

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan yang berorientasi pada laba (*profit oriented*) umumnya memiliki tiga tujuan dasar yaitu untuk memperoleh laba, mencapai pertumbuhan dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan *volume* penjualan. Semakin tinggi penjualan maka semakin tinggi pula laba yang akan diperoleh perusahaan pada berbagai jenis perusahaan baik disektor industri, jasa, distributor maupun perdagangan.

Tujuan memperoleh laba perusahaan karena adanya keinginan perusahaan untuk tumbuh dan berkembang serta dapat mensejahterakan karyawannya. Perolehan laba perusahaan terutama adanya aktivitas penjualan yang mempunyai peranan penting karena kehidupan suatu perusahaan. Dari berbagai macam perusahaan, banyak diantaranya yang menerapkan penjualan secara kredit. Dengan adanya penjualan secara kredit diharapkan dapat memberikan kemudahan bagi klien dengan tidak harus membayar barang atau jasa yang ditawarkan pada saat ini juga, namun dapat melalui jangka waktu yang ditentukan oleh perusahaan.

Penjualan kredit penting dilakukan dalam suatu perusahaan guna menarik minat klien akan produk dan jasa yang ditawarkan sehingga nantinya dapat meningkatkan pendapatan laba.

Penjualan kredit didalam perusahaan akan menimbulkan piutang usaha ketika produk atau jasa telah dihasilkan dan diberikan kepada klien dan haruslah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

PT. SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE didirikan oleh Rudy akili pada 10 juli 1976 merupakan salah satu perusahaan industri manajemen perjalanan di Indonesia yang dalam kegiatan usahanya melayani paket wisata, tiket, reservasi hotel, perusahaan perjalanan, dokumen perjalanan, transportasi lainnya, Smailingtour juga memberikan fasilitas pembayaran secara kredit bagi sebagian besar kliennya. Bagi Smailingtour, piutang usaha merupakan suatu hal yang paling penting bagi perusahaan karena nilainya yang mendominasi aktiva lancar. Piutang usaha sangat penting dalam mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan, sehingga diperlakukan suatu sistem pengendalian yang dapat mengelola piutang dengan sebaik-baiknya karena bukan hidup perusahaan saja yang paling penting juga ada kelangsungan hidup para karyawan agar selalu memberikan kinerja kerja yang baik dan positif.

Sistem pengendalian atas piutang bisa dimulai dari pengendalian penjualan kredit yang merupakan kegiatan awal yang akan menghasilkan piutang usaha, kemudian dilanjutkan dengan pengelolaan piutang usaha agar bisa tertagih sesuai dengan waktu yang telah ditentukan, selain itu juga untuk mengatasi kecurangan yang dilakukan oleh bagian piutang.

Umur piutang merupakan metode yang lebih baik dalam mengestimasi saldo cadangan piutang yang tak tertagih dan lebih tepatnya menghendaki perusahaan menghitung berdasarkan berapa lama piutang tersebut ada. Dalam setiap piutang dikelompokkan menurut umurnya seperti jatuh tempo yang sudah ditentukan 0-7 hari, 8-14 hari, 15-30 hari dan lebih dari 30 hari. Tunggakan piutang PT. SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE seperti tabel yang tertera dibawah ini :

Tabel 1.1 Data Tunggakan Piutang Usaha

PT. SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE

Periode	PPH 23	OVERDUE	SHORT PAYMENT	BELUM SUBMIT	NOT YET OVERDUE	TOTAL	PERCENTAGE
January	20.667	20.745.457	-	-	-	20.766.123	8%
February	-	17.948.605	-	-	-	17.948.605	7%
March	-	18.992.961	1.195.226	-	7.471.541	27.659.728	10%
April	-	-	-	-	13.788.153	13.788.153	5%
May	-	39.794.018	-	-	-	39.794.018	15%
June	-	-	-	38.526.666	-	38.526.666	14%
July	-	16.195.721	-	10.277.700	-	26.473.421	10%
August	-	19.746.955	365.611	-	-	20.112.566	7%
September	58.720	-	-	-	-	58.720	0%
October	717.942	-	-	-	-	717.942	0%
November	242.217	3.746.542	-	-	-	3.988.759	1%
December	17.987	30.405.453	-	-	34.099.043	64.522.483	24%
<b>TOTAL OS</b>	<b>1.057.533</b>	<b>167.575.712</b>	<b>1.560.837</b>	<b>48.804.366</b>	<b>55.358.738</b>	<b>274.357.186</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data piutang perusahaan PT. Smailingtour & Travel Service

Walaupun perusahaan atau pihak manajemen memonitor klien mereka secara hati-hati sesuai dengan prosedur yang ada, masih terdapat kekeliruan rekonsiliasi data piutang. Perusahaan telah menerbitkan *billing statement* (tagihan) atas transaksi yang terjadi pada klien dengan jangka waktu yang telah disepakati, namun kekeliruan akan pengiriman data kemungkinan besar terjadi, baik dari pihak internal (perusahaan), maupun pihak eksternal (pelanggan). Oleh karena itu, pihak – pihak (perusahaan – internal) terkait berperan untuk meminimalisir masalah yang ada. Sehingga, dimulai dari adanya proses pembelian, penagihan, dan pembayar dapat berjalan dengan lancar.

