

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi saat ini dunia usaha dihadapkan pada situasi atau kondisi persaingan yang semakin ketat yang menuntut perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan lebih efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan perusahaan. Sebagian besar perusahaan menetapkan persoalan laba sebagai tujuan perusahaan, untuk dapat mencapai tujuan tersebut manajemen perusahaan harus dapat mengkoordinir secara rasional sumber - sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.

Di dalam perekonomian, bidang keuangan merupakan bidang yang memiliki peranan penting dalam suatu perusahaan. Banyak perusahaan yang berskala besar atau kecil, baik yang berorientasi laba (*Profit Oriented Organization*) maupun yang tidak berorientasi laba (*Non - Profit Oriented Organization*) mempunyai perhatian besar terhadap bidang keuangan, terutama dalam perkembangan dunia usaha yang semakin maju dan persaingan antara satu perusahaan dengan perusahaan yang lainnya yang semakin ketat. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut, maka diperlukan satu penanganan dan pengelolaan yang dilakukan oleh pihak manajemen dengan baik.

Sedangkan pengertian Penjualan Kredit menurut Samryn (2014:250) adalah sebagai berikut : Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

Pengertian Penjualan Kredit menurut Mulyadi (2013:201) menyatakan bahwa Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara

mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

Dan pengertian prosedur menurut Ardiyose (2013:734) menyatakan bahwa prosedur adalah suatu bagian sistem yang merupakan rangkaian tindakan yang menyangkut beberapa orang dalam satu atau beberapa bagian yang ditetapkan untuk menjamin agar suatu kegiatan usaha atau transaksi dapat terjadi berulang kali dan dilaksanakan secara beragam.

Pada dasarnya setiap pelaku bisnis yang baik dari masa ke masa pasti memiliki kesadaran akan pentingnya pengendalian intern agar dapat sejalan dengan tujuan bisnis itu dan siap menghadapi peluang dan tantangan diluar institusi maupun di waktu mendatang. Namun para pelaku bisnis penafsirkan pengendalian internal yang berbeda - beda.

Pengertian pengendalian Internal menurut Hery (2013:159) menyatakan bahwa pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum / undang - undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Prosedur pengendalian piutang sangat erat hubungannya dengan penerimaan kas dan pengendalian persediaan. Bagi banyak perusahaan proses penagihan adalah suatu pos yang mempunyai peranan penting karena proses ini adalah merupakan tahapan dimana pos piutang akan di konversi menjadi uang kas yang selanjutnya digunakan proses operasi perusahaan pada waktu yang akan datang. Oleh karena itu, pengendalian pada penagihan sangat perlu selain untuk mengurangi kerugian akibat piutang tak tertagih juga untuk pembiayaan operasinya di masa yang akan datang. Jumlah pelanggan

yang banyak membuat pengendalian pun harus dilakukan secara efektif dan secara terus menerus agar proses penagihan piutang perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Karena dengan penagihan piutang yang berjalan lancar akan membantu perusahaan untuk dapat menjalankan proses operasinya kembali dan dapat menjaga kelangsungan hidupnya.

PT SUPRALITA MANDIRI merupakan perusahaan dagang. Perusahaan ini berkantor pusat di Bandung. Dari mulai berdirinya hingga saat ini, PT SUPRALITA MANDIRI memiliki 5 cabang dan 6 depo yang tersebar di Pulau Jawa dan Madura. Unit bisnis utama yang dijalankan oleh PT SUPRALITA MANDIRI adalah distribusi barang dagangan, yang seringkali dilakukan secara kredit sehingga menimbulkan piutang pada perusahaan, dan kemudian perusahaan akan melakukan penagihan sesuai dengan perjanjian untuk mengkonversi piutang menjadi uang kas sebagai pendapatannya. Karena pendapatannya relatif besar maka untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kecurangan dan piutang tak tertagih, perusahaan akan menerapkan pengendalian internal pada unit penagihan.

Atas latar belakang diatas penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian skripsi dengan judul **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS TRANSAKSI PENJUALAN PADA PT SUPRALITA MANDIRI.”**

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian fenomena pada latar belakang diatas , maka penelitian ini masalah yang dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pengendalian internal piutang usaha yang dilaksanakan oleh manajemen perusahaan pada PT SUPRALITA MANDIRI ?
2. Bagaimanakah proses penagihan piutang usaha pada PT SUPRALITA

MANDIRI ?

3. Bagaimanakah peranan pengendalian internal piutang usaha dalam menunjang efektivitas transaksi penjualan pada PT SUPRALITA MANDIRI ?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari uraian rumusan masalah diatas , maka tujuan penelitian ini masalah yang dirumuskan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengendalian internal piutang yang sudah dilakukan oleh manajemen perusahaan di PT SUPRALITA MANDIRI.
2. Untuk mengetahui proses penagihan piutang usaha di PT SUPRALITA MANDIRI.
3. Untuk mengetahui peranan pengendalian internal piutang terhadap transaksi penjualan di PT SUPRALITA MANDIRI.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Aspek akademis , hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan rujukan bagi upaya pengembangan ilmu akuntansi, dan berguna juga untuk menjadi referensi bagi mahasiswa yang melakukan kajian terhadap permasalahan pengendalian intern piutang .
2. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan , penelitian ini diharapkan berguna untuk proses pengembangan ilmu pengetahuan akuntansi khususnya yang berkaitan dengan pengendalian intern di suatu perusahaan. Hasil penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai kontribusi dalam pengembangan teori dan sebagai bahan referensi bagi penelitian.
3. Aspek praktis , tahapan penelitian serta hasil penelitian yang diperoleh dapat memperluas wawasan dan sekaligus memperoleh pengetahuan empirik mengenai penerapan fungsi ilmu pemerintahan yang diperoleh selama mengikuti kegiatan perkuliahan pada Sekolah Tinggi Ekonomi Mahardhika.

Bagi pihak – pihak yang berkepentingan dengan hasil penelitian dapat diterima sebagai kontribusi untuk meningkatkan kinerja aparat melalui peningkatan gaya kepemimpinan yang efektif.