

# **BAB I PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Dalam dunia usaha yang semakin berkembang pencapaian tujuan dalam sebuah bisnis sangatlah penting, selain berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan kemampuan bersaingnya. Perusahaan juga memiliki tujuan utama, yaitu dalam pencapaian laba. Perusahaan akan memperbaiki kinerja bisnis agar dapat memperoleh laba yang tinggi dan maksimum sesuai dengan tujuan yang akan di capai.

Penjualan merupakan unsur yang sangat penting bagi perusahaan, karena dari aktivitas inilah perusahaan dapat memperoleh pendapatan yang akan digunakan sebagai sumber biaya bagi kelangsungan pembiayaan operasional tersebut. Dalam perusahaan dagang maupun manufaktur, laba dapat diperoleh dari aktivitas penjualan yang dapat di lakukan oleh perusahaan. Penjualan tersebut dapat di lakukan secara tunai maupun kredit. Penjualan tunai akan menghasilkan arus kas masuk yang berupa pendapatan penjualan dan akan digunakan sebagai sumber pendanaan operasional perusahaan. Sedangkan penjualan kredit akan menghasilkan piutang dagang bagi perusahaan.

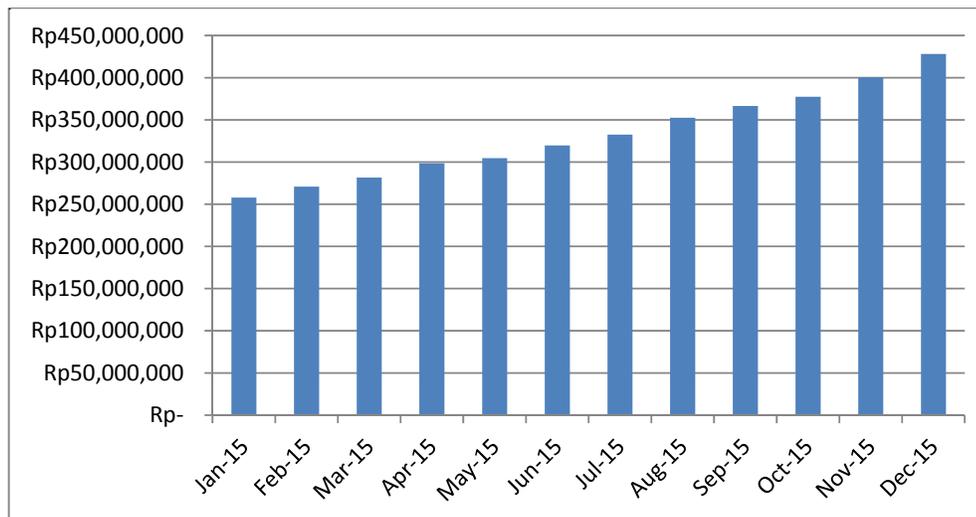
Dengan berkembangnya suatu usaha, tentu saja aktivitas penjualan dan penagihan piutang akan menjadi semakin penting. Pendapatan dan penagihan piutang akan menjadi pemasukan kas yang dapat di gunakan sebagai salah satu sumber dana dalam biaya operasional perusahaan. Namun piutang juga memiliki sebuah resiko yaitu tidak dapat tertagihnya piutang pada jatuh tempo atau bahkan

tidak dapat tertagih. Hal tersebut akan menimbulkan pengurangan pada pendapatan perusahaan dan menjadi penghambat dalam kelancaran operasional perusahaan. Oleh karena itu pengendalian internal terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan. Pengendalian internal merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi kecurangan. Pengendalian internal perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga asset, memberikan informasi yang akurat, mendorong di patuhinya kebijakan manajemen yang telah diterapkan.

PT. Ultra Abadi merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan bahan chemical konstruksi yang di jual ke proyek-proyek pembangunan rumah, gedung maupun apartemen. Wilayah pemasaran dan penjualan dari PT. Ultra Abadi meliputi JABODETABEK. Penjualan yang dilakukan oleh PT. Ultra Abadi dilakukan dengan dua cara yaitu melalui penjualan tunai dan penjualan kredit. Proporsi mayoritas dilakukan secara kredit dengan proporsi antara tunai sekitar 67 persen dan 33 persen. Proses pembayaran dilakukan dengan menggunakan uang tunai, cek atau giro serta transfer. Permasalahan yang ada pada PT. Ultra Abadi selama ini adalah adanya piutang yang macet dan bahkan sampai kondisi tidak tertagih.

