BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

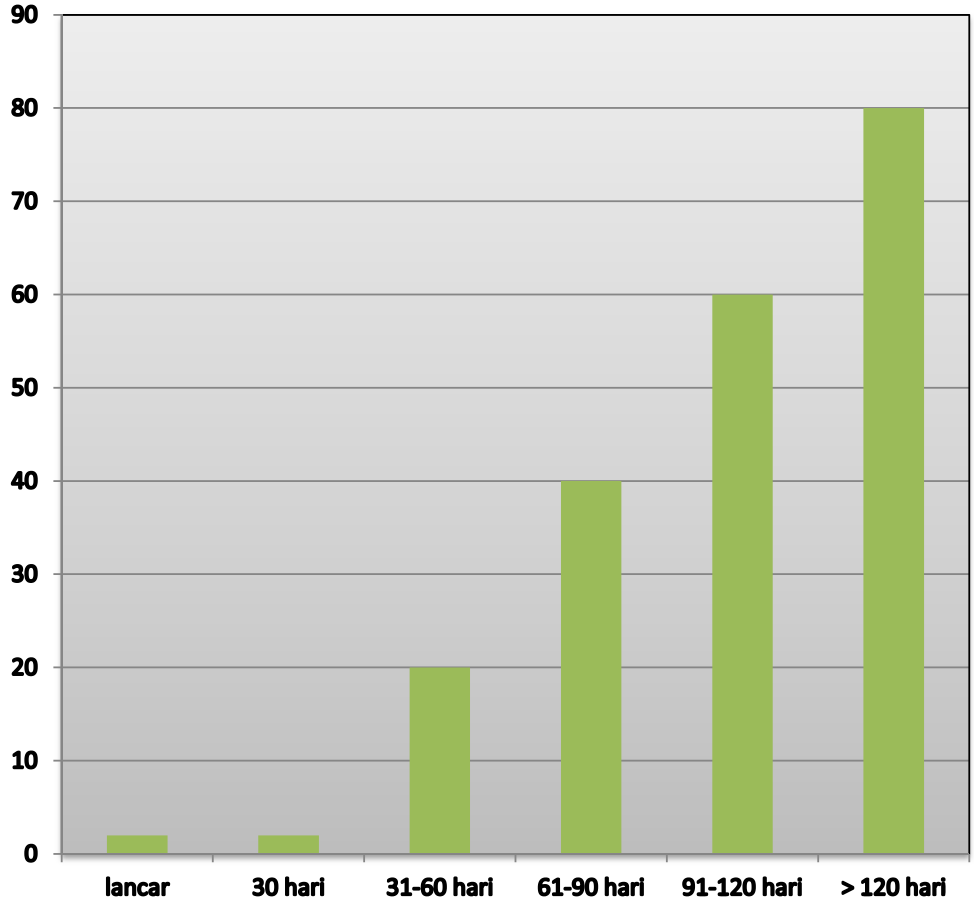
Suatu perusahaan pasti mempunyai tujuan yaitu untuk mendapatkan atau mencapai laba yang semaksimal mungkin. Laba yang semaksimal dapat diperoleh melalui peningkatan penjualan yang dilakukan secara kredit. Dalam meningkatkan laba yang semaksimal diperlukan suatu upaya dengan memberikan kebijakan kredit dan memberikan tenggang waktu kepada konsumen untuk melakukan pembayaran. Dengan demikian kebijakan yang diambil ini dapat meningkatkan volume penjualan yang terdampak pada peningkatan laba perusahaan. Disamping adanya resiko tidak tertagihnya piutang dagang perusahaan yang menyebabkan modal kerja tertahan, dan menyebabkan perputaran aktiva perusahaan terhambat dan menyebabkan atau menimbulkan kerugian. Dengan demikian diharapkan perusahaan segera mengambil langkah yang dapat mengatasi masalah tidak tertagihnya piutang yang sesuai jatuh tempo yang sudah ditentukan, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian yang besar dan dapat mencapai tujuan perusahaan mendapatkan laba yang semaksimal mungkin dan mampu bersaing dengan perusahaan lain. Salah satunya di Indonesia pada perusahaan penjualan buah strawberry, semakin banyak perusahaan dagang yang didirikan dengan berbagai macam bidang usahanya.

