

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada umumnya baik perusahaan kecil, menengah dan besar yang didirikan memiliki tujuan untuk memperoleh laba yang maksimal. Selain itu tujuan perusahaan juga untuk mengembangkan usaha dan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya yang menjadi pesaing didalam dunia bisnis. Laba perusahaan diperoleh melalui tingkat penjualan. Semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh dalam suatu perusahaan sehingga dapat mempertahankan kelangsungan hidup suatu perusahaan.

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan, sehingga penjualan merupakan sumber utama pendapatan bagi perusahaan. Berbagai cara yang ditempuh pihak manajemen perusahaan untuk meningkatkan penjualan dan menarik pelanggan, yaitu dengan cara memberikan potongan harga atau diskon penjualan sampai dengan melakukan penjualan secara kredit.

Salah satu strategi yang diterapkan dalam perusahaan adalah melakukan aktivitas penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit tidak langsung menghasilkan kas masuk tetapi terlebih dahulu timbul yang namanya piutang

usaha dan kemudian hari jika piutang usaha tersebut sudah jatuh tempo barulah terjadi kas masuk atas pembayaran piutang usaha dari customer tersebut.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Pimpinan perusahaan diharapkan dapat mengendalikan perusahaan dengan sebaik – baiknya sehingga perusahaan dapat beroperasi sesuai dengan program yang telah direncanakan. Salah satunya strategi yang efektif adalah adanya penerapan pengendalian internal yang cukup memadai dalam perusahaan. Dengan demikian segala tindakan yang dapat merugikan perusahaan dapat ditekan serendah mungkin.

Pengendalian internal merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang diterapkan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi, menjaga asset, memberikan informasi yang akurat, mematuhi kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Untuk meminimalkan resiko adanya piutang yang tak tertagih, maka perusahaan harus menerapkan pengendalian internal atas penjualan secara kredit yang baik dan sesuai dengan SOP yang berlaku.

Pengendalian internal perusahaan sangat berperan penting dalam suatu perusahaan terutama pada penjualan kredit dan piutang usaha. Jika Pengendalian Internal atas penjualan kredit dan piutang usaha suatu perusahaan tidak berjalan dengan baik maka akan menimbulkan yang namanya piutang tak tertagih, seperti yang terjadi di PT LJT yang merupakan salah satu perusahaan swasta yang mengembangkan produk rangka atap baja ringan dengan menggunakan sistem rangka atap dengan mengkombinasikan sumber daya manusia yang sangat berpengalaman di bidangnya. Salah satu kegiatan utama di PT LJT adalah

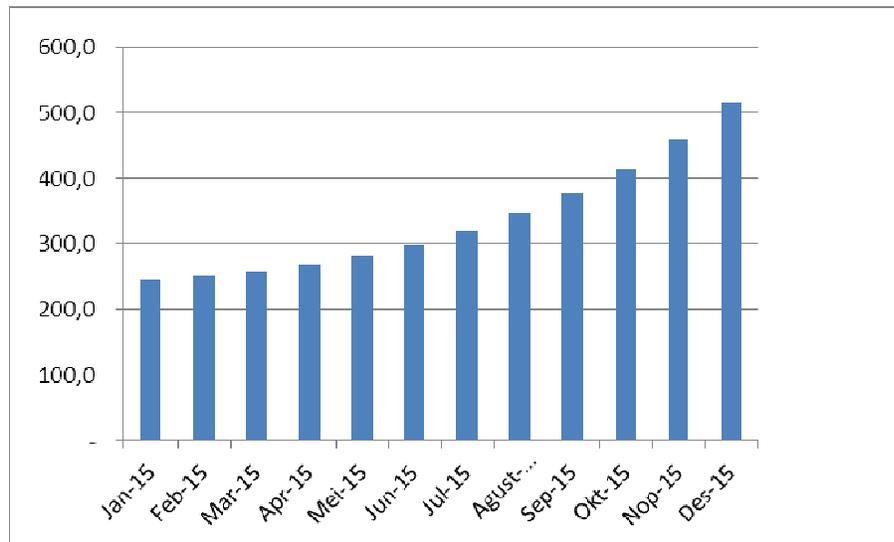
penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan laba yang maksimal dan untuk mengembangkan usahanya.

Kegiatan Penjualan di PT LJT dilakukan dengan dua cara yaitu perusahaan melakukan penjualan secara tunai dan secara kredit tetapi sebagian besar PT LJT melakukan penjualan secara kredit untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan, sehingga PT LJT memiliki Piutang Usaha yang jumlahnya cukup besar.

Meskipun pihak manajemen perusahaan sudah memonitor customer mereka secara hati – hati tetapi ada saja customer yang terlambat melakukan pembayaran sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati oleh pihak perusahaan dengan customer yang bersangkutan sehingga akan menimbulkan piutang tak tertagih, selanjutnya bagian penjualan terkadang menerima pesanan dari customer tanpa melakukan konfirmasi terlebih dahulu ke bagian piutang untuk mengetahui status piutang customer yg melakukan pesanan ada masalah atau tidak dengan piutangnya hal ini akan menyebabkan saldo piutang perusahaan semakin bertambah karena penjualan kredit yang dilakukan secara terus menerus. Dan masalah lainnya bagian pencatatan piutang dapat juga melakukan penagihan ke customer.

Adapun data piutang customer yang terlambat melakukan pembayaran periode 31 Desember 2015 adalah sebagai berikut :

dalam jutaan Rupiah



Sumber : PT. LJT

Diagram 1.1 Data Piutang PT LJT

Dari Diagram diatas maka dapat disimpulkan bahwa setiap bulannya jumlah piutang di PT LJT mengalami peningkatan. Untuk mengetahui mengapa hal tersebut dapat terjadi Maka penulis terdorong untuk membahasmengenai pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha di PT LJT dengan judul “ **Analisis Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha pada PT. LJT** ”.

1.2. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1.2.1. Identifikasi masalah

- a. Masih banyaknya piutang usahayang sudah jatuh tempo.
- b. Bagian penjualan saat menerima pesanan dari customer tidak ada konfirmasi ke bagian piutang untuk mengetahui status hutang customer.
- c. Bagian pencatatan piutang dapat juga melakukan penagihan ke customer.

1.2.2. 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 masalah yang akan dibahas pada penelitian ini yaitu mengenai penjualan kredit dan piutang usahaPeriode Januari – Desember 2015 pada PT. LJT.

1.3. Perumusan Masalah

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

1. BagaimanakahKesesuaian antara Pelaksanaan dengan SOP yang berlaku di PT LJT atas Penjualan kredit dan piutang usaha?
2. Berapa besarkah tingkat efektivitas pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha di PT LJT?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan Perumusan masalah yang telah dikemukakan diatas, maka tujuan penelitian ini yang ingin dicapai sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Kesesuaian antara Pelaksanaan dengan SOP yang berlaku di PT LJT atas Penjualan kredit dan piutang usaha.
2. Untuk mengetahui seberapa besartingkat efektivitas pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha di PT LJT.

1.5. Manfaat Penelitian

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

1. Bagi Perusahaan
Dapat digunakan sebagai alat ukur dan informasi pihak manajemen perusahaan untuk dapat menerapkan pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang sesuai dengan SOP Perusahaan yang berlaku.
2. Bagi pihak lain
Dapat digunakan sebagai referensi dan informasi mengenai pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha.
3. Bagi penulis
Untuk dapat mengerti dan menambah wawasan tentang penelitian yang dibahas mengenai pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha.