

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Suatu perusahaan membutuhkan manajemen yang baik dan berkemampuan untuk mencapai tujuannya, salah satunya adalah dengan menerapkan pengendalian intern. Pihak manajemen harus mempertahankan adanya pengendalian dan pengawasan intern yang memadai, agar kemajuan perusahaan yang dicita-citakan dapat tercapai. Salah satunya adalah dengan menerapkan pengendalian intern penjualan kredit.

Penjualan merupakan unsur utama dalam memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan sewa, pendapatan bunga, dan lain sebagainya berbagai cara yang di tempuh oleh pihak perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Mulai dari variasi produk, pemberian hadiah dan potongan harga, sampai dengan penjualan secara kredit. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan menghasilkan laba. Oleh karena itu semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya.

Penjualan dibagi menjadi dua, yaitu kredit dan tunai. Penjualan kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan, namun juga dapat menimbulkan resiko berupa tidak tertagihnya piutang. Hampir semua perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Hal ini bertujuan untuk mempertahankan pelanggan-pelanggan yang sudah ada dan untuk menarik pelanggan baru dengan inovasi kebijakan tersebut. Dengan adanya penjualan secara kredit ini, secara langsung akan menimbulkan akun piutang usaha atau piutang dagang. Piutang semacam ini disebut sebagai piutang usaha atau piutang penjualan. Piutang (*account receivable*) merupakan tagihan perusahaan pada pihak lain yang timbul akibat adanya transaksi bisnis.

Piutang merupakan salah satu pos penting dari neraca suatu perusahaan. Semakin tinggi nilai piutang suatu perusahaan juga dapat diartikan semakin tinggi volume penjualan kredit. Piutang dagang ini wajib dikelola oleh perusahaan karena jika keuangan perusahaan tidak dikelola dengan baik dan cermat, tentu saja akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Sementara itu jika piutang dagang pada pelanggan tidak diurus dengan baik, tentu hasil yang akan diterima oleh perusahaan juga kurang baik.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Walaupun penjualan secara kredit dapat mendatangkan keuntungan atau laba yang lebih besar, tetapi hal itu tidak terlepas dari adanya resiko kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan apabila pelanggan tidak mampu melunasi piutang yang sudah ada. Perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit memerlukan suatu sistem pengendalian internal yang handal untuk meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih. Oleh karena itu pengendalian internal terhadap perusahaan usaha ini sangat penting diterapkan.

Gejala piutang macet sebenarnya sering ditemukan di tiap-tiap perusahaan. Adapun faktor yang menyebabkan piutang macet tersebut adalah faktor intern perusahaan, yaitu penjualan kredit yang dilakukan untuk menangkap peluang pasar tidak seluruhnya memberikan hasil seperti yang diharapkan atau pelanggan itu sendiri yang tidak memenuhi kewajibannya karena tidak mampu membayar akibat kesulitan finansial sehingga membuat adanya proses penarikan produk dari pelanggan yang menunggak serta adanya kemungkinan penyalahgunaan saat proses pencairan piutang.

Piutang usaha merupakan salah satu aktiva lancar dan juga menjadi salah satu komponen modal kerja perusahaan. Bila piutang tidak tertagih, maka jalannya kegiatan operasi perusahaan dapat terganggu dan akan menurunkan tingkat laba yang seharusnya dapat dicapai perusahaan. Maka, untuk menghindari hal itu, masalah pengawasan piutang perlu ditangani secara serius.

Demikian pula halnya dengan PT Bangun Jaya yang merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang melayani penjualan secara kredit. PT Bangun Jaya

memberikan jangka waktu pembayaran sampai 2 bulan kepada para pelanggannya. Pada PT Bangun Jaya tidak memberlakukan DP (uang muka) diawal transaksi, jaminan atas penjualan kredit bila sewaktu-waktu timbul kecurangan dalam pembelian barang bahkan barangkali ada pembeli yang nakal dan tidak membatasi jumlah transaksi atas penjualan kreditnya.

Dalam akuntansi penjualan kredit, pengendalian intern sangatlah dibutuhkan karena untuk mengurangi resiko kerugian yang akan dialami oleh perusahaan. System pengendalian intern yang memadai seperti struktur organisasi yang memisahkan fungsinya secara jelas, system dan prosedur pendelegasian wewenang untuk setiap bagian, praktek yang sehat dan pegawai yang cakap seluruhnya dapat terwujud apabila akuntansi penjualan kredit didukung dengan system pengendalian intern sehingga dapat memperkecil resiko kerugian perusahaan. Dengan adanya pengendalian intern, akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi yang berhubungan dengan transaksi penjualan yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Piutang akibat penjualan kredit beresiko menimbulkan piutang macet pada perusahaan. Sampai saat ini, penjualan kredit masih menempati kedudukan paling atas dalam salah satu cara yang ditempuh untuk meningkatkan laba dan juga tidak pernah lepas dari masalah-masalah dalam pemberian kredit sebagai kegiatannya. Oleh karena itu kebutuhan pengendalian intern penjualan kredit merupakan hal yang harus diterapkan untuk meminimalkan resiko tak tertagihnya piutang sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai.

Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk membahas dan melakukan penelitian dengan judul “Penerapan Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit Untuk Meminimalkan Resiko Piutang Tak Tertagih pada PT Bangun Jaya Gresik”

1.2 Rumusan Masalah

Bagaimana pengendalian intern piutang agar dapat meminimalkan resiko piutang tak tertagih pada PT. Bangun Jaya Rubber Gresik?

1.3 Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui sejauh mana metode penjualan kredit yang diterapkan perusahaan PT Bangun Jaya Rubber Gresik
- b. Untuk menganalisa peran pengendalian intern dalam hubungannya meminimalkan kerugian atas piutang.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan :

1. Dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menerapkan strategi untuk meminimalkan tak tertagihnya piutang.
2. Sebagai acuan dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kebijakan penjualan kredit sehingga dapat meningkatkan mutu dan kinerja perusahaan demi perkembangan perusahaan kedepannya.
3. Diharapkan dapat digunakan sebagai pertimbangan adanya resiko piutang tak tertagih apabila melakukan penjualan secara kredit.

b. Bagi Penulis :

Dapat menerapkan ilmu dan pengetahuan yang diperoleh selama kuliah dan hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis secara langsung.

c. Bagi Pembaca :

Dapat digunakan sebagai referensi untuk melakukan penelitian sejenis dimasa mendatang dibidang akuntansi manajemen.