

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu tujuan dari suatu perusahaan adalah mencapai laba optimal. Laba yang optimal dapat diperoleh melalui peningkatan *volume* penjualan. Semakin tinggi penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh (Sulaeman, 2012:1). Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, 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 yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut (Nurjannah, 2009:1).

Pada umumnya, perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai daripada secara kredit, namun tekanan-tekanan persaingan telah memaksa kebanyakan perusahaan untuk menawarkan kredit. Penjualan kredit dan piutang merupakan dua hal yang tidak dapat dipisahkan, karena penjualan kredit akan selalu menimbulkan piutang. Selain memiliki sistem penjualan yang baik, perusahaan juga harus memiliki sistem pemberian dan

penagihan piutang yang baik karena banyak perusahaan pemakai barang atau jasa membutuhkan waktu dalam melakukan pembayaran pada saat mereka membeli barang atau jasa dalam jumlah yang tidak sedikit. Piutang merupakan unsur penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Piutang yang terhambat akan mengakibatkan kesulitan bagi perusahaan. Piutang yang terhambat akan mengakibatkan kesulitan bagi perusahaan dalam mengelola atau melaksanakan aktivitas operasional sehari-hari. Hal ini disebabkan kurang adanya dana tunai berupa jumlah aktiva lancar yang tersedia secara cukup untuk menunjang keperluan operasional perusahaan.

Pengendalian internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan tertentu.

Pengendalian internal berfungsi untuk mengarahkan, mengawasi dan mengukur sumber daya suatu organisasi. Pengendalian internal adalah suatu cara yang digunakan untuk mengantisipasi kecurangan dan mengantisipasi kemungkinan penumpukan piutang usaha. Dengan adanya pengendalian piutang, maka dapat meminimalisir kerugian yang diakibatkan oleh piutang usaha yang terhambat.

Pada umumnya hampir semua perusahaan menerapkan sistem pengendalian internal, namun pengendalian internal yang diterapkan pada

perusahaan belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan rencana. Dalam prakteknya, seringkali terdapat berbagai pelanggaran yang menyebabkan pengendalian internal menjadi tidak efektif. Seperti yang terjadi di PT. Artha IT Indonesia.

PT. Artha IT Indonesia adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor *software* dan *hardware* dan *Consultan IT* khusus *software* bisnis Dynamics GP sesuai dengan kebutuhan para *client/customer*. PT. Artha IT Indonesia akan melakukan implementasi GP untuk memudahkan pengelolaan aliran informasi di perusahaan. Wilayah pemasaran dan penjualan PT. Artha IT Indonesia hampir keseluruhan Indonesia. Penjualan yang dilakukan oleh PT. Artha IT Indonesia yaitu melalui penjualan kredit.

Pelaksanaan penjualan kredit yang dilakukan PT. Artha IT Indonesia, dalam penjualan *Software Business Microsoft Dynamics GP, License* dan *hardware* PT. Artha IT Indonesia membebaskan *customernya* dengan batas pembayaran 14 hari. Dan khusus dengan *customer ERP* jatuh tempo pembayaran maksimal 30 hari sejak diterimanya *invoice*. Namun pada prakteknya, dalam pelaksanaan penjualan kredit tersebut masih banyak pelanggan yang membayar melebihi dari limit jatuh tempo yang sudah ditentukan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan akan mengalami kendala seperti terjadinya keterlambatan

pembayaran, piutang yang terhambat hingga piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih merupakan salah satu resiko dari penjualan kredit yang akan menghambat kelangsungan hidup perusahaan, maka dari itu perusahaan akan berupaya membatasi piutang tak tertagih yang terjadi dengan menerapkan perangkat pengendalian.

Dalam masalah *Consultant* IT dalam mengimplementasikan Dynamics GP, lebih banyak lagi piutang yang macet. Pembayaran yang dilakukan oleh *customer* ERP tidak sesuai dengan kontrak yang telah ditandatangani. Alasan ketidakpuasan *customer* membuat pembayaran dipersulit oleh pihak *customer*. Kurang adanya konfirmasi kepada para *Head* IT untuk menagih para *customer* ERP, bagian *invoicing* membuat tagihan sesuai dengan *sign off* pekerjaan yang diberikan oleh para *consultant* IT, sementara pekerjaan belum selesai. Setelah ditagih, pihak *customer* banyak yang beralasan untuk membayar. Banyak case yang tidak sesuai dengan format yang *customer request*, pekerjaan belum selesai di *custome*, dan banyak juga yang beralasan bahwa Dynamics GP ini tidak dapat dijalankan dengan baik.

