

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Semakin maraknya jenis usaha yang terus bermunculan pada era globalisasi ini menimbulkan banyak sekali persaingan dalam pencapaian target yang telah ditentukan oleh setiap perusahaan. Transaksi bisnis yang dilaksanakan perusahaan semakin kompleks. Bisnis perusahaan berkembang secara lokal dan internasional. Persaingan bisnis yang semakin ketat membutuhkan kreativitas bisnis untuk pencapaian target. Tujuan yang ingin dicapai dalam setiap perusahaan tersebut ialah untuk mencapai laba yang optimal, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan yang ingin tumbuh, berkembang dan berkesinambungan. Faktor utama dalam pencapaian target suatu perusahaan yakni dengan melakukan aktivitas penjualan suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Dari penjualan inilah perusahaan memperoleh keuntungan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan. Tanpa adanya penjualan, maka perusahaan sulit akan melakukan aktivitas perusahaan pada semestinya dan pencapaian tujuan utamanya. Oleh karena itu, pengendalian *intern* pada suatu perusahaan merupakan peran penting yang harus dilakukan, khususnya dalam pengelolaan piutang atau pengendalian atas piutang. Hal ini berkaitan dengan adanya penjualan barang dan jasa suatu perusahaan secara kredit.

Dalam operasional penjualan terdiri dari 2 (dua) cara, yaitu dengan cara penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas dan aktivitasnya sangat sederhana karena perusahaan tidak perlu membuat syarat-

syarat khusus. Begitu juga dengan hubungan penjual dan pembelinya akan berakhir dan selesai pada saat terjadinya serah terima barang beserta pembayarannya. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda. Selain pembeli, perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini. Hal ini dikarenakan perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai (Saputri, 2011). Dan dengan adanya penjualan kredit akan menimbulkan piutang usaha, aktivitas ini juga sangat kompleks karena perusahaan harus memberikan syarat-syarat khusus kepada calon *customer* yang ingin melakukan pembelian secara kredit. Setelah itu, berlanjut pada proses penagihan dan berakhir saat terjadinya pembayaran atau pelunasan. Jika penjualan secara kredit terus ditingkatkan maka akan menyebabkan volume investasi dalam piutang meningkat, sehingga modal kerja yang tertanam dalam piutang akan meningkat pula (semakin besar).

Piutang dagang sebagai salah satu aset lancar perusahaan, merupakan aset yang penting karena secara tidak langsung dapat menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima, pos piutang timbul karena penjualan kredit. Oleh karena itu suatu perusahaan sangat perlu diadakan suatu pengendalian yang efektif sehingga tindakan-tindakan kecurangan terhadap piutang dagang dapat dikurangi (Tolinggilo, 2010). Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang mampu mengendalikan seluruh kegiatan didalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang direncanakan.

Pengendalian piutang merupakan suatu upaya berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektifitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut terkait prosedur penjualan kredit suatu perusahaan. Singkatnya segala kebijakan

pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang.

Pengendalian *intern* organisasi perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari prosedur penjualan kredit yang diterapkan oleh suatu perusahaan tersebut. Oleh karena itu peran pengendalian piutang dalam suatu perusahaan harus dapat terkoordinir secara baik dan profesional sesuai yang telah ditetapkan. sistem informasi akuntansi akan mencatat seluruh aktivitas perusahaan. Sehingga pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk menilai manajemen perusahaan, menetapkan kebijakan-kebijakan dan mengambil keputusan.

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan. Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba dari adanya proses penjualan. Masalahnya adalah bagaimana jika penjualan khususnya penjualan kredit yang terjadi dalam suatu perusahaan memiliki prosentase sangat tinggi hingga menyebabkan kas tertahan atau kas masuk dalam periode mendatang melonjak. Maka, dalam sistem informasi akuntansi, peran pengendalian piutang pada penjualan kredit atau pemeberian kredit suatu perusahaan mempengaruhi akan efektifitas dan efisiensi operasional perusahaan khususnya *cash flow* perusahaan dan pencapaian utama suatu perusahaan yakni laba yang optimal.

Efektivitas pengendalian piutang memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Seperti halnya pada PT. Success Furniture cabang sidoarjo adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan *furniture*. Kegiatan operasional yang dilakukan yakni melakukan penjualan *furniture* baik penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. Untuk mengendalikan penjualan, terutama penjualan secara kredit yang menyebabkan timbulnya piutang, PT Success

Furniture cabang sidoarjo sebaiknya memiliki sistem pengendalian piutang yang terkoordinir sesuai dengan fungsi pengendalian yang telah dipaparkan oleh para ahli.

Sekilas tentang PT. Success Furniture Cabang Sidoarjo. Pada tahun 2009 dan 2011, PT. Success Furniture Cabang Sidoarjo mengalami kenaikan jumlah piutang yang signifikan. Hal ini menimbulkan *cash flow* perusahaan pada saat itu semakin melemah hingga aktivitas perusahaan terganggu. Perbaikan manajemen yang dimulai dengan penegasan akan kebijakan pemberian kredit pada awal tahun 2012, sedikit mempengaruhi volume piutang tak tertagih yang mengalami perkembangan cukup baik (meminimalisir volume piutang tak tertagih). Namun, apakah hal tersebut merupakan bagian dari pengendalian *intern* perusahaan? Lalu bagaimanakan peranan pengendalian atas piutangnya?

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang timbul diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Peranan Pengendalian Piutang Pada Penjualan Kredit PT. Success Furniture Cabang Sidoarjo”**

1.2. Rumusan Masalah

Sesuai dengan judul yang diambil untuk diteliti oleh penulis, maka masalah-masalah yang timbul dan kemudian dijadikan rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimanakah peranan pengendalian piutang pada penjualan kredit PT. Success Furniture Cabang Sidoarjo?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan pengendalian piutang pada penjualan kredit PT. Success Furniture Cabang Sidoarjo?

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1. Aspek Akademis

Manfaat penelitian berdasar aspek akademis, yakni :

1. Bagi penulis, menambah ilmu pengetahuan dan wawasan dalam memahami bagaimana perlunya pengawasan atau pengendalian *intern* suatu perusahaan, khususnya peranan pengendalian piutang pada penjualan kredit PT. Success Furniture cabang Sidoarjo. Serta, menjadi syarat kelulusan pencapaian status Sarjana atau Strata 1 (satu) pada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya.
2. Bagi dosen, mengasah ilmu pengetahuan juga wawasan ketika secara terus menerus melakukan bimbingan kepada siswa dan siswinya yang melakukan pengajuan tugas akhir atau yang disebut dengan skripsi.
3. Bagi fasilitas kampus yakni perpustakaan, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai arsip kampus dan dapat kemudian digunakan sebagai buku panduan bagi mahasiswa yang ingin menyusun penelitiannya dikemudian hari.

1.4.2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Manfaat penelitian berdasar aspek pengembangan ilmu pengetahuan, yakni :

1. Dapat dijadikan sebagai bahan referensi dan perbandingan bagi pihak lain yang ingin mengadakan penelitian lebih lanjut.
2. Dapat dijadikan sebagai media informasi mengenai peranan pengendalian piutang pada penjualan kredit yang diterapkan oleh suatu perusahaan.

1.4.3. Aspek Praktis

Manfaat penelitian berdasar aspek praktis, yakni :

1. Bagi manajemen, sebagai bahan referensi dalam menganalisa kinerja operasional perusahaan khususnya dalam bagian pengendalian piutang.
2. Bagi divisi penjualan, sebagai bahan pertimbangan dalam mengkoordinir penjualan baik penjualan secara kredit maupun penjualan secara tunai.
3. Bagi perusahaan, sebagai bahan evaluasi dalam pengendalian piutang pada penjualan kredit suatu perusahaan.