

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah mencapai laba optimal. Laba yang optimal dapat diperoleh melalui peningkatan pendapatan melalui peningkatan penjualan. Namun dari semua kegiatan perusahaan hal terpenting lainnya yang juga harus menjadi fokus dan terkontrol yakni dari sisi manajemen pengendalian yaitu salah satunya mengenai pengendalian kas masuk dan kas keluar. Pengendalian yang dilakukan perusahaan dalam hal ini guna memonitor mengendalikan pemasukan dan pengeluaran keuangan perusahaan yakni mengarah kepada proses hutang piutang serta biaya operasional perusahaan. Piutang terjadi akibat dari penjualan secara kredit dan Hutang terjadi pembelian yang dilakukan perusahaan secara kredit.

Umumnya perusahaan didirikan dengan tujuan untuk mendapatkan laba yang maksimum untuk menjamin kelangsungan hidup serta memperbesar usaha. Salah satu bagian laba terbesar didalam *Asset* perusahaan ialah piutang, untuk itu perusahaan memerlukan suatu pengendalian internal yang baik. Dengan berkembangnya suatu perusahaan, maka pimpinan tidak mungkin lagi mengawasi semua kegiatan yang ada dalam perusahaannya secara langsung, karena keterbatasannya dalam waktu dan kemampuan pengawasan.

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.

Sering kali perusahaan yang sudah besar (biasanya berbentuk hukum PT, khususnya perusahaan dagang) melakukan transaksi jual beli secara kredit. Salah satu kegiatan utama perusahaan yang bergerak dalam bidang properti yang dalam kegiatan usahanya melakukan penjualan yang didominasi dengan Penjualan Kredit, dengan macam-macam pembayarannya yaitu Transfer, Giro/Cek mundur dan KPA (Kredit Pemilikan Apartemen). Sehingga perusahaan memiliki piutang yang jumlahnya cukup besar. Walaupun pihak manajemen perusahaan sudah memonitor pelanggan mereka secara hati-hati tetapi ada saja pelanggan yang sulit ditagih dan melebihi batas waktu yang sudah ditentukan atau melebihi jatuh tempo dan bahkan sampai ada pelanggan yang tidak dapat melunasi piutangnya sehingga timbul yang namanya piutang tak tertagih

Seperti yang sudah kita ketahui bahwa piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian tersebar 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.

Untuk meminimalkan resiko adanya piutang yang tak tertagih, perusahaan harus menerapkan suatu sistem informasi akuntansi atas penjualan secara kredit yang baik. Sistem akuntansi penjualan kredit yang baik dan tepat dapat menunjang aktivitas penjualan kredit perusahaan dan akhirnya tujuan dari suatu perusahaan untuk mendapatkan laba yang maksimal tercapai. Pengendalian internal sangat berperan penting dalam perusahaan terutama pada penjualan kredit dan piutang usaha.

Berdasarkan informasi yang saya dapatkan, PT Bangun Perkasa Cipta yang bergerak dalam bidang properti, terdapat beberapa masalah yang timbul dari pihak internal (karyawan) yaitu dikarenakan kurang kontrolnya perihal piutang dan mengenai SOP masih belum dapat berjalan baik dan terkendali. Pada penerimaan kas terjadi keterlambatan penyetoran penerimaan uang tunai ke bank (tidak langsung disetorkan ke bank pada

hari yang sama tetapi baru keesokan harinya) pada kontrol piutang belum mendapat fokus kendali yang terarah yaitu tidak adanya bagian yang dapat membantu secara langsung, tidak adanya bagian *collector* yang bertanggung jawab fokus mengontrol penagihan piutang tersebut. Kontrol pemberian kredit dari marketing kepada *customer* belum memenuhi kriteria yang sesuai sehingga pemberian kredit dan TOP masa pembayaran diberikan kepada *customer* kurang tepat atau tidak layak. Piutang yang terkontrol baik akan menghasilkan *Cash flow* yang baik yang mampu mendukung kinerja *performance* perusahaan.

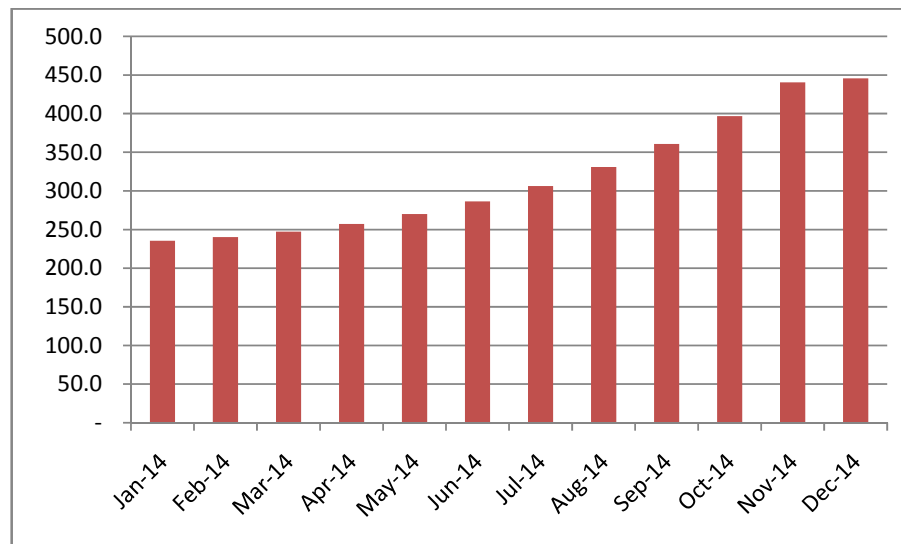
Lalu masalah yang timbul dari pihak external (konsumen) yaitu masalah dalam pembayaran. Seperti yang sudah di jelaskan bahwa ada beberapa macam pembayaran untuk angsuran kepemilikan apartemen ini yaitu Transfer, Giro/Cek mundur dan KPA (Kredit Pemilikan Apartemen), yang semuanya itu menimbulkan piutang tak tertagih. Untuk pembayaran uang muka (*down payment*) memang harus melalui perusahaan dan angsuran selanjutnya bisa melalui bank atau tetap membayar ke perusahaan. Jika konsumen memilih untuk membayar angsuran ke bank maka perusahaan tidak langsung terlepas dari masalah piutang tak tertagih, jika konsumen tidak bisa membayar kepada bank maka perusahaan akan dikenakan *backbuy guarantee* (perusahaan mengembalikan uang ke bank).

