

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Perusahaan adalah sebuah organisasi yang beroperasi dengan tujuan menghasilkan keuntungan dengan cara menjual produk (barang dan atau jasa) kepada para pelanggannya. Tujuan operasional dari sebagian besar perusahaan adalah untuk memaksimalkan laba.<sup>1</sup>. Perusahaan dagang harus terlebih dahulu membeli barang dagang dan disimpan untuk sementara waktu, kemudian dikeluarkan untuk dijual kembali kepada pelanggan dengan tujuan mendapatkan pendapatan atau laba usaha.

Tujuan dari perusahaan adalah mendapatkan laba yang optimal dalam menjalankan usahanya. Laba perusahaan yang diperoleh untuk mempertahankan kelangsungan hidup (*going concern*) dari perusahaan tersebut. *Going concern* merupakan salah satu konsep penting akuntansi konvensional. Inti *going concern* terdapat pada neraca (*Balance Sheet*) perusahaan yang harus merefleksikan nilai perusahaan untuk menentukan eksistensi dan masa depannya, sehingga dapat tetap beroperasi dalam jangka waktu ke depan. Sistem pengendalian internal merupakan suatu hal yang mutlak diperlukan didalam perusahaan. Begitu juga dengan piutang usaha yang merupakan bagian terpenting di dalam perusahaan. Oleh karena itu pengendalian internal terhadap piutang usaha sangatlah penting untuk diterapkan.

---

<sup>1</sup> Herry, SE, Msi, *Pengantar Akuntansi 1*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI, Jakarta, 2008, hal.156

Kebijakan kredit yang diterapkan dan diharapkan mampu memberikan keuntungan yang optimal dan mampu meningkatkan kepuasan konsumen.

Penjualan terbagi menjadi dua yakni penjualan tunai dan kredit. Perusahaan yang melakukan penjualan tunai, biasanya secara langsung akan menerima uang pada saat perusahaan memberikan barang kepada konsumen. Dan transaksi akan di bukukan pada jurnal penjualan dan penerimaan kas. Sedangkan penjualan kredit dilakukan perusahaan melalui proses, yakni pemesanan dari konsumen, pengiriman barang ke konsumen, penagihan pembayaran kepada konsumen dan perusahaan menerima pelunasan dari konsumen. Oleh karena tingginya tingkat risiko penjualan secara kredit sehingga mengharuskan perusahaan untuk menjalankan segala prosedur penjualan yang lebih ketat berdasarkan kebijakan kredit yang telah dibuat. Pembayaran secara kredit inilah yang perlu diperhatikan secara cermat, perlu adanya strategi untuk menghindari piutang tak tertagih para konsumen. Maka dari itu, adanya pengendalian internal perusahaan terhadap piutang sangatlah penting untuk dilaksanakan secara efektif. Pemberian piutang mengandung resiko bagi perusahaan berupa kerugian yang di derita apabila debitur tidak membayar kewajibannya. Oleh karena itu, piutang yang berjumlah besar hanya dapat dilakukan kepada pihak yang dianggap memenuhi syarat untuk membayar kredit yang diberikan. Pengendalian piutang adalah salah satu cara yang perusahaan lakukan untuk mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih, dengan adanya pengendalian piutang ini, diharapkan perusahaan dapat meminimalisasi kerugian.

Pengendalian piutang adalah salah satu cara yang perusahaan lakukan untuk mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih, dengan adanya pengendalian piutang ini diharapkan perusahaan dapat meminimalisasi kerugian yang ditimbulkan dari piutang tak tertagih tersebut. Masalah piutang ini menjadi begitu penting dalam kaitannya dengan perusahaan manakala harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Disamping itu piutang juga harus dikelola secara efisien, karena menyangkut laba atau tambahan laba dengan biaya yang timbul karena adanya piutang.<sup>2</sup> Diharapkan piutang dapat segera dilunasi sebelum waktu jatuh tempo. Resiko tidak terbayarnya piutang pun dapat diperkecil, sehingga perusahaan dapat lebih meningkatkan laba perusahaan. Dampak yang terjadi jika tidak ada nya pengendalian internal yang dilakukan oleh perusahaan sesuai dari pernyataan James A Hall dalam bukunya SIA yang menggambarkan sistem pengendalian internal sebagai pelindung yang melindungi aktiva dari peristiwa yang tidak diinginkan yang menyerang perusahaan, kemungkinan buruk bila tidak adanya pengendalian internal meliputi usaha untuk akses yang tidak sah ke aktiva perusahaan (termasuk informasi) penipuan yang dilakukan oleh orang dalam dan luar perusahaan, kesalahan karena karyawan tidak kompeten, program computer salah dan data input yang rusak serta tindakan yang salah seperti akses tidak sah oleh *hacker computer* serta ancaman virus yang menghancurkan dan basis data ketidakberadaan atau kelemahan pengendalian tersebut yakni meningkatkan risiko perusahaan mengalami kerugian keuangan atau

---

<sup>2</sup> Wardaningsih.Sri Suprihatmi,*Analisis Pengelolaan Piutang Sebagai Tindak Lanjut Kebijakan Penjualan Kredit*,Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan Vol.11,No.2,2011.hal 127

kerugian akibat peristiwa yang tidak diinginkan kelemahan pengendalian internal tersebut mengekspos perusahaan ke satu atau lebih jenis risiko ini : penghancuran aktiva (baik fisik maupun informasi), pencurian aktiva, kerusakan informasi atau system informasi serta gangguan system informasi.<sup>3</sup>

