

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Orang atau perusahaan yang melakukan bisnis sering menggunakan istilah “Pasar” secara informal untuk mencakup beragam pengelompokan pelanggan atau konsumen. Mereka membicarakan tentang pasar kebutuhan, pasar produk, pasar demografis (seperti pasar remaja), pasar geografis dan sebagainya. Begitu juga PT Tempo Inti Media Tbk yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam Media Cetak baik Majalah maupun Koran yang mengalami banyak persaingan yang ditandai dengan semakin banyak bertambahnya jumlah perusahaan sejenis.

Di dunia perdagangan khususnya (bisnis secara luas) yang begitu *competitive* dewasa ini, penjualan dengan kredit sudah menjadi keharusan. Jika tidak, mungkin pelanggan, atau calon pelanggan akan memilih membeli dari pesaing kita. Menyediakan fasilitas kredit kepada pelanggan sudah merupakan keharusan. Trend penjualan dengan cara kredit (pembayaran di masa yang akan datang) menimbulkan beberapa *issue* (masalah) baik dalam operasional maupun administratif-nya (pencatatan). Yang menjadi perhatian di bidang accounting tentu sisi administratif-nya (perlakuannya). Mulai dari cara menentukan besarnya piutang (*measuring*), pengakuan (*recognizing*), pengelompokan (*classifying*) dan pelaporannya (*reporting/disclosure*). Sedangkan bagi mereka yang berada di bagian keuangan (*financial*) atau yang mengendalikan kedua-duanya, maka penentuan *a synchronized credit policy with sales force*, sekaligus meminimalisasi piutang tak

tertagih (*bad debt*) adalah tugas utama yang hanya akan terlaksana dengan baik jika didukung oleh administrasi yang akurat dan tepat waktu.

Tetapi pada dasarnya persaingan itu sendiri diperlukan untuk mencapai tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba agar kelangsungan hidupnya dapat dipertahankan. Dengan adanya persiapan sistem kerja, ketersediaan modal dan manajemen yang baik, diharapkan perusahaan dapat bertahan dalam menghadapi pasar yang semakin kompetitif dan dapat memaksimalkan laba rugi perusahaan.

Yang dimaksud dengan Media Cetak yang diterbitkan oleh PT Tempo Inti Media Tbk itu adalah Majalah dan Koran Tempo. Orientasi media cetak dimaksud adalah untuk kalangan menengah ke atas. Dalam penelitian ini, penulis akan membahas tentang piutang iklan sebagai pendapatan terbesar di perusahaan ini yang sebagian besar terjadi karena adanya transaksi penjualan secara kredit.

Bagian pemasaran Majalah dan Koran Tempo khususnya divisi periklanan telah menyiasati untuk mendapatkan pelanggan atau konsumen yang ingin memasang iklan produknya termuat di dalam Majalah dan Koran Tempo, baik yang melalui biro iklan maupun pemasang langsung yaitu pemasang iklan yang tidak melalui biro iklan dengan penjualan kredit, sehingga volume penjualan perusahaan dapat ditingkatkan. Iklan yang terpasang di Majalah dan Koran Tempo menjadi piutang apabila pemasang iklan membayarnya dengan kredit. Piutang iklan tersebut dibayarkan sesuai dengan perjanjian yang dibuat oleh bagian marketing Majalah dan Koran Tempo dengan pihak Biro Iklan atau Klien. Dalam proses manajemen piutang iklan dari sebuah media cetak memerlukan pengawasan yang ketat.

Pengendalian terhadap piutang iklan yang terpasang yang dibayarkan secara kredit dilakukan sejak perjanjian pemasangan iklan sampai dengan penagihannya. Hal ini sangat perlu untuk menjaga *asset* perusahaan.

Dengan adanya pengendalian piutang iklan tersebut, diharapkan dapat meminimalkan kemungkinan terjadinya penyimpangan, dan ketimpangan-ketimpangan yang tidak diharapkan terjadi sehingga diharapkan kinerja perusahaan akan lebih baik. Berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tersebut, maka penulis tertarik menyusun proposal skripsi yang berjudul **“Analisis Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha Serta Pengaruhnya Terhadap Laba Rugi Pada PT Tempo Inti Media Tbk Departemen Pemasaran Divisi Iklan”**.

