

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Melihat perkembangan dunia yang semakin luas di Indonesia dewasa ini, perusahaan dituntut mempunyai manajemen yang baik. Untuk itu diperlukan adanya suatu internal control dalam perusahaan sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sumber utama dalam suatu perusahaan untuk memaksimalkan keuntungan adalah dari kegiatan penjualan. Dalam melakukan penjualan, perusahaan melakukan penjualan secara tunai dan secara kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi suatu masalah yang berarti karena begitu barang atau jasa dijual maka kas akan langsung diperoleh. Namun untuk penjualan kredit, perusahaan akan menunggu beberapa waktu untuk memperoleh kas tersebut bahkan perusahaan dapat mengalami kehilangan uang kas tersebut karena pembeli/pelanggan lalai untuk membayarnya. Tetapi apabila perusahaan mampu menganalisa pemberian kredit kepada pelanggan dengan baik maka resiko-resiko yang ditimbulkan dari penjualan kredit akan teratasi dan keuntungan bisa didapatkan dengan maksimal.

Penjualan secara kredit menimbulkan piutang bagi perusahaan. Peningkatan investasi piutang menyebabkan modal tertanam dan jumlah piutang semakin besar. Apabila penjualan dalam suatu perusahaan meningkat maka laba juga akan bertambah begitu pula sebaliknya, apabila penjualan dalam suatu perusahaan menurun maka laba juga akan berkurang. Piutang termasuk dalam

aktiva lancar perusahaan yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya jumlah pendapatan yang akan diterima. Pengambilan keputusan yang tepat dalam melakukan penjualan secara kredit diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan sehingga dapat mengurangi kerugian pada perusahaan.

PT Citra Prima Ekashakti adalah perusahaan swasta yang bergerak dibidang distributor kelapa sawit dibidang Ekspor-Import dan distributor lokal. Berbagai jenis produk yang disalurkan antara lain: minyak sawit mentah (*crude palm oil/cpo*), kerokan, Limbah sawit, sterin, minyak bekas (jelantah), dan lain lain. Masalah utama dari penjualan secara kredit pada PT Citra Prima Ekashakti adalah pada tahap pelunasan piutangnya. Faktor yang menyebabkan piutang tak tertagih adalah ketidak hati-hatian dalam pemberian kredit dan kebangkrutan debitur. Tidak adanya bagian kredit secara khusus yang menyelidiki kredibilitas calon debitur. Perusahaan juga menawarkan berbagai fasilitas kredit yang menarik bagi konsumen salah satunya dengan memberikan kemudahan bagi konsumen dalam penjualan secara kredit dan memberikan potongan - potongan harga. Banyak calon pembeli menyukai melakukan pembelian secara kredit karena pembayarannya dapat ditunda, sehingga penjualan barang secara kredit dapat dimanfaatkan oleh pembeli yang sedang mengalami kesulitan keuangan. Dalam penagihan piutang walaupun manajemen sudah melakukan penagihan akan tetapi ada saja pelanggan yang tidak mau membayar atau yang dibayar walaupun pembayarannya sudah jatuh tempo. Dalam penagihan piutang perusahaan juga

tidak menetapkan denda atau *penalty* sehingga penyebab piutang tak tertagih atau kredit macet.

Adapun data *aging schedule* piutang di PT Citra Prima Ekashakti pada bulan Januari s/d Maret 2105 adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1

