

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya tujuan utama yang paling mendasar bagi sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan maksimal, sedangkan kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut yaitu perencanaan, penganggaran, pengelolaan, serta pengendalian dan bagaimana cara memperoleh sumber dana agar suatu organisasi perusahaan dapat berjalan dengan baik. Di era globalisasi saat ini, persaingan dagang semakin sulit sehingga memerlukan berbagai kebijakan untuk meningkatkan penjualan. Salah satu yang menjadi faktor dalam meningkatkan penjualan adalah memberikan piutang kepada konsumen.

Piutang timbul ketika perusahaan menjual barang atau jasa secara kredit kepada pihak lain sehingga pihak tersebut membayar dalam jangka waktu yang telah disepakati. Prosesnya dimulai dari pengambilan keputusan untuk memberikan kredit, melakukan pengiriman barang, penagihan dan akhirnya menerima pembayaran. Piutang merupakan aktiva lancar yang *liquid* dan selalu dalam keadaan berputar. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang langganan dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*cash inflows*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Menurut Purwaji, dkk (2016) "piutang adalah tagihan kepada pihak lain, baik perorangan maupun badan usaha yang mengakibatkan adanya penerimaan kas di masa yang akan datang sebagai akibat dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini."

Salah satu resiko bagi perusahaan yang mengeluarkan piutang adalah terjadinya piutang yang tidak dapat ditagih. Piutang yang tidak dapat ditagih

dapat menimbulkan kerugian pendapatan yang memerlukan ayat pencatatan dalam perkiraan, penurunan dalam perkiraan piutang, dan penurunan laba.

Salah satu upaya perusahaan dalam mengendalikan resiko piutang tak tertagih yaitu dengan mengendalikan perputaran piutang. Perputaran piutang sangat penting untuk dilakukan, karena semakin tinggi perputaran piutang maka akan semakin banyak piutang yang ditagih hal ini juga menunjukkan semakin cepat perusahaan mendapatkan keuntungan dari penjualan kredit tersebut, sehingga profitabilitas perusahaan juga ikut meningkat. Mengendalikan perputaran piutang dapat dilakukan dengan cara menyusun tabel umur piutang (*aging schedule of receivables*), di mana dalam tabel tersebut dapat diketahui jumlah piutang yang segera dapat ditagih dan yang lambat ditagih, dan dapat diketahui penghutang atau debitur yang baik dan yang buruk. Hal ini dapat mempermudah bagian penagihan untuk mengontrol piutang perusahaan.

PT. Success Furniture Sidoarjo merupakan perusahaan yang berdiri sejak tahun 1999. Perusahaan ini bergerak di bidang manufaktur yang memproduksi berbagai jenis *furniture* diantaranya ranjang tempat tidur, meja makan, kursi, meja rias, dan lain – lain. Produk tersebut dipasarkan di berbagai toko *furniture* seluruh wilayah Surabaya, Jombang, Malang, Madura, Tuban, Bojonegoro, Nganjuk, Kediri, Tulungagung, Banyuwangi hingga Pulau Lombok. Yang dipasarkan oleh tiga salesman. Seluruh penjualan di PT. Success Furniture Sidoarjo adalah dilakukan secara kredit. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan persaingan pasar. Namun, seiring berjalannya waktu ada beberapa pelanggan yang bermasalah dalam pembayaran, oleh karena itu perusahaan memerlukan sebuah kebijakan internal untuk mengantisipasi kerugian – kerugian yang ditimbulkan dari resiko piutang. Perusahaan mengharapkan melalui penelitian, penulis bisa memberikan rekomendasi yang dapat membantu untuk temuan – temuan yang signifikan. Dari latar belakang diatas, penulis memilih PT. Success

Furniture Sidoarjo yang bergerak dibidang manufacturing yang menjualkan produknya secara kredit sebagai tempat penelitian dengan judul “Analisa Pengendalian Intern Piutang dan Piutang Tak Tertagih Terhadap Perputaran Piutang PT. Success Furniture Sidoarjo”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka rumusan masalah yang akan diteliti dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pengendalian intern piutang pada PT. Success Furniture Sidoarjo ?
2. Bagaimanakah kategori umur piutang pada PT. Success Furniture Sidoarjo ?
3. Bagaimanakah pengelolaan piutang tak tertagih pada PT. Success Furniture Sidoarjo ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian intern piutang pada PT. Success Furniture Sidoarjo
2. Untuk mengetahui bagaimana kategori umur piutang pada PT. Success Furniture Sidoarjo
3. Untuk mengetahui pengelolaan piutang tak tertagih pada PT. Success Furniture Sidoarjo

1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian penulis berharap dapat memberikan manfaat bagi perusahaan, bagi masyarakat khususnya rekan-rekan mahasiswa dan bagi penulis sendiri.

1.4.1 Aspek Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan informasi yang dapat digunakan sebagai bahan referensi, memberikan masukan untuk menambah pengetahuan, menjadi sumber informasi dan bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya. Penelitian ini juga diharapkan dapat mengembangkan wawasan mahasiswa serta sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan.

1.4.2 Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Sebagai pengembang ilmu pengetahuan yang penulis terima khususnya tentang masalah pengendalian intern piutang dan piutang tak tertagih terhadap tingkat perputaran piutang. Dan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi, terhadap perkembangan ilmu pengetahuan terutama ilmu akuntansi, khususnya akuntansi manajemen. Dan diharapkan menambah pengetahuan pembaca mengenai pengendalian intern piutang dan piutang tak tertagih terhadap tingkat perputaran piutang.

1.4.3 Aspek Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menganalisa masalah yang berhubungan dengan pengaruh audit operasional atas fungsi produksi untuk membantu manajemen.