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

Untuk mendapatkan suatu pembahasan yang lebih baik serta menghindari kemungkinan terjadinya penyimpangan, maka ruang lingkup penelitian ini akan dibatasi. Dimana penelitian ini dilakukan pada penjualan kredit untuk iklan koran dan majalah, piutang usaha iklan koran dan majalah dan laba rugi dari aktivitas operasi PT. Tempo Inti Media Tbk pada tahun 2009 dan 2008 serta pengendalian intern dengan pelaksanaan penagihan piutang iklan pada PT Tempo Inti Media Tbk.

C. Perumusan Masalah

Dengan semakin banyaknya transaksi penjualan yang dilakukan secara kredit menjadikan analisis penjualan kredit dan piutang usaha sangat penting untuk dilakukan karena apabila hal tersebut diabaikan maka akan menyebabkan

meningkatnya jumlah piutang tak tertagih yang pada akhirnya akan mengancam kelangsungan hidup dari perusahaan.

Adapun pokok permasalahan dalam pembahasan proposal skripsi ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana kebijakan penjualan kredit yang diterapkan oleh perusahaan?
2. Bagaimana pelaksanaan pengendalian intern penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Tempo Inti Media Tbk?
3. Apakah fungsi pengendalian atas penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Tempo Inti Media Tbk sudah efektif?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan diadakan penelitian terhadap penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Tempo Inti Media Tbk adalah :

1. Untuk mengetahui kebijakan penjualan kredit pada PT. Tempo Inti Media Tbk.
2. Untuk mengetahui apakah prosedur pelaksanaan pengendalian intern telah dilaksanakan dengan benar.
3. Untuk mengkaji efektifitas pengendalian atas penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Tempo Inti Media Tbk.

E. Manfaat atau Kegunaan Penelitian

Manfaat dari hasil penelitian ini diharapkan berguna bagi penulis, perusahaan, dan pembaca. Manfaatnya adalah:

1. Bagi Penulis :

Penelitian ini dapat menambah wawasan dibidang akuntansi, khususnya untuk memahami secara lebih mendalam mengenai praktek-praktek penanganan piutang usaha dan pengendalian internal penjualan kredit dalam upaya meningkatkan laba perusahaan.

2. Bagi Perusahaan :

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang dapat berguna untuk meminimalkan kerugian karena piutang tak tertagih yang pada akhirnya akan meningkatkan laba perusahaan dan menjaga *cash flow* perusahaan.

3. Bagi Pembaca :

Diharapkan dapat menjadi tambahan informasi dalam menganalisis pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha serta sebagai bahan referensi dalam menyusun karya tulis dengan topik yang sama.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penulisan skripsi ini, maka penyusunannya dibagi menjadi 6 Bab dengan sistematika sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini, diuraikan secara singkat mengenai latar belakang permasalahan, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN

Dalam bab ini diuraikan dasar-dasar teoritis mengenai penjualan, piutang laba/rugi, hubungan pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha dengan laba/rugi, kerangka pemikiran dan definisi variabel.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai metode yang digunakan dalam penelitian. Didalamnya dimuat objek/tempat/lokasi/proses, teknik pengumpulan data, dan teknik pengolahan data PT. Tempo Inti Media Tbk.

BAB IV GAMBARAN UMUM PT. TEMPO INTI MEDIA TBK.

Bab ini memberikan uraian tentang sejarah singkat PT. Tempo Inti Media Tbk. Perkenalan tersebut meliputi perkembangan perusahaan sejak perusahaan berdiri sampai sekarang, struktur organisasi perusahaan dan uraian tugas personilnya, serta kegiatan usaha perusahaan.

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan analisis dan pembahasan hasil penelitian yang terdiri dari kebijakan penjualan kredit, pencatatan akuntansi terhadap piutang usaha, pengaruh kenaikan piutang usaha dan pengendalian internalnya.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini, akan dikemukakan secara singkat kesimpulan yang diperoleh dari penelitian yang telah dilakukan. Serta saran-saran atas pembahasan yang diperoleh berdasarkan penelitian yang dilakukan dengan harapan kesimpulan dan saran singkat ini dapat berguna bagi perusahaan yang bersangkutan.