Selama beberapa tahun terakhir, PT. Ultra Abadi dalam melakukan pemberian kredit barang dagangan terdapat angsuran piutang tak tertagih yang dapat dilihat pada diagram berikut:

**PT. ULTRA ABADI**  
**Piutang Usaha**  
**Per 31 Desember 2015**



Grafik 1.1.

Dari diagram 1.1. tersebut diatas dapat dilihat bahwa adanya piutang usaha dari hasil penjualan kredit yang setiap bulannya mengalami kenaikan. Kenaikan perbulannya mencapai 5% bahkan sampai 7%. Dari diagram tersebut terdapat piutang yang macet bahkan 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:

**“EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA PADA PT. ULTRA ABADI”**

## **1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan dan penjelasan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

- a. Terjadinya piutang tak tertagih yang meningkat setiap bulan di PT. Ultra Abadi
- b. Belum adanya wewenang dan penanggung jawab pekerjaan di PT. Ultra Abadi
- c. Pengendalian internal perusahaan belum bisa mengatasi kredit macet di PT. Ultra Abadi

### **1.2.2 Pembatasan Masalah**

Dari permasalahan yang teridentifikasi maka penulis membatasi permasalahan yang akan diteliti meliputi :

- a. Penulis hanya membatasi penelitian pada pelaksanaan system pengendalian internal perusahaan dalam memberikan penjualan kredit untuk meminimalisasi piutang tak tertagih.
- b. Penulis juga membatasi tempat dan waktu penelitian yaitu penelitian ini dilaksanakan pada PT. Ultra Abadi dari bulan Juni 2016.
- c. Penulis juga membatasi tahun penelitian yang dilakukan dengan mengambil data piutang tak tertagih pada tahun 2015.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama yaitu bagaimana pengendalian internal yang dilaksanakan dapat teratasi dan dapat menjadi penentu keuntungan dalam piutang usaha pada PT. Ultra Abadi di Jakarta.

Dari penjelasan di atas, penulis merumuskan masalah yang akan diteliti yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana kesesuaian antara pelaksanaa proses pemberian kredit dan penagihan dengan sop yang berlaku di PT. Ultra Abadi ?
2. Berapa besarkah tingkat efektivitas pengendalian internal atas proses pemberian kredit dan penagihan pada PT. Ultra Abadi ?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang dirumuskan, maka tujuan yang ingin dicapai penulis dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui prosedur penjualan kredit dan piutang yang diterapkan pada PT. Ultra Abadi dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan perusahaan.
2. Untuk mengetahui seberapa efektif pengendalian internal yang di jalankan PT. Ultra Abadi dalam kegiatan operasionalnya untuk mencegah piutang tak tertagih

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Penelitian yang dilakukan terhadap PT. Ultra Abadi diharapkan dapat

memberikan manfaat. Adapun manfaatnya adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

sebagai aplikasi teori yang telah diperoleh dengan kondisi secara riil yang dialami perusahaan tentang perlunya pengendalian internal. Hasil ini dapat dijadikan sarana informative serta menjadi pengembangan pihak lain untuk melakukan penelitian yang lebih lanjut terhadap permasalahan yang sama

2. manfaat praktis

a. Bagi Peneliti

- 1) Untuk memenuhi salah satu persyaratan guna mencapai gelar sarjana akuntansi program studi strata 1 Universitas Esa Unggul.
- 2) Penulis dapat terlibat langsung dalam praktek pengendalian internal penjualan kredit dan piutang dan mampu mengatasi permasalahan yang terjadi di suatu perusahaan.

b. Bagi Perusahaan

- 1) Untuk memberikan masukan kepada pihak manajemen perusahaan yang dapat digunakan untuk meningkatkan pengendalian internal yang telah ada.
- 2) Untuk mengetahui apakah pengendalian internal pada siklus pendapatan yang berlangsung selama ini sudah berjalan dengan baik serta dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi dari proses pengendalian internal yang berjalan.

c. Bagi Universitas Esa Unggul

- 1) Menambah wawasan dan wacana pengembangan diri bagi penulis secara pribadi dalam bentuk laporan skripsi bagi mahasiswa yang sedang mengikuti program studi akuntansi
- 2) Sebagai acuan atau referensi bagi penelitian lain dalam bidang pengendalian internal.