mengalami keterlambatan pembayaran, piutang yang terhambat hingga piutang tak tertagih dan waktu pembayarannya bisa mencapai >90 hari. Yang menyebabkan terhambatnya *cashflow* perusahaan

Berdasarkan data dari tahun 2015-2017 dibawah ini, terdapat beberapa *invoice* yang tidak dibayarkan tepat waktu, sehingga akhirnya menjadi piutang yang melebihi standard yang telah ditetapkan.

Hal ini terlihat dalam grafik berikut :



Grafik 1.1
Data piutang yang tak tertagih PT. PAKOAKUINA pada periode 2015-2017

Dari grafik 1.1 tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa total piutang yang tak tertagih selama periode 2015-2017 mengalami peningkatan, maka dari itu diperlukannya pengendalian internal perusahaan atas piutang yang tak tertagih tersebut. Agar semakin tidak terjadinya peningkatan atas piutang yang tak tertagih tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang

berjudul “**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA PADA PT. PAKOAKUINA**”.

1.2 IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan latar belakang bahwa pengendalian internal perlu dilaksanakan agar piutang tak tertagih dapat ditekan, maka masalah yang akan diteliti dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Jumlah piutang tak tertagih yang jatuh tempo yang belum dilunasi cukup tinggi, dan umurnya mencapai >90 hari, sehingga mempengaruhi penerimaan laba pada PT. PAKOAKUINA.

1.3 PEMBatasan MASALAH

Pembatasan masalah dalam penelitian ini, penulis membatasi masalah yang akan diteliti hanya pada penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. PAKOAKUINA periode 2015-2017.

1.4 PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan informasi PT. PAKOAKUINA pada latar belakang tersebut, maka rumusan masalah yang penulis ajukan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pelaksanaan atas sistem penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. PAKOAKUINA.

2. Apakah pelaksanaan sistem penjualan kredit dan piutang usaha di PT. PAKOAKUINA ini sudah sesuai dengan SOP yang berlaku.
3. Bagaimana tingkat efektivitas sistem pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. PAKOAKUINA.

1.5 TUJUAN PENELITIAN

Berdasarkan beberapa hal yang sudah dicantumkan dalam latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini dapat disebutkan sebagai berikut :

1. Mengetahui pelaksanaan atas sistem penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. PAKOAKUINA.
2. Mengetahui apakah pelaksanaan sistem penjualan kredit dan piutang usaha di PT. PAKOAKUINA ini sudah sesuai dengan SOP yang berlaku.
3. Mengetahui tingkat efektivitas sistem pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. PAKOAKUINA.

1.6 MANFAAT PENELITIAN

Hasil dari pelaksanaan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan tambahan berupa informasi tentang pengendalian internal atas piutang usaha dalam meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih sebagai bahan pertimbangan

dalam mengambil keputusan agar mampu meningkatkan kinerjanya pada masa yang akan datang.

2. Bagi para pembaca.

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan perbandingan yang dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan serta menjadi informasi dasar yang memadai tentang pengendalian intern atas piutang usaha dalam meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih.

3. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan dan referensi pengetahuan terutama mengenai pengendalian internal pada penjualan secara kredit.