Sehingga untuk dapat bertahan di masa sekarang ini, perusahaan harus mempunyai strategi yang matang untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup dari perusahaan. Dan strategi yang dijalankan pun harus sesuai dengan kondisi perusahaan agar tidak kehilangan konsumen atau pelanggan.

Dalam suatu tagihan piutang dagang terhadap perusahaan atau orang - orang tertentu yang timbul akibat adanya penjualan kredit atau disebabkan perusahaan telah membari barang yang tertentu yang memiliki umur jatuh tempo mulai dari 30 hari sampai 90 hari, ada perusahaan yang memiliki umur jatuh tempo tersendiri tergantung masing – masing kebijakan perusahaan.

Pengendalian internal merupakan salah satu cara atau metode yang digunakan perusahaan agar dapat mengontrol pemasukan uang dengan baik memberikan informasi yang akurat tentang pembayaran, selain itu juga untuk mengatasi kecurangan yang dilakukan oleh bagian piutang. Dan Umur Piutang merupakan suatu metode yang lebih baik dalam mengestimasikan saldo cadanagan piutang yang tidak tertagih dan lebih tepatnya menghendaki perusahaan menghitung berdasarkan berapa lama piutang tersebut ada. Dalam setiap piutang dikelompokkan menurut umurnya seperti jatuh tempo yang sudah ditentukan 1-30 hari, 31-60 hari, 61-90 hari, dan lebih dari 90 hari.

Y (%)



Umur Piutang

Gambar 1.1

Grafik Rata- Rata Persentase Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. Tunggal Putra Pratama di Jakarta Barat

Walaupun perusahaan atau pihak menejemen memonitor pelanggan mereka secara hati - hati, selalu saja terdapat sejumlah pelanggan yang tidak mau membayar barang yang telah dibelinya atau mendapat kesulitan dalam melakukan pembayaran piutangnya.

Apabila hal ini terus berkelanjutan akan berdampak buruk pada perusahaan yang mengakibatkan perusahaan dapat bangkrut atua pailit. Permasalahan yang timbul dari piutang dagang diantaranya menejemen harus lebih hati - hati dalam mengimbangi antara meningkatkan kredit untuk meningkatkan penjualan dan menerima kas secara cepat untuk mengurangi kebutuhan untuk meminjam. Melihat pentingnya peranan piutang dagang terhadap kelancaran usaha dalam perusahaan, maka tidak heran apabila banyak perusahaan yang mengalami kegagalan dalam penjualan secara kredit.

Kurangnya perhatian pihak menejemen terhadap pelanggannya, seperti piutang yang telah lewat jatuh tempo yang sudah ditentukan tidak dikenakan denda atau sanksi. Kemungkinan penyebab dari piutang yang tidak tertagih yang sesuai jatuh tempo yang sudah ditetapkan dikarenakan adanya kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang dagang diantaranya tidak mencatat pembayaran dengan benar, atau menggunakan uang untuk kepentingan pribadinya, menunda pembayaran piutang dagang dan lain - lain. Oleh karena itu perusahaan menggunakan metode atau cara untuk dapat mengontrol pemasukan uang dengan baik dan dapat

memberikan informasi yang akurat tentang pembayaran dan pencegahan kerugian piutang juga dapat diberikan diskon 2/10, n/30 yang berarti apabila dibayarkan dalam waktu 10 hari dari transaksi, maka akan mendapatkan diskon 2%, dan jumlah kotor jatuh tempo adalah 30 hari. Atau 2/10 net 30, yang berarti diskon 2% jika dibayarkan dalam 10 hari dari akhir bulan, dengan pembayaran penuh dilakukan pada hari ke-30 bulan berikutnya.

