

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Suatu perusahaan pasti mempunyai tujuan yaitu untuk mendapatkan dan mencapai laba semaksimal mungkin. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan penjualan yang dilakukan secara kredit. Dalam meningkatkan laba yang semaksimal diperlukan suatu upaya dalam memberikan kebijakan kredit dan memberikan tenggang waktu kepada konsumen untuk melakukan pembayaran. Dengan demikian kebijakan yang diambil ini dapat meningkatkan volume penjualan yang berdampak pada peningkatan laba perusahaan. Disamping adanya resiko tidak tertagihnya piutang dagang perusahaan menyebabkan perputaran aktiva perusahaan terhambat dan 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 Tembaga, semakin banyak perusahaan didirikan dengan berbagai macam usahanya. Sehingga untuk dapat bertahan dimasa 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 memberi 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 mengestimasi saldo cadangan 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.

Mulyadi dalam bukunya auditing edisi 6 buku 1 mendefinisikan Pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personil lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini, yaitu : Kendala pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, dan efektivitas dan efisiensi operasi.<sup>3</sup>

Menurut Anastasia diana dan Lilis setiawati pengendalian internal adalah semua rencana Organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaan, mengecek keakuratan dan

kendala data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan materian yang telah ditetapkan.<sup>4</sup>

Selanjutnya Elder, Beasley, Arens dan jusuf mengatakan bahwa pengendalian internal adalah proses yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang memadai terkait dengan pencapaian tujuan manajemen dalam kategori berikut, yaitu : kendala dalam laporan keuangan, efektifitas dan efisiensi operasional perusahaan, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan.<sup>5</sup>

Sedangkan Akmal dan Marmah Hadi mendefinisikan pengendalian internal sebagai bidang yang diandalkan oleh manajemen dalam mengelola organisasi guna mencapai tujuannya dan oleh para pemeriksa dalam melakukan audit.<sup>6</sup>

Penelitian terdahulu mengenai evaluasi pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang dilakukan oleh Heni Wulandari menarik kesimpulan bahwa pengendalian yang efektif terhadap penjualan kredit mampu memberikan dampak – dampak positif sebagai berikut : pemberian kredit kepada pelanggan yang tepat, meminimalkan kredit macet, menghasilkan laporan keuangan yang baik dan tingkat efektivitas dan efisiensi sumber daya organisasi yang tinggi.<sup>7</sup>

David H. Hasibuan yang melakukan penelitian dengan tema yang sama menarik kesimpulan bahwa pengendalian internal berperan aktif dalam menjalankan proses penjualan kredit yang aman dan baik, serta dapat meminimalkan terjadinya penyimpangan – penyimpangan oleh karyawan yang

berkaitan dengan penjualan kredit, sehingga pengamanan terhadap aset (Piutang) perusahaan dapat terjamin.<sup>8</sup>

Fungsi pengendalian internal tidak dapat berjalan dengan baik apabila terdapat penyelewengan yang dilakukan oleh personil yang dapat merugikan perusahaan.

Permasalahan yang timbul dari piutang dagang Seperti yang terjadi pada PT XYZ, yang merupakan Perusahaan bergerak dalam bidang produsen tembaga berada di Jakarta. Walaupun perusahaan atau pihak manajemen memonitor pelanggan mereka secara hati – hati, ada saja terdapat sejumlah pelanggan yang tidak mau membayar barang yang telah dibelinya atau mendapat kesulitan dalam melakukan pembayaran piutangnya.

Kurangnya perhatian pihak manajemen terhadap pelanggannya, seperti piutang yang telah lewat jatuh tempo yang sudah ditentukan tidak dikenakan denda atau sanksi adalah kemungkinan penyebab dari piutang yang tidak tertagih yang sesuai jatuh tempo yang sudah ditetapkan. Ketidakmampuan customer untuk membayar Atau dapat disebabkan 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.

Penyebab lain manajemen kurang hati – hati dalam menerima customer baru dan tidak mengimbangi antara meningkatkan kredit untuk meningkatkan penjualan. Sehingga terjadi peningkatan piutang lewat jatuh tempo.

Tabel 1.1

Data *aging schedule* piutang periode Januari s/d Februari 2014

**Data Aging Schedule PT. XYZ**

**Periode Januari s/d Februari**

**Tahun 2014**

No	Nama	Saldo	Belum Jatuh Tempo	Hari setelah Lewat jatuh tempo						Jumlah
				0-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	91-180 hari	181-365 hari	>365	
1	PT. A	117.299.429							117.299.429	117.299.429
2	PT. B	813.797.325	236.174.500	97.094.681	423.143.944	57.384.200				813.797.325
3	PT. C	2.461.742.025	254.784.225	2.206.957.800						2.461.742.025
4	PT. D	6.064.753.375	1.434.708.250	4.332.680.062	276.488.313	20.876.750				6.064.753.375
5	PT. E	4.452.864.898	2.854.233.898	1.598.631.000						4.452.864.898
	<b>Total</b>	13.910.457.052	4.779.900.873	6.802.585.312	699.632.257	78.260.950	0	0	117.299.429	13.910.457.052

