

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Tujuan utama dari suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. (Sulaeman, 2012:1)

Salah satu cara yang untuk mencapai laba perusahaan adalah penjualan. Tanpa adanya penjualan yang cukup maka perusahaan tersebut tidak akan mencapai tujuan utamanya (Tolinggilo, 2010). Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan tersebut akan segera menerima kas. Sedangkan Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (cash in flow) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut (Nurjannah, 2009:1).

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 baruslah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Piutang usaha merupakan salah satu aktiva yang besar yang digolongkan dalam aktiva lancar. Di dalam piutang usaha tersebut kendala yang sering terjadi yaitu piutang tak tertagih dan keterlambatan pembayaran oleh konsumen. Piutang tak tertagih merupakan resiko dari penjualan kredit yang dapat menyebabkan perputaran aktiva perusahaan terhambat dan dapat menimbulkan kerugian. Oleh karena itu pengendalian internal terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan. Kecurangan dalam suatu siklus kerja sangat sering terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang usaha adalah tidak mencatat pembayaran dari debitur dan mengantongi uangnya, menunda pencatatan piutang dengan melakukan *cash lapping*, melakukan pembukuan palsu atas mutasi piutang, dan lain sebagainya. Pengendalian internal merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi kecurangan.

Pada umumnya hampir semua perusahaan menerapkan sistem pengendalian internal, namun pengendalian internal yang diterapkan pada

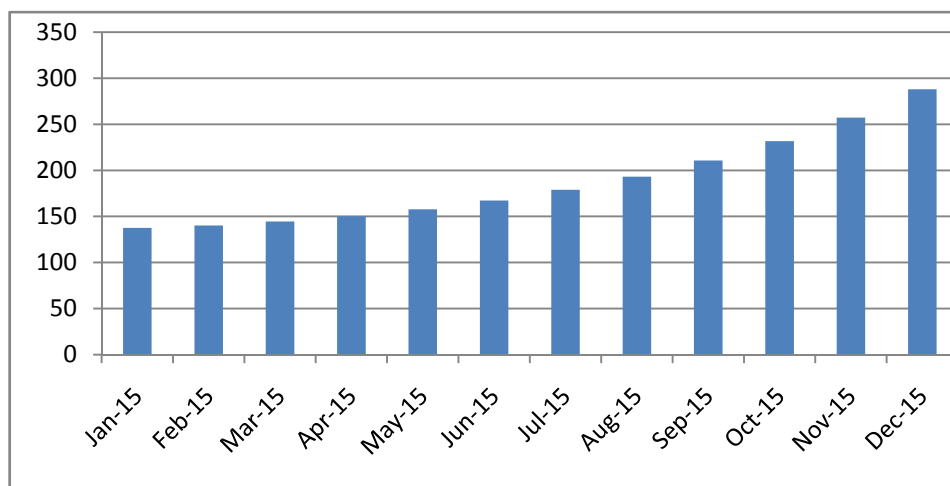
perusahaan belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan rencana. Dalam prakteknya, seringkali terdapat berbagai pelanggaran yang menyebabkan pengendalian internal menjadi tidak efektif. Pengendalian internal bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mengoptimalkan pelaksanaan kinerja perusahaan dengan rencana yang telah ditetapkan dan juga untuk mengetahui berbagai kesulitan dalam pelaksanaan rencana.

Hal di atas juga terjadi pada PT. TSM, sistem pengendalian yang telah ada belum mampu untuk mencegah kenaikan angka piutang tak tertagih yang selalu meningkat setiap periode. Sehingga PT. TSM mengalami kondisi piutang tak tertagih seperti terlihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel 1.1**

**Grafik Piutang**

**PT. TSM**  
Periode 2015  
( Dalam Jutaan Rupiah )



Sumber dari : PT. TSM

grafik di atas, dapat disimpulkan bahwa PT. TSM mengalami peningkatan piutang tak tertagih 2 % - 4 % setiap bulan sehingga Manajemen PT. TSM berusaha melakukan tindakan – tindakan untuk meminimalkan piutang tak tertagih. Namun, hal ini tidaklah mudah karena perlu adanya dukungan dari semua subsistem dan perlu adanya kesadaran dari masing – masing akan etika dan berprofesi. Kesulitan – kesulitan yang dialami oleh manajemen itulah yang mengakibatkan persentase piutang tak tertagih pada PT. TSM masih mengalami peningkatan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk menganalisa sistem pengendalian internal pada PT. TSM dengan judul : *“Analisis Pengendalian Internal atas Penjualan Secara Kredit dan Piutang Tak Tertagih Pada PT. TSM”*.

## **1.2. Identifikasi dan Perbatasan Masalah**

### **1.2.1. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis dapat mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh PT. TSM yaitu :

1. Penerapan sistem pengendalian internal PT. TSM belum mampu untuk mencegah angka kenaikan piutang tak tertagih.
2. Piutang tak tertagih terjadi disebabkan oleh kecurangan dalam siklus kerja yang berakibatkan kerugian pada PT. TSM.

### **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 mengenai pengendalian internal atas penjualan secara kredit dan piutang tak tertagih pada PT. TSM periode Januari – Desember 2015.

### **1.3. Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah yang timbul di PT. TSM antara lain :

1. Bagaimana kesesuaian antara pelaksanaan kegiatan penjualan secara kredit dengan SOP yang berlaku pada PT. TSM ?
2. Bagaimana tingkat efektifitas pengendalian internal atas penjualan secara kredit di PT. TSM ?

### **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui kesesuaian antara pelaksanaan kegiatan penjualan secara kredit dengan SOP yang berlaku pada PT. TSM ?
2. Untuk mengetahui tingkat efektifitas pengendalian internal atas penjualan secara kredit di PT. TSM ?

### **1.5. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu :

1. Bagi Penulis, penelitian ini bermanfaat untuk menambah wawasan dan referensi pengetahuan terutama mengenai pengendalian internal pada penjualan secara kredit.
2. Bagi Perusahaan, sebagai bahan pertimbangan evaluasi dan perbaikan yang dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan khususnya bagian penjualan secara kredit dalam melakukan pengendalian internal untuk meminimalisasi piutang tak tertagih.
3. Bagi pembaca lainnya, untuk menambah informasi dan wawasan mengenai pengendalian internal pada penjualan secara kredit dan sebagai referensi untuk melakukan penelitian kembali.