

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Permasalahan

Perusahaan mempunyai tujuan utama yaitu menghasilkan laba maksimal, agar kelangsungan hidup perusahaan dapat dipertahankan dalam pertumbuhan dan perkembangan perusahaan, dewasa ini mengalami persaingan yang semakin ketat baik bagi perusahaan industri dan perusahaan jasa untuk memenangkan persaingan yang semakin pesat, perusahaan diuntut agar seefektif dan seefisien mungkin mengelola dan mempergunakan sumber daya yang ada pada perusahaan.

Berbagai cara yang ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan, mulai dari variasi produk, pemberian hadiah, potongan harga sampai dengan penjualan secara kredit. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan agar terus bertahan dan tetap mampu menghasilkan laba, oleh karena itu pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan dalam meraih pangsa pasarnya.

Salah satu cara yang digunakan adalah penjualan secara kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang kepada pelanggan atau disebut juga piutang usaha dan

barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian tersebar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu pengendalian internal atas pengelolaan penjualan kredit dan piutang penting diterapkan.

Pengendalian internal merupakan salah satu cara yang digunakan untuk memastikan apakah seleksi atas penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan berdasarkan tingkat kredibilitas telah sesuai dan apakah dalam mengantisipasi kecurangan seperti tidak mencatat pembayaran dari debitur dan mengantongi uangnya telah dilaksanakan sesuai dengan standar yang diberlakukan di perusahaan. Pengendalian internal perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Untuk meminimalkan resiko adanya piutang yang tak tertagih yang terjadi dalam aktivitas penjualan kredit, perusahaan harus merancang suatu sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang baik, karena kegagalan dalam kegiatan penjualan khususnya dalam penjualan kredit, baik menyangkut harga, ketepatan penjualan yaitu menjual pada pembeli yang tepat, baik tingkat kredibilitasnya maupun batas maksimum kredit yang diberikan dan yang sesuai dengan perkembangan informasi yang dibutuhkan oleh pihak

ekstern maupun pihak intern perusahaan. Sistem akuntansi penjualan kredit yang baik dan tepat dapat menunjang aktivitas penjualan kredit perusahaan dan akhirnya tujuan perusahaan dalam meningkatkan laba dapat tercapai.

PT Aneka Komkar Utama adalah Badan usaha milik swasta yang bergerak dalam bidang industri otomotif dan pertambangan, yang memproduksi produk komponen karet, berkedudukan di wilayah Tangerang, dimana aktivitas PT Aneka Komkar Utama memproduksi produk sesuai dengan pesanan (*Job Order*). Dalam hal ini, sebagian penjualan dilakukan secara kredit sehingga PT Aneka Komkar Utama memiliki piutang usaha dalam jumlahnya yang besar. Oleh karena itu kebutuhan akan pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang perusahaan merupakan hal yang wajib karena hal tersebut menjadi urat nadi bagi perusahaan ini.

Jika dilihat dari kebijakan perusahaan yaitu *credit control policy*, maka penulis ingin meneliti apakah kegiatan operasional perusahaan yang dilakukan telah sesuai dengan kebijakan yang ada, karena terlihat juga turun naiknya cadangan penghapusan piutang dari satu bulan ke bulan berikutnya maka ini adalah salah satu aspek yang mendasari penulisan ingin meneliti pengendalian internal ini.

Maka berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik dan berkeinginan untuk lebih memahami bagaimana pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Sesuai

dengan kemampuan dan pengetahuan penulis maka penulis tertarik untuk menulis skripsi dengan judul

“ Evaluasi Pengendalian Internal Atas Penjualan kredit dan Piutang Usaha pada PT Aneka Komkar Utama “

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

PT Aneka Komkar Utama adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri otomotif dan pertambangan yang mempunyai banyak pelanggan dan untuk memberikan keringanan bagi pelanggan juga merupakan strategi untuk meningkatkan volume penjualan maka perusahaan memberikan kebijakan kredit kepada pembelinya.

Perusahaan menetapkan beberapa kebijakan dalam hal waktu pembayaran tergantung dari kredibilitas pelanggan. Karena adanya kebijakan tersebut maka PT Aneka Komkar Utama harus menerapkan sistem pengendalian internal untuk mengelola penjualan kredit dan piutang.

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

- a. Pencatatan atas piutang yang masih sederhana.
- b. Terjadinya selisih pengakuan jumlah piutang antara perusahaan dengan konsumen.

- c. Masih adanya piutang yang tak tertagih.

2. Pembatasan Masalah

Dalam setiap pembahasan suatu permasalahan, perlu diadakan pembatasan agar dalam penulisan ini lebih terarah dan teratur, karena adanya keterbatasan waktu, tenaga dan kemampuan, maka pembahasan dibatasi hanya dalam pengendalian internal untuk penjualan kredit dan piutang usaha tahun 2011 pada PT Aneka Komkar Utama.

C. Perumusan Masalah

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

1. Bagaimana pengelolaan penjualan kredit dan piutang pada PT Aneka Komkar Utama ?
2. Apakah pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang ditetapkan telah sesuai dengan standard pengendalian internal yang baik ?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah di atas, maka tujuan yang diharapkan dapat diperoleh adalah :

1. Mengetahui pengelolaan atas penjualan kredit dan piutang usaha pada PT Aneka Komkar Utama.

2. Untuk mengetahui fungsi pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha diterapkan pada PT Aneka Komkar Utama.
3. Untuk mengetahui kesesuaian pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang dilaksanakan dengan kriteria pengendalian internal yang baik.

E. Manfaat Penelitian & Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis, perusahaan dan pihak lain :

1. Bagi penulis untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian internal terhadap piutang dan sarana pelatihan untuk mengaplikasikan teori perkuliahan yang telah didapatkan.
2. Bagi perusahaan, manfaat yang ingin diberikan dalam penyusunan skripsi ini adalah :
 - a. Sebagai bahan informasi bagi pihak manajemen mengenai pentingnya pengendalian internal atas piutang usaha serta membantu perusahaan untuk mengevaluasi kebijakan tentang prosedur dan pengawasan yang terbaik untuk tujuan.
 - b. Untuk memberikan keterangan dan penilaian berkaitan dengan kualitas struktur pengendalian internal atas fungsi piutang usaha perusahaan.

3. Bagi pihak lain, memberikan sumbangan wawasan terhadap peneliti akuntansi yang berhubungan dengan pengendalian internal terhadap piutang usaha.

F. Sistematika penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penulisan skripsi ini, maka penyusunannya dibagi menjadi VI (enam) Bab dengan penjelasan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan landasan teori yang diambil dari buku dan lain-lain yang berhubungan dengan judul yang penulis ambil serta kerangka pikir. 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 variabel.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menjelaskan tentang sejarah perusahaan, kegiatan usaha perusahaan, struktur organisasi serta tugas dan tanggung jawab para karyawan.

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan menguraikan tentang hasil analisa dan pembahasan yaitu mencakup tentang perlakuan akuntansi atas piutang usaha.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dan saran yang merupakan pernyataan yang singkat, yang didapat dari hasil analisa dan pembahasan dalam bab sebelumnya, yang diperoleh setelah melakukan penelitian dengan harapan dapat berguna terhadap objek penelitian dengan harapan dapat berguna bagi semua pihak di masa yang akan datang.