BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam suatu perusahaan penjualan merupakan unsur utama dalam mendapatkan laba, karena tujuan perusahaan adalah mendapatkan laba yang maksimal, untuk mendapatkan laba yang maksimal dapat diperoleh dengan melalui volume peningkatan penjualan, semakin tinggi volume penjualan maka semakin besar laba yang akan diperoleh.

Berbagai cara ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan. Mulai dari memberikan potongan harga dan penjualan secara kredit. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba, oleh karena itu pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasar. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit.

Dalam melaksanakan penjualan kepada para konsumen , perusahaan dapat melakukannya secara tunai ataupun secara kredit. Perusahaan akan lebih menyukai transaksi penjualan yang dapat dilakukan secara tunai, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendapatkan pendapatan selanjutnya. Dipihak lain, para konsumen pada umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit, karena pembayaran dapat ditunda. Dalam kenyataan, penjualan secara

kredit pada kebanyakan perusahaan biasanya jauh lebih besar dari penjualan tunai, dan dari penjualan kredit.

Jika Perusahaan melakukan penjualan secara kredit maka akan timbul hak perusahaan untuk menerima sejumlah aktiva atau biasa disebut dengan piutang. Piutang biasanya timbul karena adanya transaksi secara kredit antara pihak pembeli dengan penjual dan biasanya sesuai dengan ketentuan atau kesepakatan bersama untuk aturan dan tata caranya. Piutang itu memiliki jatuh tempo atau batas waktu pembayaran yang ditetapkan perusahaan yang memberikan kredit atau pinjaman. Jadi Perusahaan perlu membuat daftar umur piutang agar lebih mudah dalam mengawasi piutang yang ada dalam perusahaan.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh Karena itu pengendalian internal terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan dalam perusahaan, karena piutang usaha merupakan urat nadi bagi perusahaan. Untuk meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih pada perusahaan tersebut maka perlu adanya pengendalian internal yang tepat atas system akuntansi penjualan kredit dan piutang usaha.

Perusahaan yang menjadi objek penelitian dalam skripsi ini adalah PT.SNP merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam pendistribusian produk textile, yang beralamat di Tanah Abang, Jakarta Pusat. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2000 hingga sekarang. Kegiatan usahanya adalah Menjual bahan sprei, bahan kemeja, bahan kaos dan bahan furing. Dan melakuan penjualan secara tunai dan kredit, aktivitas Penjualan didominasi dengan penjualan kredit.

Permasalahan yang ada dalam PT.SNP yaitu dalam transaksi pengiriman barang, tanggal yang ada di surat jalan sering tidak sesuai dengan tanggal pengiriman barang dan pada saat jatuh tempo costumer tidak mau membayar kerena barang yang dikirim dengan surat jalan dan invoicenya tidak sesuai dan juga tidak ada batasan plafon kredit yang diberikan kepada sebagian costumer sehinga padasaat costumer melakukan pembelian secara kredit mereka dapat membeli barang secara kredeit tanpa adanya batasan plafon sehinggasebagian costumer tidak dapat membayar hutang jatuh temponya dengan tepat waktu. Oleh karena ituperusahaan harus dapat mengendalikan piutangnya untuk menghindari resiko piutang tak tertagih.

Tabel 1.1

Data Piutang Tak Tertagih PT.SNP

Tahun	Total Penjualan	Total Piutang Tak tertagih	Persentase Piutang tak Tertagih
2013	79.067.460.111	38.203.527	0.05 %
2014	83.585.143.568	87.984.890	0.11%
2015	88.090.214.872	149.431.500	0.17%

Dari Tabel.1.1 terlihat uraian diatas terlihat . Hal ini disebabkan oleh pengendalian internal yang tidak berfungsi dengan baik, maka penulis tertarik untuk mengangkat hal tersebut dalam sebuah karya tulis ilmiah berbentuk skripsi dengan judul **" ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA ATAS PENJUALAN PADA PT.SNP"**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini yaitu

1. Nilai Piutang Tak tertagih yang semakin tinggih maka akan mengurangi laba pada PT.SNP
2. Belum berfungsinya pengendalian internal piutang usaha atas penjualan pada PT.SNP

1.3 Pembatasan Masalah

Agar tujuan penelitian dapat tercapai dan untuk memudahkan dalam menganalisa, maka penulis hanya membatasi masalah pada Pengendalian internal atas transaksi Piutang usaha dalam penjualan pada PT.SNP pada periode tahun 2013-2015

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka penulis dapat merumuskan masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan penjualan kredit dan piutang usaha pada PT.SNP ?
2. Apakah Pengendalian internal Piutang usaha pada PT.SNP sudah sesuai dengan SOP?
3. Bagaimana tingkat efektifitas pengendalian internal atas transaksi penjualan kredit dan piutang usaha pada PT.SNP?

1.5 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah pelakanaan penjualan kredit dan Piutang usaha pada PT.SNP sudah benar.
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal penjualan secara kredit dan penagihan piutang usaha sudah sesuai dengan SOP yang berlaku pada PT.SNP
3. Untuk Mengetahui tingkat efektifitas pengendalian internal atas transaksi penjualan secara kredit dan piutang usaha pada PT.SNP

1.6 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat, terutama:

1. Bagi Perusahaan
   a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi pihak manajemen mengenai pengendalian internal terhadap piutang usaha.
   b. Untuk meningkatkan kinerja keuangan perusahaan.
2. Bagi Penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis akan pengendalian piutang dan resiko piutang tak tertagih pada suatu perusahaan dan untuk mengetahui cara mengendalikan piutang dalam menghadapi resiko piutang tak tertagih.