

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan yang berorientasi pada laba umumnya memiliki tiga tujuan dasar yaitu untuk memperoleh laba, mencapai pertumbuhan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan di peroleh. Berbagai jenis perusahaan baik di sektor industri, jasa, pertanian, perhotelan distributor maupun perdagangan.

Tujuan memperoleh laba terutama dalam perusahaan perdagangan umumnya diperoleh dari aktivitas penjualan yang mempunyai peranan penting karena merupakan urat nadi kehidupan suatu perusahaan. Dari berbagai macam perusahaan, banyak diantaranya yang menerapkan penjualan secara kredit. Diharapkan dengan adanya penjualan secara kredit dapat memberikan kemudahan bagi konsumen dengan tidak harus membayar barang atau jasa yang ditawarkan pada saat itu juga, namun dapat melalui jangka waktu yang ditentukan oleh perusahaan. Penjualan kredit penting dilakukan dalam suatu perusahaan guna menarik minat konsumen akan produk dan jasa yang ditawarkan sehingga nantinya dapat

meningkatkan pendapatan laba. Penjualan kredit di dalam perusahaan akan menimbulkan piutang usaha ketika produk atau jasa telah dihasilkan dan diberikan kepada konsumen, dan haruslah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Perusahaan perdagangan umumnya melakukan penjualan produknya secara kredit jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Peningkatan volume penjualan kredit yang menimbulkan piutang usaha mengakibatkan perlunya pendelegasian atau pengaturan wewenang dari pimpinan kepada bawahan untuk meyakinkan bahwa semua prosedur dan metode pengendalian dapat terlaksana sebagaimana mestinya. Untuk itu diperlukan suatu pengendalian internal.

Pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aktiva atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindak penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa segala ketentuan (peraturan) hukum undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagai mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Strategi internal yang dijalankan perusahaan harus didukung oleh seluruh komponen organisasi. Pemilik atau manajemen perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan perusahaan tanpa dukungan dan bantuan pihak

– pihak lain dalam perusahaan termasuk para karyawan. Mereka harus mendelegasikan tanggung jawab dan wewenang baik secara vertikal maupun secara horisontal kepada tingkat manajemen yang lebih rendah. Selain pendelegasian wewenang sebagai bagian dari fungsi manajemen, perusahaan juga membutuhkan suatu sistem informasi akuntansi yang handal dan akurat.

Sistem Pengendalian Internal adalah suatu sistem usaha atau sistem sosial yang dilakukan perusahaan yang terdiri dari struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran untuk menjaga dan mengarahkan jalan perusahaan agar bergerak sesuai dengan tujuan dan program perusahaan dan mendorong efisiensi serta dipatuhinya kebijakan manajemen.

Sistem Pengendalian Internal yang handal dan efektif dapat memberikan informasi yang tepat bagi manajer maupun dewan direksi yang bagus untuk mengambil keputusan maupun kebijakan yang tepat untuk pencapaian tujuan perusahaan yang lebih efektif pula.

PT.IV adalah perusahaan yang terlibat dalam operasi Televisi berlangganan pertama di Indonesia. Perusahaan yang didirikan pada tanggal 8 Agustus 1988 ini memulai memasarkan produk jasanya pada awal tahun 1994 dan bertanggung jawab atas pemasaran program pengelolaan serta pelayanan kepada pelanggan. Memiliki channel terlengkap hingga mencapai 100 channels, terlengkap di Indonesia dalam channel movie, sport, general, lifestyle, kids, toddler dan lain-lain.

Perusahaan ini berorientasi pada pemberian pelayanan terbaik dan kinerja yang profesional. Proses pelayanan atau SOP berlangganan yang diterapkan perusahaan pun semakin berkembang dengan mengikuti perkembangan atau kemajuan teknologi diantaranya jika ada pelanggan baru yang ingin berlangganan, pelanggan harus mengisi surat perjanjian berlangganan, membayar biaya pasang sesuai promo, perjanjian minimal berlangganan 1 tahun, sistem berlangganan adalah pinjam pakai dan semua peralatan yang dipakai bergaransi selama berlangganan. Dengan begitu kompleksnya peraturan serta perjanjian yang dibuat, kenyataan di lapangan masih ada beberapa pelanggan yang mengabaikan tanggal jatuh tempo sehingga timbulnya piutang yang besar bahkan tidak tertagih, untuk meminimalisir hal tersebut perusahaan telah berupaya dengan menerapkan berbagai denda dan sanksi yang diberikan hingga pemutusan atau pembongkaran parabola. Hal tersebut dilakukan guna mencegah keuangan perusahaan merosot atau mengalami kebangkrutan.