Data *aging schedule* piutang periode Januari s/d Maret 2105

Data *aging schedule* PT Citra Prima Ekashakti

Periode Januari s/d Maret 2105

Tahun 2015

No	Nama	Saldo	Belum Jatuh Tempo	Hari setelah jatuh tempo						Jumlah
				0-30 hari	31-60 hari	61-90 hari	91-180 hari	181-365 hari	>365 hari	
1	PT NAEEM INDONESIA	1.215.475.000	1.125.300.000	90.175.000						1.215.475.000
2	PT DEEPAK ABADI	758.000.000	325.545.000	335.450.000	97.005.000					758.000.000
3	PT WILLIS JAYA	112.000.000	50.000.000	22.000.000					40.000.000	112.000.000
4	PT APIN	425.000.000	300.000.000	125.000.000						425.000.000
5	PT TIRTA	525.750.000	250.000.000	275.000.000	750.000					525.750.000
6	PT MAKMUR JAYA	250.000.000	125.000.000	100.000.000	15.000.000	10.000.000				250.000.000
7	PT REJEKI	175.000.000	75.000.000	50.000.000	25.000.000				25.000.000	175.000.000
	TOTAL	3.461.225.000	2.250.845.000	997.625.000	137.755.000	10.000.000			65.000.000	3.641.225.000

Sumber : PT Citra Prima Ekashakti

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa ketidاكلancaran pembayaran piutang pada PT Citra Prima Ekashakti yaitu, terlihat adanya beberapa pelanggan yang melewati tanggal jatuh tempo pembayaran. Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk membahas permasalahan perusahaan tersebut ke

dalam sebuah skripsi yang berjudul **“Evaluasi Pengendalian Internal Atas penjualan kredit untuk meminimalkan Terjadinya Piutang Tak Tertagih pada PT Citra Prima Ekashakti”**

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

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

- a. Adanya piutang tak tertagih
- b. Pengambilan keputusan dalam pemberian kredit mempengaruhi tingkat profitabilitas perusahaan
- c. Penghapusan piutang terhadap konstumer yang tidak mampu membayar karena mengalami kebangkrutan

2. Pembatasan Masalah

Pengendalian internal merupakan hal yang mutlak diperlukan dalam perusahaan. Oleh karena itu pengendalian internal terhadap piutang usaha sangat penting untuk diterapkan. Karena sangat luasnya permasalahan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya, maka dalam penyusunan skripsi ini penulis hanya membahas “Evaluasi Pengendalian Internal atas penjualan kredit untuk meminimalkan Terjadinya Piutang Tak Tertagih pada PT Citra Prima Ekashakti”

C. Perumusan Masalah

- a. Bagaimana pelaksanaan pengendalian internal atas piutang usaha pada PT Citra Prima Ekashakti sudah sesuai dengan kriteria pengendalian yang baik?
- b. Bagaimana efektivitas pengendalian internal pada PT Citra Prima Ekashakti?
- c. Apakah faktor - faktor yang mempengaruhi ketidaksesuaian pelaksanaan pengendalian pada PT Citra Prima Ekashakti

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian internal atas piutang usaha pada PT Citra Prima Ekashakti sudah sesuai dengan kriteria pengendalian internal yang baik
- b. Untuk mengetahui efektivitas pengendalian internal pada PT Citra Prima Ekashakti
- c. Untuk mengetahui faktor - faktor yang mempengaruhi ketidaksesuaian pelaksanaan pengendalian internal pada PT Citra Prima Ekashakti

E. Manfaat Penelitian

a. Bagi penulis

Dapat mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dalam perkuliahan dengan apa yang ada dalam dunia kerja yang sebenarnya.

b. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan pertimbangan/masukan kepada pihak manajemen agar lebih konsisten dalam pengendalian internal piutang usaha guna kemajuan dikemudian hari.

c. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini pembaca diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan pembaca mengenai pengendalian internal terhadap piutang usaha dan dapat dijadikan referensi bagi penelitian selanjutnya

F. Sistematika Penelitian

Hal - Hal yang akan dibahas pada masing-masing bab dalam laporan penelitian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini menjelaskan secara singkat mengenai latar belakang masalah, identifikasi dan pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematis penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini penulis menguraikan penjelasan singkat tentang pengendalian internal piutang usaha.

BAB III METEDEOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini akan menguraikan mengenai tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, metode analisis data dan defenisi operasional variabel.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan uraian mengenai hasil penelitian, penganalisaan dan pembahasan yang merupakan jawaban permasalahan penyusunan skripsi yang merupakan pembahasan dari hasil penelitian tersebut.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan dan saran-saran yang diberikan penulis dari hasil penelitian