Berikut informasi terkait *Data Diagram Piutang* dalam rupiah pada PT Bangun Perkasa Cipta per 31 Desember 2014 adalah sebagai berikut :

Diagram 1.1

Data Diagram Piutang

Data diagram piutang PT. Bangun Perkasa Cipta



(Dalam Jutaan Rupiah)

Sumber dari PT Bangun Perkasa Cipta

Jika dilihat dari tabel piutang diatas masih banyak *customer* yang keterlambatan dalam melunasi pembayaran. Diduga ada penyimpangan pelaksanaan oleh pihak *collector*. Maka PT Bangun Perkasa Cipta mengalami peningkatan piutang tak tertagih sebesar 2-5% perbulan. Hal ini menunjukkan bahwa SOP belum berjalan secara baik. pada PT Bangun Perkasa Cipta.

Sehingga management PT Bangun Perkasa Cipta berusaha untuk menganalisa dan melakukan tindakan-tindakan untuk meminimalkan piutang tak tertagih. Mengingat pentingnya aliran penerimaan bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan maka perlu dilakukan pengendalian piutang pada PT Bangun Perkasa Cipta. Namun, hal ini tidaklah mudah karena perlu adanya dukungan dari semua subsistem dan perlu adanya kesadaran dari masing-masing akan etika dan profesi. Kesulitan inilah yang di alami oleh manajemen yang mengakibatkan persentase piutang tak tertagih pada PT Bangun Perkasa Cipta mengalami peningkatan.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul **“EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN & PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. BANGUN PERKASA CIPTA”**.

1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah.

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

- 1.2.1.1 Banyaknya piutang usaha yang tak tertagih karena sudah lewat batas waktu yang telah ditetapkan perusahaan atau sudah jatuh tempo.
- 1.2.1.2 SOP masih belum dapat berjalan baik dan terkendali. Baik dari aspek penjualan (belum termonitor dengan baik)

maupun penerimaan kas (terjadi keterlambatan penyetoran penerimaan uang tunai ke bank).

1.2.2 Pembatasan Masalah.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis hanya melakukan penelitian tentang pengendalian internal yang dilakukan oleh perusahaan atas piutang tak tertagih pada penjualan secara KPA (Kredit Pemilikan Apartemen) dan juga terdapat beberapa masalah yang timbul dikarenakan SOP masih belum dapat berjalan baik dan terkendali, yan terdapat pada PT. Bangun Karya Cipta. Untuk kepentingan penulisan ini data yang digunakan adalah data tahun 2014.

1.3 Rumusan Masalah.

Berdasarkan uraian latar belakang yang dikemukakan sebelumnya, maka masalah penelitian ini dapat dirumuskan dalam bentuk pertanyaan penelitian sebagai berikut :

- 1.3.1 Bagaimana kesesuaian antara pelaksanaan dengan SOP yang diterapkan di perusahaan atas penjualan dan piutang tak tertagih pada PT. Bangun Perkasa Cipta?
- 1.3.2 Bagaimana tingkat efektifitas pengendalian internal pada PT. Bangun Perkasa Cipta?

1.4 Tujuan Penelitian.

Beberapa tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1.4.1 Untuk mengetahui kesesuaian antara pengendalian internal serta SOP yang diterapkan di perusahaan atas penjualan dan piutang tak tertagih pada PT. Bangun Perkasa Cipta (per 31 Desember 2014).
- 1.4.2 Untuk mengetahui efektifitas pengendalian internal pada PT. Bangun Perkasa Cipta (per 31 Desember 2014).

1.5 Manfaat Penelitian.

Adapun manfaat dari penelitian dapat memberikan suatu informasi bagi pihak-pihak yang terkait yaitu sebagai berikut :

1.5.1 Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi manajemen perusahaan mengenai penerapan pengendalian internal pada prosedur penerimaan dan pengeluaran kas sehingga dapat membantu perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik.

1.5.2 Bagi Penulis / Mahasiswa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan dengan melihat praktik sebenarnya di lapangan serta belajar memecahkan masalah khususnya yang berhubungan dengan alur informasi yang dapat meningkatkan produktivitas kerja perusahaan.

1.5.3 Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini, pembaca diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan pembaca mengenai pengendalian internal terhadap piutang usaha