Dari tabel daftar Umur Piutang di bawah ini bahwa piutang yang sudah jatuh tempo setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan. Pada tahun 2015 – 2016 masih terdapat piutang yang melebihi jatuh tempo >365 hari.

Dari pengamatan yang dilakukan selama ini, jika tidak dilakukan suatu penangulangan, banyak piutang macet akan berdampak pada semakin besarnya piutang tak tertagih. Oleh karena itu, perlu adanya penanganan yang serius pengendalian atas piutang tersebut.

Tabel 1.1
Daftar Penjualan pada PT. Artha IT Indonesia

Tahun	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit	Total Penjualan
2015	Rp632.308.930	Rp38.761.205.958	Rp39.393.514.888
2016	Rp675.974.380	Rp42.908.472.135	Rp43.584.446.515

Sumber : PT. Artha IT Indonesia

Tabel 1.2
Daftar Piutang Usaha
Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. Artha IT Indonesia

Analisa Umur Piutang	Jumlah Piutang Usaha	Presentase
1 - 30 Hari	Rp80.457.356	1,94%
31 - 60 Hari	Rp875.409.387	20,88%
61 - 90 Hari	Rp541.970.658	12,93%
91 - 180 Hari	Rp536.157.036	12,79%
181 - 365 Hari	Rp1.045.032.690	24,93%
> 365 Hari	Rp1.111.904.500	26,53%
Total Piutang Usaha	Rp4.190.931.627	100%

Sumber : PT. Artha IT Indonesia

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat kita ketahui bahwa kegiatan penjualan dan pengelolaan piutang usaha memiliki peranan sangat penting

bagi perusahaan khususnya dalam pencapaian tujuan pengendalian internal perusahaan. Oleh karena itu, maka peneliti tertarik untuk mengangkat hal tersebut dalam sebuah karya tulis ilmiah berbentuk skripsi dengan judul “**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT DAN PIUTNG USAHA PADA PENGEMBANGAN SOFTWARE (Studi kasus PT. Artha IT Indonesia)**”.

1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah.

1.2.1 Identifikasi Masalah

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

1. Terjadinya piutang tak tertagih akibat ketidakpuasan *customeryang* meningkat setiap tahun di PT. Artha IT Indonesia.
2. Pengendalian internal perusahaan belum bisa mengatasi kredit macet diPT. Artha IT Indonesia.

1.2.2 Pembatasan Masalah

Agar tujuan penelitian dapat tercapai dan untuk memudahkan dalam menganalisa, maka penulis hanya membatasi masalah pada

pengendalian internal atas penjualan secara kredit dan piutang tak tertagih pada PT. Artha IT Indonesia periode tahun 2015 - 2016.

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang dikemukakan diatas, maka peneliti merumuskan masalah yang timbul di PT. Artha IT Indonesia antara lain :

1. Bagaimana pelaksanaan penjualan dan penagihan pada PT. Artha IT Indonesia?
2. Apakah pelaksanaan penjualan dan penagihan sudah sesuai dengan SOP yang berlaku di PT. Artha IT Indonesia?
3. Bagaimana tingkat efektivitas pengendalian internal atas penjualan dan penagihan piutang pada PT. Artha IT Indonesia?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan penjualan dan penagihan piutang pada PT. Artha IT Indonesia.
2. Untuk mengetahui kesesuaian pelaksanaan kegiatan penjualan dan

penagihan piutang dengan *Standard Operating Procedure (SOP)* yang berlaku diPT. Artha IT Indonesia.

3. Untuk mengetahui tingkat efektivitas pengendalian internal atas penjualan dan penagihan piutang padaPT. Artha IT Indonesia.

1.5 Manfaat Penelitian

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

1. Bagi perusahaan
Memberikan usulan kepada perusahaan apabila terjadi penyimpangan dari teori umum, sehingga pihak perusahaan dapat menjadikan sebagai bahan pertimbangan dalam proses pengambilan keputusan.
2. Bagi pihak lain
 - 1) Sebagai bahan atau dasar pertimbangan yang dapat digunakan untuk melaksanakan penelitian lebih lanjut.
 - 2) Sebagai bahan pembantu dalam mencari keterangan khususnya yang berhubungan dengan sistem penjualan dan piutang usaha.
3. Bagi penulis
Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan dan referensi pengetahuan terutama mengenai

pengendalian internal pada penjualan secara kredit.

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul

Universitas
Esa Unggul