Disisi lain piutang berhubungan dengan tingkat penjualan, oleh karena itu pengendalian yang buruk terhadap piutang dagang akan mempengaruhi laba rugi perusahaan. Berdasarkan uraian diatas maka penulis meneliti ini memberi judul "**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PIUTANG USAHA YANG TERTAHAN PADA PT. TUNGGAL PUTRA PRATAMA "**

B. Pembahasan dan Identifikasi Masalah

1. Identifikasi Masalah

Dalam pembahasan latar belakang sebelumnya, maka penulis mencoba Membahas Identifikasi masalah dalam penelitian skripsi ini :

a. Piutang dagang yang tidak tertagih sesuai jatuh tempo yang sudah ditetapkan oleh perusahaan yang mempengaruhi cash flow.
b. Penyelewengan dan salah pencatatan pembayaran piutang dagang yang di lakukan oleh pihak piutang.

c. Penghapusan piutang yang dilakukan oleh PT. Tunggal Putra Pratama terhadap custamer yang memang sudah tidak mampu untuk melakukan pembayaran piutang, dikarenakan sudah bangkrut / pailit.

2. Pembatasan Masalah

Dikarenakan sangat luasnya permasalahan dalam perusahaan melaksanakan kegiatan operasionalnya, maka dalam penyusunan skripsi ini hanya membahas masalah pengendalian internal terhadap piutang usaha yang tertahan dalam kegiatan penjualan buah strawberry pada PT. Tunggal Putra Pratama selama tahun 2009-2011.

C. Perumusan Masalah

Dari uraian latar belakang masalah di atas dapat diambil suatu rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana prosedur dan pelaksanaan perusahaan dalam menangani piutang usaha yang tidak tertagih ?
2. Apakah penyebab terjadinya penyimpangan - penyimpangan dalam fungsi piutang tersebut ?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas, maka tujuan yang diharapkan dapat diperoleh yaitu :

1. Untuk mengetahui prosedur dan pelaksanaan perusahaan dalam menangani piutang usaha yang tidak tertagih.
2. Untuk mengetahui penyebab terjadinya penyimpangan dalam fungsi piutang dan memberikan alternatif jalan keluar mengenai penyimpangan.

E. Manfaat dan Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis, perusahaan, dan pembaca :

1. Bagi Penulis

   Dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai perlakuan akuntansi atas peranan pengendalian piutang dalam meningkatkan laba perusahaan yang diperoleh dengan penjualan secara kredit.

2. Bagi Perusahaan

   Memberikan usulan kepada perusahaan apabila terjadi penyimpangan dari teori yang berlaku umum, sehingga pihak perusahaan dapat menjadikan sebagai bahan pertimbanagan dalam proses penganbilan keputusan.

3. Bagi Pembaca

   Sebagai bahan informasi atau pengetahuan tambahan dibidang akuntansi dan merupakan sumber referensi bagi jurusan akuntansi terutama bagi yang akan meneliti lebih lanjut mengenai hal - hal yang berhubungan dengan penjualan yang dilakukan secara kredit, hutang,

piutang dan pengaruhnya terhadap laporan laba rugi perusahaan pada PT. TUNGGAN PUTRA PRATAMA.

F. Sistematika Penulisan

Sistematik penulisan terbagi ke dalam bab - bab berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini membahas mengenai latar belakang masalah untuk mendapatkan laba yang maksimal mungkin, identifikasi dan pembahasan masalah, tujuan dan manfaat atas penelitian yang dilakukan, serta sistematika penulisan

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab ini membahas secara teoritis mengenai teori yang menjadi landasa dalam melakukan penelitian yang berupa definisi, jenis - jenis piutang, pengendalian internal dan penghapusan piutang.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini menguraikan tempat dan waktu melakukan penelitian, sumber data dan jenis data yang diperoleh.

BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Pada bab ini diuraikan secara singkat sejarah berdirinya perusahaan PT. TUNGGAL PUTRA PRATAMA, lokasi perusahaan, tujuan perusahaan dan tanggung jawab karyawan.

BAB V HASIL PENELITIAN

Pada bab ini diuraikan tentang hasil penelitian dan pengumpulan bukti.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Pada bab ini penulis menguraikan kesimpulan dan saran yang mungkin berguna untuk kemajuan perusahaan bagi PT. TUNGGAL PUTRA PRATAMA dikemudian hari.