*Sumber : PT. XYZ*

Dari tabel 1.1 maka dapat disimpulkan bahwa terdapat ketidاكلancaran pembayaran piutang di PT. XYZ, yaitu melihat bahwa terdapat 3 pelanggan yang pembayarannya melewati tanggal jatuh temponya lebih dari 60 hari. Berdasarkan latar belakang diatas, maka dalam penelitian ini penulis ingin memfokuskan pada pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha di PT.XYZ dengan judul “ *Evaluasi Pengendalian Internal atas Pengelolaan Penjualan Kredit dan Piutang Usaha pada PT. XYZ* “ karena dengan adanya pengendalian internal pada penjualan kredit dan piutang usaha perusahaan, maka siklus piutang di perusahaan berjalan dengan baik dan dampaknya akan berpengaruh terhadap arus kas perusahaan.

## **B. Identifikasi dan Pembatasan 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. Terjadinya penyimpangan fungsi tugas dan salah pencatatan pembayaran piutang dagang yang di lakukan oleh pihak piutang.
- c. Terjadinya kredit macet
- d. Penghapusan piutang yang dilakukan oleh PT. XYZ terhadap Customer yang memang tidak mampu untuk melakukan pembayaran piutang, dikarenakan bangkrut atau pailit.

### **2. Pembatasan Masalah**

Untuk membatasi agar pembahasan tidak keluar dari permasalahan yang telah ditentukan, sekaligus mengarahkan dan memfokuskan permasalahan supaya tidak terlalu luas, maka penulis membatasi atas masalah yang dibahas pada proposal skripsi ini yaitu mengenai pengendalian internal atas pengelolaan penjualan kredit dan piutang usaha tahun 2014 pada PT XYZ.

### **C. Perumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi dan pembatasan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka permasalahan dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Apakah penyebab meningkatnya piutang tidak tertagih pada PT XYZ ?
2. Apakah penyebab bagian piutang kesulitan dalam melakukan penagihan piutang pada pelanggan ?
3. Apakah penyebab penjualan kredit macet pada PT. XYZ ?
4. Bagaimana tingkat efektivitas pengendalian internal atas penjualan kredit dan penagihan piutang usaha di PT. XYZ ?

### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah penelitian diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian proposal skripsi ini adalah :

1. Untuk mengetahui penyebab meningkatnya piutang tidak tertagih pada PT. XYZ
2. Untuk mengetahui penyebab bagian piutang kesulitan dalam melakukan penagihan piutang pada pelanggan.
3. Untuk mengetahui penyebab penjualan kredit menjadi menurun pada PT. XYZ
4. Untuk mengetahui pengendalian internal atas penjualan dan penagihan piutang usaha di PT XYZ berjalan dengan efektif.

## **E. Manfaat penelitian**

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna bagi semua pihak yang berkepentingan, khususnya :

### **1. Bagi Perusahaan**

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

### **2. Bagi Pihak Lain**

- 1) Sebagai bahan atau dasar pertimbangan yang dapat digunakan untuk melaksanakan penelitian lebih lanjut.
- 2) Sebagai bahan pembantu dalam mencari keterangan khususnya yang berhubungan dengan sistem penjualan dan piutang usaha.

### **3. Bagi Penulis**

Sebagai sarana pelatihan untuk mengaplikasikan teori perkuliahan serta dasar perbandingan guna mengetahui sejauh mana perbedaan antara teori dan ilmu yang telah diterima selama proses perkuliahan dengan praktek aktual yang terjadi di perusahaan.



## **F. Sistematika Penulisan**

Secara garis besar sistematika penulisan proposal skripsi ini adalah sebagai berikut:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas mengenai latar belakang, identifikasi dan pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini berisikan tinjauan yang berisi teori yang relevan dengan masalah penelitian, mulai dari pengertian pengendalian internal, penjualan dan piutang serta metode – metode yang menjadi dasar analisis permasalahan yang ada serta kerangka pikir penelitian.

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menguraikan mengenai tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, populasi dan sampel, metode pengumpulan data, metode analisis data, dan definisi operasional variabel.

#### **BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan tentang sejarah singkat perusahaan yang sedang diteliti, visi dan misi perusahaan, bidang usaha perusahaan serta memberikan gambaran dari struktur organisasi perusahaan.

#### **BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi gambaran dan penjelasan secara umum mengenai objek penelitian dan hasil pengumpulan data yang berhubungan dengan masalah yang dibahas, hasil analisis, dan pembahasan yang berkaitan dengan masalah yang dihadapi.

#### **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Bagian ini menguraikan kesimpulan atas pembahasan pada bab-bab sebelumnya dan saran dari penulis bagi penelitian dimasa mendatang.