

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap perusahaan tentunya mempunyai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang maksimal. Laba di dapatkan dengan meningkatkan volume penjualan, Semakin banyak penjualan, semakin banyak juga laba yang akan di dapatkan.

Berbagai cara di tempuh pada perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan, mulai dari penjualan berbagai jenis produk yang di buat semenarik mungkin, potongan harga dan juga sistem pembayaran secara kredit. Penjualan Secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan pada saat jatuh tempo dan konsumen membayarkan piutang tersebut baru lah terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*).

Piutang Merupakan pos terpenting karena merupakan bagian pada aktiva lancar yang besar bagi perusahaan, serta aktiva paling likuid setelah kas. Maka dari itu diperlukan adanya usaha untuk meningkatkan perputaran piutang.

Seiring berjalannya waktu maka timbul kendala-kendala yang berkaitan dengan penjualan secara kredit, yang mengakibatkan piutang yang meningkat dan di samping itu ada juga resiko piutang yang tidak dibayarkan sesuai dengan tanggal perjanjian pembayaran piutang yang biasa di sebut tanggal jatuh tempo selain itu dapat juga menimbulkan resiko piutang tidak tertagih oleh konsumen. Maka dari itu akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan, management harus

mempertimbangkan cara-cara apa yang akan di ambil untuk mengantisipasi hal tersebut dengan melakukan pembatasan dalam pemberian kredit, cara penagihan, survei calon pelanggan, dan menilai berapa tenggat waktu yang akan di berikan untuk masing-masing pelanggan.

Pengambilan keputusan dalam pemberian kredit harus diperhatikan karena perusahaan yang kompeten tentu akan sangat selektif untuk memilih calon pelanggan agar di kemudian hari perusahaan tidak akan mengalami kerugian

PT. Duta Chemical merupakan perusahaan yang bergerak di bidang importir pewarna untuk plastik. Sejak awal berdirinya yaitu tahun 1992 hingga sekarang. Perusahaan ini berkonsentrasi pada penjualan berbagai macam warna dan target pemasarannya merupakan perusahaan pencetak plastik. Adapun data piutang di PT. Duta Chemical dari bulan Januari s/d Februari 2013 adalah sebagai berikut :

PT. Duta Chemical						
Laporan Piutang						
Per Tanggal 28 Februari 2013						
No.	No. Invoice	Nama	Tanggal Invoice	Tanggal Pembayaran	Saldo Invoice	Sisa Piutang
1	DC 0014/03/10	Sumber Urip	10/03/2010	10/06/2010	64,000,000.00	37,000,000.00
2	DC 0232/05/10	Karya Harapan Plastikn	18/05/2010	18/08/2010	26,500,000.00	26,000,000.00
3	DC 1248/08/10	Dunia Cipta Teknik	05/08/2010	05/09/2010	98,520,000.00	50,000,000.00
4	DC 0078/04/11	Liloy	07/04/2011	07/07/2011	20,750,000.00	10,750,000.00
5	DC 0802/08/11	Butir Citra Kencana	30/08/2011	30/11/2011	24,870,000.00	16,000,000.00
6	DC 0156/07/12	Sarana Inti Sejahtera	19/07/2012	19/10/2012	15,980,000.00	15,000,000.00
7	DC 1982/12/12	Buana Mitra	25/12/2012	25/03/2013	32,000,000.00	32,000,000.00
8	DC 0462/01/13	Trasindo Utama	12/01/2013	12/03/2013	40,250,000.00	40,250,000.00
9	DC 0526/01/13	Baruna Daya Mandiri	22/01/2013	22/03/2013	10,000,000.00	10,000,000.00
10	DC 0938/02/13	Gemilang Plastik	26/02/2013	26/03/2013	1,598,000.00	1,598,000.00

Tabel 1.1
Daftar piutang PT. Duta Chemical

Dari tabel 1.1 maka dapat di simpulkan bahwa adanya ketidak lancaran pembayaran piutang di PT. Duta Chemical, Yaitu terlihat adanya beberapa pelanggan yang pembayarannya melewati tanggal jatuh tempo. Berdasarkan latar belakang di atas, maka dalam penelitian ini penulis memfokuskan pada system pengendalian internal piutang di PT. Duta Chemical, dengan judul “Analisis Pengendalian Internal

Piutang Usaha Pada PT. Duta Chemical” dengan adanya pengendalian piutang, maka di harapkan siklus piutang perusahaan dapat berjalan dengan baik.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang dari penjelasan sebelumnya, maka penulis mencoba membahas identifikasi masalah dalam penelitian ini, adalah :

1. Terdapat piutang yang tidak tertagih
2. Pencatatan piutang yang masih manual belum menggunakan *software accounting*
3. Terjadi selisih pengakuan piutang

C. Pembatasan Masalah

Dalam setiap pembahasan suatu masalah perlu adanya peembatasan agar dalam penulisan ini lebih terarah dan teratur, karena adanya keterbatasan waktu, tenaga dan kemampuan, maka penulis membatasi hanya dalam pengendalian internal untuk penjualan secara kredit tahun 2013 pada PT. Duta Chemical.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang di atas, penulis akan merumusan masalah – masalah yang akan di bahas tuntas sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Duta Chemical ?
2. Apakah Pengendalian internal pada PT. Duta Chemical sudah sesuai dengan kriteria pengendalian internal yang baik ?

3. Jika terjadi ketidaksesuaian antara pelaksanaan dengan SOP yang berlaku, apakah faktor penyebabnya dan bagaimana alternatif jalan keluarnya ?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan yang di harapkan dapat di peroleh adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Duta Chemical
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal PT. Duta Chemical sudah sesuai dengan kriteria poengendalian internal yang baik atau tidak
3. Untuk mengetahui apakah faktor penyebab dan bagaimana alternatif jalan keluarnya, jika terjadi ketidak sesuaian antara pelaksana dengan SOP yang berlaku.

F. Manfaat Penelitian

Dalam melaksanakan penelitian ini, penulis berharap hasil dari penelitian ini memberikan Manfaat dan Kegunaan sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Bagi Penulis, untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian internal terhadap pengendalian internal dan sebagai sarana pengaplikasian teori yang telah di dapatkan dalam perkuliahan.

2. Bagi Perusahaan,

Bagi Perusahaan, manfaat yang di berikan dalam penyusunan skripsi ini adalah, sebagai bahan informasi bagi bagian manajemen mengenai pentingnya pengendalian internal piutang serta membantu perusahaan mengevaluasi kebijakan tentang prosedur dan pengawasan yang terbaik untuk kedepannya.

3. Bagi Pihak Lain,

Bagi Pihak Lain, memberikan referensi dan informasi terhadap pengendalian internal piutang.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penelitian dalam skripsi ini adalah menguraikan secara garis besar dari tiap bab,serta memberikan gambaran dalam uraian secara singkat mengenai hal-hal yang akan di bahas dalam laporan skripsi ini adapun uraian dan susunan sistematika penelitian skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan membahas tentang latar belakang pemikiran yang mendasari judul penulisan tugas akhir, identifikasi, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan landasan teori yang diambil dari bukju dan lain-lain yang berhubungan dengan judul yang penulis ambil serta kerangka piker. Dan juga membahas mengenai pengertian penjualan, piutang, pengertian pengendalian internal serta tujuannya.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menguraikan tempat dan waktu penelitian, jenis, sumber data, metode pengumpulan data. Metode pengolahan data dan definisi operasional variable.