

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Sebuah perusahaan PT X Indonesia yang memproduksi bahan-bahan kimia untuk produk-produk keramik terutama *floor tile*, *sanitary ware*, dsb didirikan pada tahun 2008 Merupakan perusahaan yang berlokasi di kota Bekasi serta mempunyai *manufacture plant* di beberapa negara lain termasuk Indonesia. Disamping mensuplai bahan-bahan kimia kami juga memberikan desain-desain khusus untuk aplikasi produk keramik pelanggan dan saat ini dikerjakan oleh beberapa tenaga desainer kami.

Informasi laba merupakan perhatian utama untuk menaksir kinerja atau pertanggungjawaban manajemen. Teori Perusahaan mengakui maksimalisasi laba sebagai sasaran utama perusahaan. Pertama-tama maksimalisasi laba jangka pendek. Untuk jangka panjang, maksimalisasi nilai yang diharapkan (*expected value*). Perusahaan dapat memaksimalkan laba melalui peningkatan pendapatan dengan menekan (hasil produksi) penjualan. Namun dari semua kegiatan perusahaan hal terpenting lainnya yang juga harus menjadi fokus dan terkontrol yakni dari sisi manajemen pengendalian yaitu salah satunya mengenai pengendalian proses penjualan kredit. Sistem pengendalian internal terhadap penjualan kredit adalah semua sarana, alat, mekanisme yang digunakan untuk mengamankan, mencegah kecurangan mengenai penjualan kredit, menjamin ketelitian, mendorong efisiensi dipatuhinya kebijakan manajemen penjualan kredit. Pengendalian yang dilakukan perusahaan dalam hal ini guna memonitor mengendalikan proses penjualan kredit dan pengeluaran produksi perusahaan

yakni mengarah kepada proses hutang piutang serta biaya operasional perusahaan.

Piutang terjadi akibat penjualan kredit dan hutang terjadi dari pembelian secara kredit. Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang usaha yang merupakan jumlah yang terutang oleh pelanggan pada perusahaan akibat penjualan barang atau jasa. Dilihat dari urutannya dalam laporan keuangan, piutang usaha berada di urutan kedua setelah kas. Itu artinya piutang merupakan aset yang liquid. Perusahaan harus melakukan pengelolaan dengan tepat atas piutang, karena pada saat-saat tertentu piutang usaha juga dapat menjadi biaya bagi perusahaan yaitu ketika pada saat perusahaan melakukan penagihan kepada 2 pelanggan. Piutang usaha hendaknya memiliki jangka waktu pengembalian yang tidak terlalu lama, sehingga kas dapat segera direalisasikan. Seperti halnya penjualan, sering kali perusahaan juga melakukan pembelian secara kredit karena alasan ketidakketersediaan kas maupun karena ingin memanfaatkan diskon. Hal-hal seperti ini akan menimbulkan kewajiban perusahaan. Kewajiban ini dikelompokkan menjadi kewajiban lancar dan kewajiban jangka panjang. Dikarenakan jangka waktu pelunasannya yang cukup singkat, maka perusahaan harus dapat memastikan ketersediaan dana atau aset untuk melakukan pembayaran atas kewajiban lancar ini. Aset yang dimaksudkan adalah aset lancar yang memiliki sifat yang liquid yang dapat dikonversi menjadi kas dengan cepat.

Berikut informasi terkait *aging receivable* dalam rupiah pada PT X 31 Desember 2014-2016 adalah sebagai berikut :

Tabel 1. 1 *Aging Receivable* dalam rupiah pada PT X 2014

TAHUN 2014							
Nama Customer	Piutang	Blm JT	1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	91-120 hari	> 120 hari
PT BM	201.418.174	-	-	-	100.000.000	101.418.174	-
PT. BS	38.101.954	-	-	38.101.954	-	-	-
PT. PM	258.987.234	-	-	-	182.439.000	-	-
PT. JY	43.875.718	43.875.718	-	-	-	-	-
PT. TS	41.367.894	41.367.894	-	-	-	-	-
PT. PTS	97.484.891	-	-	-	97.484.891	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>681.235.865</b>	<b>85.243.612</b>	<b>-</b>	<b>38.101.954</b>	<b>477.408.782</b>	<b>101.418.174</b>	<b>-</b>

Tabel 1. 2 *Aging Receivable* dalam rupiah pada PT X 2015

TAHUN 2015							
Nama	Piutang	Blm JT	1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	91-120 hari	> 120 hari
PT. AB	245.271.000	-	-	154.332.114	-	90.129.000	-
PT. BS	35.401.700	-	-	35.401.700	-	-	-
PT. PM	283.498.574	-	-	109.371.444	-	-	-
PT. JY	45.992.000	45.992.000	-	-	-	-	-
PT. TS	123.940.313	123.940.313	-	-	-	-	-
PT. PTS	98.983.888	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>833.087.475</b>	<b>169.932.313</b>	<b>-</b>	<b>299.105.258</b>	<b>98.983.888</b>	<b>90.129.000</b>	<b>-</b>