PT Zhou Internasional merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang telepon selular (ponsel). Keseluruhan dari penjualan yang dilakukan perusahaan ini adalah dengan cara kredit sehingga banyak memiliki piutang usaha. Kelemahan yang terjadi pada PT Zhou Internasional adalah yakni perusahaan tidak melakukan penyeleksian pemberian kredit dan tidak memiliki limit kredit sehingga pada saat ada pelanggan baru yang akan melakukan pembelian biasanya perusahaan belum mengetahui persyaratan pada perusahaan tersebut. Oleh karena itu, piutang yang berjumlah besar hanya dapat dilakukan kepada pihak yang dianggap memenuhi syarat untuk membayar kredit yang diberikan. Pengendalian internal sangat diperlukan sebagai kepatuhan kepada karyawan yang melakukan tugas ganda dimana ada nya bagian kasir yang merangkap bagian penagihan dan akibatnya proses penagihan piutang tidak berlangsung maksimal, tidak ada identitas karyawan yang menerima pesanan, yang mengeluarkan nya dan mengirimkan barang, serta tidak adanya konfirmasi piutang pada pelanggan.

---

<sup>3</sup> James A.Hall, *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku 1, Edisi 4, Salemba Empat, Jakarta, 2011, hal.182

Umur Piutang	Tahun		
	2009	2010	2011
30 hari	50%	51%	52.5%
31-60 hari	28%	29%	29.5%
61-90 hari	12%	12.5%	13%
>1tahun	10%	7.5%	5%
Dalam rupiah	Rp.10.735.000.000	Rp.18.795.000.000	Rp.49.780.000.000

Tabel 1.1 Piutang

Grafik Rata – rata presentasi Piutang Tak Tertagih Berdasarkan Umur Piutang PT. ZI

Dari uraian di atas penulis mencoba untuk membahas piutang usaha dan melihat bagaimana sistem dari pengendalian internal perusahaan tersebut karena keduanya adalah kegiatan yang saling berhubungan dan mempengaruhi tingkat perolehan laba perusahaan. Dan penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan perusahaan tersebut ke dalam sebuah skripsi yang berjudul **“EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA PADA PT. ZHOU INTERNASIONAL”**

## **B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah**

### **I. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang dari penjelasan sebelumnya, maka penulis mencoba membahas identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Seberapa besar pengaruh pelaksanaan struktur pengendalian intern piutang terhadap efektivitas penerimaan piutang pada PT Zhou Internasional.
2. Bagaimana penerapan struktur pengendalian intern piutang yang dilaksanakan pada PT Zhou Internasional .

### **II. Pembatasan Masalah**

Dikarenakan sangat luasnya permasalahan dalam perusahaan melaksanakan kegiatan operasionalnya, maka dalam penyusunan skripsi ini hanya membahas masalah pengendalian internal terhadap piutang usaha dari kegiatan operasional penjualan PT Zhou Internasional selama tahun 2012.

## **C. Perumusan Masalah**

1. Bagaimana pengendalian internal yang dilaksanakan PT Zhou Internasional telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan kriteria pengendalian internal yang baik?
2. Apakah pengendalian internal piutang usaha pada PT Zhou Internasional sudah efektif?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal yang dilaksanakan di PT Zhou Internasional telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan kriteria pengendalian internal yang baik.
2. Untuk Mengetahui apakah pengendalian internal piutang usaha pada PT Zhou Internasional sudah efektif.

#### **E. Manfaat Penelitian**

Secara umum, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat terhadap perkembangan ilmu ekonomi dalam bidang analisa laporan keuangan terutama hal-hal pengendalian internal terhadap piutang usaha.

Manfaat dari penelitian ini juga diharapkan dapat bermanfaat untuk:

1. Bagi penulis

Untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian internal dan untuk menerapkan ilmu yang telah didapat selama mengikuti kuliah ke dalam suatu kegiatan yang benar benar terjadi.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai informasi bagi pihak manajemen mengenai pengendalian internal terhadap piutang usaha untuk dapat dipergunakan memperbaiki sistem pengendalian internalnya jika dipandang perlu untuk diperbaiki.

### 3. Bagi Pembaca

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

## **F. Sistematika penulisan**

Dalam penyusunan skripsi ini, pembahasan di bagi dalam kedalam 6 bab. Pembagian ini dilakukan untuk memperjelas dan membahas topic skripsi sehingga keterangan dalam skripsi ini dapat tersusun dengan baik dan mudah dimengerti. Masing-masing bab secara singkat menjelaskan hal-ha sebagai berikut :

## **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini diuraikan secara singkat mengenai latar belakang, permasalahan, identifikasi dan pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematis penulisan.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini menjelaskan mengenai teori yang relevan dan kerangka pemikiran yang digunakan dalam pembahasan serta di terdapat tinjauan pustaka. Teori yang di bahas diuraikan secatra teoritis mengenai penjualan, piutang, penerimaan kas, laba perusahaan serta sistem informasi akuntansi penjualan itu sendiri. Dalam bab ini juga diuraikan kerangka pemikiran dan pembahasan teori yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti



### **BAB III METEDEOLOGI PENE LITIAN**

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai metode apa yang akan digunakan dalam penelitian. Didalam bab ini terdapat objek, lokasi, proses, teknik pengumpulan data serta metode analisis data yang akan digunakan.

### **BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Dalam bab ini akan diuraikan tentang sejarah singkat, struktur organisasi dan pembagian tugas dan kebijakan yang diterapkan serta aktifitas ekonomi perusahaan.

### **BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini merupakan pokok dari penyusunan skripsi yang merupakan pembahasan dari hasil penelitian tersebut.

### **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan kesimpulan dari penyusunan skripsi dan saran yang diberikan penulis dari hasil penelitian.