Berikut ini beberapa sampel pelanggan dari PT. IV yang memiliki piutang yang cukup besar :

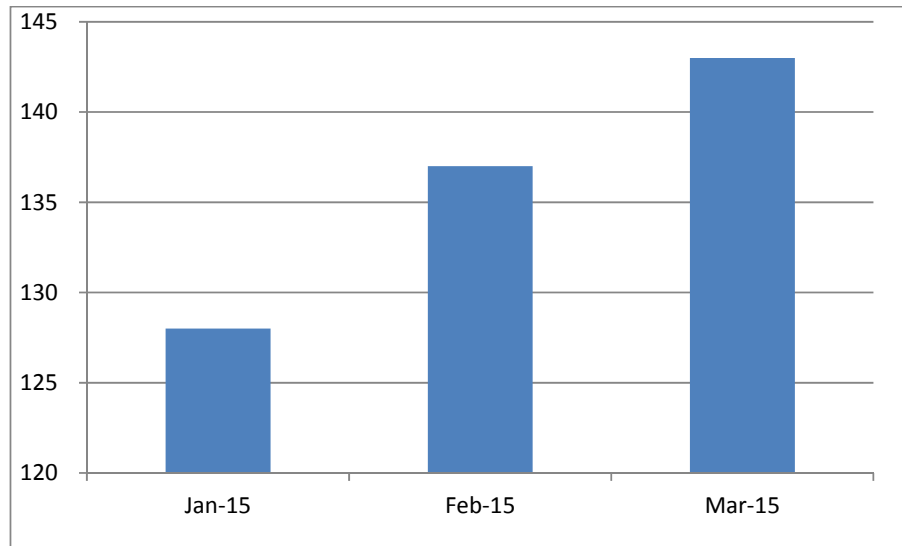
Diagram 1.1

Diagram Piutang Usaha

PT. IV

Daftar Piutang Usaha

Periode Bulan Januari – Maret 2015



Melihat data dari Diagram 1.1 diatas, penulis dapat peningkatan piutang setiap bulan menyimpulkan bahwa terdapat ketidaklancaran pembayaran piutang di PT. IV, terlihat pada diagram diatas yang meningkat setiap bulannya. Dengan melihat latar belakang permasalahan di atas maka diperlukan adanya pengendalian internal khusus di akun piutang agar dapat memaksimalkan kinerja.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul

“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA PADA PT. “IV”

1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka permasalahan yang dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Terjadinya kredit macet
2. Penghapusan piutang yang dilakukan oleh PT. IV terhadap Customer yang memang tidak mampu untuk melakukan pembayaran piutang, dikarenakan bangkrut atau pailit.

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 atas masalah yang dibahas pada skripsi ini yaitu:

1. Penjualan hanya di daerah Sumatera
2. Laporan penjualan dan piutang hanya pada periode Januari sampai dengan Maret 2015

1.3 Perumusan Masalah

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

1. Bagaimana kesesuaian antara pelaksanaan dengan serta SOP yang diterapkan di perusahaan atas penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. IV?
2. Bagaimana tingkat efektivitas pengendalian internal atas penjualan kredit dan penagihan piutang usaha di PT. IV?

1.4 Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui kesesuaian antara pengendalian internal serta SOP yang diterapkan di perusahaan atas penjualan kredit dan piutang usaha PT. IV.
2. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan sistem dan prosedur atas penjualan kredit dan piutang usaha PT. IV telah berjalan dengan efektif.

1.5 Manfaat Penelitian

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

1. Bagi penulis
Memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang teori dengan mengaplikasikan penerapannya ilmu yang telah didapat selama mengikuti kuliah ke dalam suatu kegiatan yang benar-benar terjadi.
2. Bagi Perusahaan
Sebagai informasi bagi pihak manajemen dan memberikan pemecahan masalah yang dihadapi PT.IV
3. Bagi Pembaca

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