

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

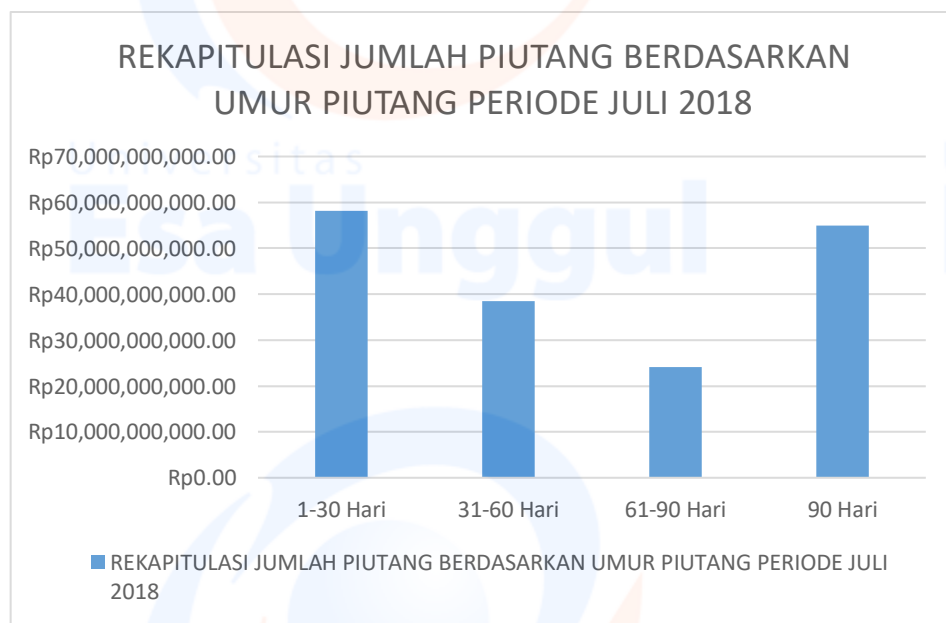
PT. Intiroda Makmur adalah badan usaha milik swasta yang bergerak dalam bidang *industry* manufaktur pembuatan *spokes, nipples, drawn steel wire, steel bar, galvanize steel wire, iron wire, pc bar* yang berkedudukan di wilayah Tangerang. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan agar terus bertahan dan tetap mampu menghasilkan laba dengan menyusun strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan dalam meraih pangsa pasarnya.

Untuk meningkatkan volume penjualan salah satu strategi yang digunakan perusahaan adalah mulai dari variasi produk, pemberian hadiah, potongan harga sampai dengan penjualan secara kredit. Dengan diterapkannya kebijakan penjualan secara kredit akan mempermudah perusahaan dalam menjual produknya dan mendapatkan pelanggan yang lebih banyak lagi.

Penjualan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang kepada pelanggan atau disebut juga piutang usaha. Perusahaan harus menunggu saatnya piutang dilunasi, karena ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang sampai dengan diterimanya uang. Piutang usaha biasanya dapat ditagih dalam waktu 30 – 60 hari.

Dengan diterapkannya kebijakan penjualan secara kredit, maka perusahaan memiliki permasalahan baru dalam menangani penagihan piutang usaha yang

kerapkali terlambat atau tidak tertagih. Seringkali untuk memperoleh pencapaian target penjualan, bagian penjualan kredit tidak melakukan pengecekan status piutang *customer* melalui laporan aging yang di emailkan secara rutin setiap minggunya maupun berkordinasi dengan bagian piutang untuk mengetahui status hutang *customer* sehingga menimbulkan banyak kredit yang bermasalah yang dapat menimbulkan piutang tak tertagih. Hal ini didorong pula oleh tidak adanya aturan dari manajemen atas pembatasan limit kredit yang diberikan pada setiap *customer*. Dengan adanya permasalahan tersebut menimbulkan banyaknya piutang yang telah melewati batas jatuh temponya yang akhirnya menyulitkan tim penagihan kesulitan dalam melakukan penagihan atas piutang tersebut. Hal ini terlihat dalam gambar berikut:



Gambar 1.1
Grafik Rekapitulasi Jumlah Piutang Berdasarkan Umur Piutang Periode Juli 2018 pada PT. Intiroda Makmur

Masalah piutang ini menjadi penting manakala perusahaan harus mempertimbangkan berapa besarnya jumlah piutang yang optimal. Oleh karena itu untuk mengatasi permasalahan diatas, maka sangat diperlukan suatu sistem pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha sehingga kekayaan perusahaan akan terlindungi dan apabila terjadi kesalahan, kecurangan serta tindakan yang merugikan perusahaan dapat segera teratasi.

Menanggapi hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal perusahaan memiliki peranan yang sangat penting dalam suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang diuraikan diatas, maka penulis tertarik mempelajari lebih dalam fenomena tersebut dengan membuat karya tulis dengan judul **“Evaluasi Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha Pada PT. Intiroda Makmur”**.

1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian atau identifikasi masalah tersebut, penulis merumuskan apa yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Tidak adanya aturan dari manajemen untuk pembatasan limit kredit yang diberikan pada customer.
2. Besarnya piutang usaha yang tidak tertagih sesuai jatuh tempo yang ditetapkan.

3. Bagian penjualan yang tidak mengecek besarnya piutang customer sebelum menerima pesanan.

1.2.2 Pembatasan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka untuk mendapatkan suatu pembahasan yang lebih terarah dan teratur penulis melakukan peninjauan secara langsung. Pembahasan dibatasi hanya dalam pengendalian internal untuk penjualan kredit yang menghasilkan piutang tahun 2017 pada PT. Intiroda Makmur.

1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka masalah penelitian ini dapat dirumuskan dalam bentuk pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur atas penjualan kredit dan piutang usaha yang berlaku di PT. Intiroda Makmur?
2. Apakah pelaksanaan sistem penjualan kredit dan piutang usaha sudah sesuai dengan SOP yang berlaku di PT. Intiroda Makmur?
3. Bagaimana tingkat efektifitas pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Intiroda Makmur

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dilakukan di PT. Intiroda Makmur adalah:

1. Untuk mengetahui prosedur pelaksanaan penjualan kredit hingga terjadinya piutang usaha pada PT. Intiroda Makmur.
2. Untuk mengetahui apakah sistem pelaksanaan penjualan kredit dan piutang usaha sudah sesuai dengan SOP yang berlaku pada PT. Intiroda Makmur.
3. Untuk mengetahui apakah sistem pengendalian internal dan piutang usaha pada PT. Intiroda Makmur sudah sesuai dengan kriteria pengendalian yang baik.

1.5 Manfaat Penelitian

Diharapkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan penulis dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak, yaitu:

1.5.1 Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan yang bermanfaat bagi perusahaan setelah membandingkan teori dengan praktek yang telah ditetapkan. Khususnya mengenai pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha. Sehingga perusahaan dapat segera melakukan perbaikan pada sistem pengendalian yang telah diterapkan agar menjadi lebih baik lagi.

1.5.2 Bagi Pihak Lain Yang Berkepentingan

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai media informasi dan dasar penelitian sejenis yang dapat dikembangkan lebih luas berdasarkan kebijakan yang berlaku.

1.5.3 Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi dan pertimbangan untuk menghasilkan penelitian yang lebih sempurna.