Selain itu, terdapat sejumlah klien yang tidak mau membayar hutang atas transaksi yang sudah dilakukan dengan alasan kurangnya dokumen yang lengkap sesuai dengan persetujuan kerja sama kedua pihak. Dokumen yang kurang lengkap seperti *purchase order* dan dokumen tambahan yang seharusnya diberikan oleh klien.

Adanya kekeliruan rekonsiliasi data piutang yang dapat merugikan perusahaan serta adanya klien yang tidak membayar tagihan karena kelengkapan dokumen dan apabila hal ini terus berkelanjutan akan berdampak pada perusahaan mengakibatkan kerugian usaha serta jika tidak segera ditangani maka perusahaan dapat bangkrut atau pailit.

Berdasarkan data *aging schedule* PT. SMILINGTOUR & TRAVEL SERVICE yang memperlihatkan banyak piutang yang belum tertagih yaitu piutang yang lewat 60 hari dari jatuh tempo serta latar belakang diatas, hal ini menyebabkan

penulis terdorong untuk menjelaskan pentingnya arti piutang bagi perusahaan dan diperlukan pengendalian yang tepat atas piutang usaha, maka penulis ingin melakukan penelitian dengan judul: ***“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT DAN PIUTANG USAHA PADA PT. SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE.”***

## **1.2 Identifikasi Masalah & Pembatasan Masalah**

### **Identifikasi Masalah**

1. Masih banyaknya piutang usaha yang tidak tertagih sesuai jatuh tempo yang ditetapkan oleh perusahaan yang mempengaruhi cash flow.
2. Terdapat kesalahan data rekonsiliasi piutang
3. Kurangnya kelengkapan dokumen

### **Pembatasan Masalah**

Untuk mendapatkan suatu pembahasan serta adanya keterbatasan waktu dan kemampuan yang lebih baik serta menghindari kemungkinan terjadinya penyimpangan maka ruang lingkup penelitian ini akan dibatasi. Penulis akan melakukan penelitian pada penjualan kredit dan piutang usaha PT.SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE

### **1.3 Perumusan Masalah**

Berdasarkan informasi pada latar belakang tersebut, maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana prosedur pengendalian internal atas penjualan kredit dan pengelolaan piutang usaha yang dilakukan oleh PT. SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE ?
2. Bagaimana Pelaksanaan atas penjualan kredit dan pengelolaan piutang usaha sudah sesuai dengan Standard Operating Procedure ( SOP) pada PT. SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE ?
3. Bagaimana tingkat keefektivitasan penerapan pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Sesuai permasalahan yang telah dirumuskan, maka tujuan yang ingin dicapai penulis adalah

1. Untuk mengetahui dan menganalisis prosedur pengendalian internal atas penjualan kredit dan pengelolaan piutang usaha yang dilakukan oleh PT. SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE
2. Untuk mengetahui dan menganalisis Pelaksanaan atas penjualan kredit dan pengelolaan piutang usaha sudah sesuai dengan Standard Operating Procedure ( SOP) pada PT. SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE

3. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat keefektifitasan penerapan pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. SMAILINGTOUR & TRAVEL SERVICE.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

- a) Bagi perusahaan, Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan informasi tentang kelemahan dan kekurangan dari sitem pengendalian penjualan kredit dan piutang usaha yang selama ini sudah dilaksanakan diperusahaan. Dengan diketahui kelemahan-kelemahan tersebut maka bisa dilakukan perbaikan-perbaikan terhadap sistem pengendalian internal tersebut sehingga menjadi sitem yang akan sempurna dan meningkatkan efektifitas, efesiensi dan ekonomisasi perusahaan. Dan yang utama adalah mampu meningkatkan kemampuan penagihan piutang usaha tepat waktu yang akan sangat berpengaruh terhadap perputaran kas dan perolehan laba perusahaan.
- b) Bagi penulis, Mampu menambah pengetahuan yang lebih mendalam baik teori maupun praktek khususnya untuk memahami secara mendalam mengenai praktek pengendalian internal penjualan kredit dan penanganan piutang usaha di suatu perusahaan.
- c) Bagi pihak lain, Agar hasil penelitian ini dapat menjadi wawasan tambahan sehingga dapat dijadikan informasi yang berguna dalam menambah pengetahuan dan wawasan pembaca khususnya tentang sistem pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha serta bermanfaat bagi penelitian lebih lanjut.