BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau yang disebut dengan piutang usaha, dan barulah kemudian pada saat jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aset lancar, sehingga pengendalian intern terhadap piutang usaha sangat penting diterapkan. Pengendalian intern perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjag aaset, memberikan informasi yang akurat, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Melakukan pengendalian internal atas piutang usaha, maka yang harus menjadi pusat perhatian adalah bagimana pengamanan yang akan efisien dan efektif dilakukan atas piutang usaha, baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemisahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit), sampai pada tersedianya data catatan akuntansi yang akurat.

Salah satu penyebab kegagalan sebuah perusahaan adalah kurang baiknya manajemen yang dilaksanakan oleh perusahaan yang bersangkutan dalam mengelola perusahaan. Untuk mengantisipasi kemungkinan tersebut, maka fungsi-fungsi manajemen seperti pengendalian, perencanaan, pengorganisasian dan

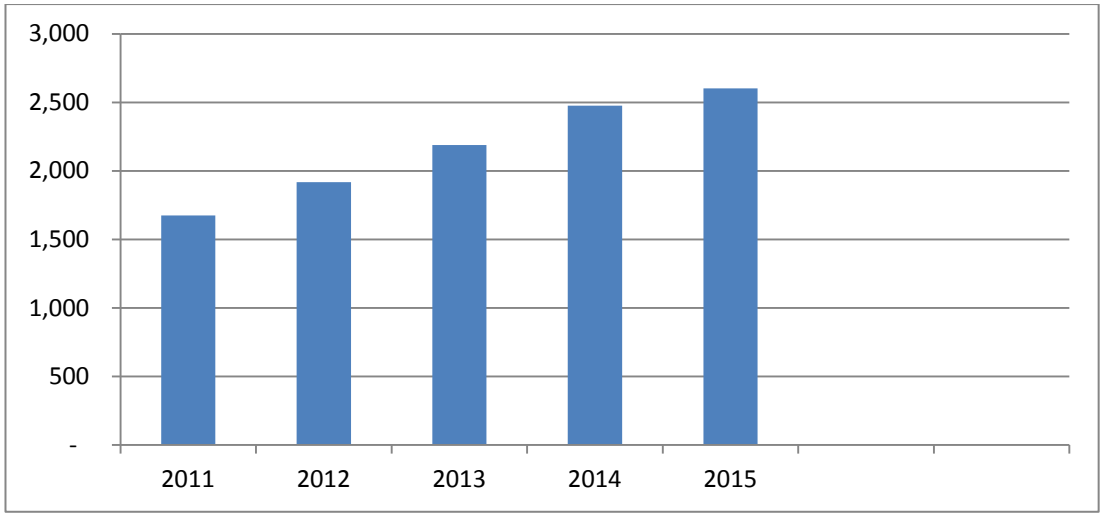
pengarahan yang merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan satu dengan yang lainnya, harus sepenuhnya dilaksanakan dan harus disertai dengan pemisahan atas fungsi-fungsi tersebut. Pada beberapa perusahaan, kegiatan penjualan baik itu tunai maupun kredit merupakan aktivitas yang penting dalam mencapai tujuan utamaya itu memperoleh laba yang optimal. Pada perusahaan dagang, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Dan Penjualan kredit akan lebih optimal apabila dilakukan dengan menggunakan pengendalian internal. Akan tetapi jika tidak dioptimalkannya pengendalian internal maka akan timbul piutang tak tertagih seperti di PT ACP.

PT. ACP merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang developer dimana kegiatan penjualannya banyak melakukan penjualan secara kredit. Selama beberapa tahun terakhir perusahaan mengalami masalah adanya piutang macet bahkan sampai dalam kondisi tak tertagih yang semakin meningkat setiap tahunnya. Sebagai salah satu indikator lemahnya sistem pengendalian internal perusahaan yang dijalankan atau subsistem mana yang belum tepat dan perlu dilakukan pembenahan, PT. ACP dalam melakukan pemberian kredit terdapat angsuran piutang tak tertagih yang dapat dilihat pada diagram berikut:

Diagram1.1

Diagram Piutang

PT. ACP
Data Piutang Usaha
Per 31 Oktober 2015



(Dalam Jutaan Rupiah)
Sumber dari PT. ACP

Dari diagram 1.1 tersebut penjualan di lakukan secara kredit di mana DP 40% di angsur selama 8 kali dan untuk pelunasan 60% di cicil selama 30 kali dan di kenakan bunga setiap bulannya. Dari diagram tersebut terdapat piutang yang macet bahkan dari tahun ketahun mengalami peningkatan selain itu juga berpotensi tidak tertagih ini disebabkan oleh pengendalian internal yang tidak berfungsi dengan baik. Maka dari itu diperlukan pengendalian internal perusahaan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih. Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul:

"ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PADA PENJUALAN KREDIT UNTUK MEMINIMALISASI PIUTANG TAK TERTAGIH DI PERUSAHAAN PT. ACP"

1.2. Identifikasi Dan Pembatasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas penulis dapat mengidentifikasikan masalah yang dihadapi oleh PT. ACP adalah sebagai berikut:

1. Terjadinya piutang tak tertagih yang meningkat setiap tahun di PT. ACP
2. Belum adanya wewenang dan penanggung jawab pekerjaan di PT.ACP
3. Pengendalian internal perusahaan belum bisa mengatasi kredit macet di PT.ACP

1.2.2 Pembatasan Masalah

Karena luasnya faktor-faktor yang dapat menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih di PT. ACP, maka disini penulis hanya membatasi masalah pada:

1. Penulis hanya membatasi penelitian pada pelaksanaan system pengendalian internal perusahaan dalam memberikan penjualan kredit untuk meminimalisasi piutang tak tertagih.
2. Penulis juga membatasi tempat dan waktu penelitianya itu penelitian ini dilaksanakan pada PT. ACP dari bulan Oktober 2015.
3. Penulis juga membatasi tahun penelitian yang dilakukan dengan mengambil data piutang tak tertagih dari tahun 2011-2015

1.3. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian di atas, maka penulis ingin merumuskan masalah yang timbul di PT. ACP dengan adanya penjualan kredit, antara lain:

1. Bagaimana kesesuaian antara pelaksanaan kegiatan penjualan secara kredit dengan SOP yang berlakuPT. ACP?
2. Seberapa efektif pengendalian internal yang di lakukan oleh PT. ACP dalam kegiatan operasionalnya untuk mencegah piutang tak tertagih?

1.4. Tujuan Penelitian

Merujuk pada perumusan masalah di atas, adapun tujuan dilakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kesesuaian antara pelaksanaan kegiatan penjualan secara kredit dengan SOP yang berlaku pada PT. ACP?
2. Untuk mengetahui seberapa efektif pengendalian internal yang di jalankan PT.ACP dalam kegiatan operasionalnya untuk mencegah piutang tak tertagih?

1.5. Manfaat Dan Kegunaan

Adapun manfaat dan kegunaandaripenelitianiniadalahsebagaiberikut:

1. Penulis

   Dengan melakukan penelitian ini, dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis tentang bagaimana cara melakukan pengendalian terhadap piutang usaha.

2. Perusahaan

   Sebagai masukan bagi manajemen perusahaan khususnya bagian piutang usaha dalam melakukan pengendalian internal untuk meminimalisasikan piutang tak tertagih.

3. Peneliti Lain

   Dapat sebagai informasi tambahan dan perbandingan dalam melakukan penelititan yang berhubungan dengan sistem pengendalian internal piutang usaha.