Tabel 1. 3 *Aging Receivable* dalam rupiah pada PT X 2016

TAHUN 2016							
Nama Customer	Piutang	Blm JT	1-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	91-120 hari	> 120 hari
PT. AB	250.624.550	-	-	158.973.650	91.650.900	-	-
PT. CB	401.469.232	-	281.436.295	120.032.937	-	-	-
PT. BM	205.158.525	-	-	-	-	-	205.158.525
PT. BS	36.504.446	-	36.504.446	-	-	-	-
PT. KK	297.815.759	-	14.191.393	33.640.200	2.566.666	247.417.500	-
PT. PM	267.249.180	154.449.504	112.799.676	-	-	-	-
PT. JY	48.686.000	48.686.000	-	-	-	-	-
PT. TS	124.914.240	124.914.240	-	-	-	-	-
PT. PTS	98.976.900	-	-	98.976.900	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>1.731.397.932</b>	<b>328.049.744</b>	<b>444.931.810</b>	<b>411.623.687</b>	<b>94.217.566</b>	<b>247.417.500</b>	<b>205.158.525</b>

Jika dilihat dari tabel piutang diatas masih banyak *customer* yang keterlambatan dalam melunasi pembayaran. Mengingat pentingnya aliran penerimaan kas bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan maka perlu dilakukan pengendalian penjualan kredit dan piutang pada PT X.

Dengan latar belakang permasalahan tersebut, penulis tertarik untuk membahas dan mengambil judul “**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG (STUDI KASUS PADA PT. X)**”.

## **1.2. Identifikasi dan Pembatasan Masalah.**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

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

- a. Adanya permasalahan pada PT X yaitu adanya peningkatan piutang yang lama terbayar.
- b. Permasalahan penerapan prinsip pengendalian internal perusahaan terhadap penjualan kredit dan piutang belum berjalan secara sempurna.

### **1.2.2. Pembatasan Masalah.**

Agar tujuan penelitian dapat tercapai dan untuk memudahkan dalam menganalisa, maka dilakukan pembatasan masalah sebagai berikut:

- a. Prosedur penjualan kredit yang sesuai dengan SOP yang ditetapkan perusahaan
- b. Prosedur pemberian kredit terkait piutang yang sesuai dengan SOP yang ditetapkan perusahaan

### **1.3. Perumusan Masalah.**

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dijelaskan dan dirinci sebelumnya, maka yang menjadi rumusan masalah dalam pembahasan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana proses pelaksanaan dan pencatatan penjualan kredit dan piutang pada PT X ?
2. Seberapa efektif pelaksanaan pengendalian internal terhadap penjualan kredit dan piutang pada PT X ?
3. Apakah sistem pelaksanaan penjualan kredit dan piutang pada PT X sudah sesuai dengan SOP ?

#### **1.4. Tujuan Penelitian.**

Beberapa tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui proses pelaksanaan penjualan kredit dan piutang pada PT X
2. Untuk mengetahui seberapa efektif pelaksanaan pengendalian internal terhadap penjualan kredit dan piutang pada PT X
3. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan kegiatan penjualan kredit dan piutang pada PT X sudah sesuai dengan SOP yang berlaku

#### **1.5. Manfaat Penelitian.**

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

1. Bagi Perusahaan

Melalui hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dan diterapkan sebagai tambahan pengetahuan dalam hal bagaimana pengendalian internal penjualan kredit dan piutang dapat berjalan baik dan sesuai prosedur demi keberlangsungan perusahaan yang lebih baik dimasa yang akan datang.

2. Bagi Penulis

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.

### 3. Bagi Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan referensi dan dasar penelitian sejenis yang dapat dikembangkan lebih luas yang diterapkan pada perguruan tinggi di masa mendatang.

#### 1.6. Sistematika Penulisan.

Untuk mempermudah penyusunan tugas akhir mengenai hal-hal yang akan dibahas dalam penelitian ini, maka sistematika penulisan akan diuraikan dalam lima bab. Adapun sistematika penulisan adalah sebagai berikut:

##### **BAB I : PENDAHULUAN**

Dalam bab ini diterangkan tentang latar belakang dari penelitian yang akan menjadi dasar dalam perumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

##### **BAB II : Landasan Teori**

Merupakan bab yang berisi uraian secara ringkas teori- teori yang menjelaskan tentang permasalahan yang akan diteliti. Teori atas variabel-variabel yang terdapat dalam penelitian ini akan dijabarkan dalam bentuk definisi-definisi yang bersumber dari beberapa buku serta dari hasil penelitian sebelumnya.

**BAB III : Metode Penelitian**

Merupakan bab yang berisi penjelasan secara rinci mengenai semua unsur metode penelitian ini, yaitu penjelasan mengenai lokasi penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, identifikasi variable penelitian, definisi operasional variable.

**BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Bab ini menjelaskan tentang hasil penelitian dan pembahasan mengenai evaluasi pengendalian penerapan pengendalian internal penjualan kredit dan piutang

**BAB V : Kesimpulan dan Saran**

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil keseluruhan penelitian yang telah dilakukan, keterbatasan yang ada dalam penelitian, dan saran-saran perbaikan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi penelitian selanjutnya.