

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada umumnya tujuan utama dari pendirian sebuah perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan (*profit oriented*). Persaingan yang semakin ketat mengharuskan perusahaan meningkatkan daya saing untuk mempertahankan eksistensinya. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan strategi pemasaran yang dapat membantu mempertahankan pangsa pasarnya. Salah satu strategi yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba adalah dengan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang kepada pelanggan atau yang disebut dengan piutang usaha.

Meskipun penjualan secara kredit dapat meningkatkan volume penjualan serta menghasilkan laba yang lebih tinggi, namun jika perusahaan tidak selektif dalam memberikan kredit maka akan menimbulkan resiko kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan apabila pelanggan tidak mampu melunasi piutang yang sudah ada. Piutang usaha merupakan unsur penting yang harus diperhatikan perusahaan, piutang yang terhambat akan mempengaruhi *cash flow* perusahaan sehingga akan berdampak buruk terhadap aktivitas operasional perusahaan.

Kegiatan penjualan kredit dan pengelolaan piutang harus disertai dengan pengendalian internal yang baik untuk meminimalisasi terjadinya piutang macet. Menurut Diana dan Setiawati (2010) Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan kendala data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan.

Bentuk pengendalian yang dapat diterapkan untuk menghindari piutang macet diantaranya dengan melakukan penagihan secara rutin, memperhatikan pemberian kredit kepada setiap pelanggan, ataupun menetapkan kebijakan kredit yang lebih ketat. Apabila kemudian kegiatan penjualan kredit dan penagihan piutang tidak dilakukan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu mencari solusinya dan melakukan perbaikan terhadap dua kegiatan tersebut.

PT. Sahabat Mitra Intrabuana (SMI) adalah sebuah perusahaan nasional yang bergerak di bidang distributor alat elektrikal. Sebagian besar kegiatan penjualan perusahaan dilakukan secara kredit. Pemberian jangka waktu pembayaran kredit terdiri dari 14 hari, 30 hari dan 60 hari. Permasalahan yang dihadapi perusahaan yaitu adanya piutang macet karena keterlambatan pembayaran dari pelanggan. Berikut data yang disajikan dalam bentuk tabel mengenai informasi piutang usaha pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana tahun 2016- 2017 :

Tabel 1.1
Data Piutang

TAHUN	JUMLAH PIUTANG	RATIO PERPUTRAN PIUTANG	RATA-RATA HARI PENAGIHAN
2016	7,941,429,896	7.1	51
2017	9,546,368,971	5.6	65

Sumber : data perusahaan

Data tabel diatas menunjukkan ratio perputaran piutang yang menurun dari tahun 2016 sampai tahun 2017. Rasio perputaran piutang merupakan tolak ukur yang mencerminkan kualitas piutang. Semakin tinggi angka perputaran piutang maka semakin baik pula kualitas piutang pada suatu perusahaan dan sebaliknya. Tingkat perputaran piutang yang menurun pada PT. SMI menunjukkan pengendalian internal pada penjualan kredit dan penagihan piutang yang belum maksimal.

Data tabel diatas juga menunjukkan rata-rata hari penagihan piutang pada PT. SMI. Pada tahun 2016 rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk penagihan adalah 51 hari. dan pada tahun 2017 meningkat menjadi 65 hari., sedangkan rata-rata tempo pembayaran yang diberikan kepada pelanggan adalah 30 hari. Artinya waktu yang dibutuhkan untuk penerimaan piutang lebih lama dibandingkan tempo yang diberikan. Hal ini juga menunjukkan manajemen piutang yang kurang baik pada PT. SMI

Berdasarkan uraian di atas serta mengingat pentingnya pengendalian internal dalam kegiatan penjualan kredit dan pengelolaan piutang usaha, kemudian penulis membuat tulisan ilmiah dalam bentuk skripsi dengan judul “ Evaluasi Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana. “

1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas penulis dapat menemukan beberapa masalah terkait piutang usaha dan penjualan kredit pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana sebagai berikut:

1. Peputaran piutang yang menurun dari tahun 2016-2017.
2. Rata- rata hari penagihan piutang pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana lebih lama dibandingkan dengan tempo yang diberikan .

1.2.2 Pembatasan Masalah

Batasan masalah ini dibuat agar penelitian tidak menyimpang dari arahan sasaran penelitian, serta dapat diketahui sejauh mana hasil penelitian dapat dimanfaatkan, maka penulis membatasi masalah hanya pengendalian internal, penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana tahun 2016 - 2017.

1.3 Perumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pelaksanaan sistem penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana ?
2. Apakah pelaksanaan sistem penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana sudah sesuai SOP Perusahaan?
3. Bagaimaman tingkat efektivitas pengendalian internal atas sistem penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana ?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan sistem penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana.
2. Untuk mengetahui apakah sistem penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana sudah sesuai dengan SOP perusahaan.
3. Untuk mengetahui tingkat efektivitas pengendalian internal atas sistem penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Sahabat Mitra Intrabuana.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik dari segi teoritis maupun praktis.

1. Manfaat Teoritis

Dapat digunakan sebagai sumber informasi ilmiah bagi penelitian yang berkaitan dengan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Perusahaan

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan masukan, sumber pemikiran, serta menambah informasi yang berguna bagi perusahaan dalam proses pengambilan keputusan.

b. Bagi Penulis

Penelitian ini dibuat untuk memenuhi salah satu persyaratan guna mencapai gelar sarjana akuntansi program studi S1 Universitas Esa Unggul.

Selain itu, dengan mengadakan penelitian ini penulis dapat memperluas wawasan berpikir dan mempertajam pengamatan dan analisis yang nantinya dapat diterapkan dalam dunia kerja.