

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan pola perdagangan saat ini, cara transaksi pembelian barang atau jasa telah berubah dari transaksi secara tunai menjadi transaksi secara kredit. Perkembangan dalam sistem ini tidak terlepas dari perubahan standar tata cara pelaksanaan sistem transaksi tersebut. Bagi perusahaan, baik itu perusahaan jasa, dagang maupun perusahaan manufaktur, penjualan merupakan suatu aktivitas yang utama. Karena penjualan adalah sumber aliran perusahaan untuk memperoleh uang masuk (*cash inflow*) yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan operasional dan kelangsungan hidup perusahaan.

Berbagai cara yang ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan. Mulai dari variasi produk, pemberian hadiah dan potongan harga, sampai dengan penjualan secara kredit. Perusahaan menyadari bahwa persaingan bisnis yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus meningkatkan laba, strategi pemasaran yang paling efektif adalah dengan memberikan penjualan kredit. Penjualan kredit tidak langsung menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau biasa disebut piutang usaha, dan pada saat piutang tersebut sudah jatuh tempo dan terbayar maka akan terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan dapat menimbulkan perkiraan piutang bagi perusahaan, oleh karena itu perusahaan harus mengadopsi penagihan piutang sehingga piutang dapat cair sesuai tanggal jatuh temponya. Pengendalian

internal atas piutang perusahaan dilakukan untuk mengurangi jumlah piutang serta menghindari kesalahan dan kecurangan yang mungkin terjadi. Karena pentingnya penjualan bagi perusahaan dan adanya penjualan kredit dalam penjualan, Oleh sebab itu perlu adanya suatu kontrol dari pihak manajemen perusahaan terhadap penjualan kredit tersebut. Kontrol yang dilakukan oleh perusahaan saat ini tidak hanya pada kelayakan konsumen dalam mendapatkan fasilitas pembelian secara kredit melainkan harus dilakukan juga pada pihak internal perusahaan yaitu berupa pengecekan yang meliputi data konsumen dan bagaimana catatan piutang konsumen sebelum transaksi kredit bisa dilakukan. Seperti yang terjadi pada perusahaan saat ini. Transaksi kredit terjadi saat konsumen memesan barang dengan jatuh tempo pembayaran selama 30 hari setelah barang jadi. DP yang dibayarkan oleh pihak konsumen sebesar 30% sedangkan sisanya akan dibayarkan pada tanggal jatuh tempo yang telah disepakati. Namun pada kenyataannya terdapat bahwa tiga (3) kasus konsumen mengundur pembayaran yang menyebabkan piutang dan berakibat pada kerugian yang ditanggung oleh perusahaan.

Melihat pentingnya Pengendalian Intern dalam sistem penjualan kredit tersebut seperti penjelasan di atas dan setelah mengadakan pengamatan terhadap kegiatan operasi perusahaan terutama kegiatan penjualan kredit dan penagihan piutang, penulis tertarik untuk membahas masalah Pengendalian Intern terhadap Piutang pada penelitian ini dengan judul "**Penerapan Pengendalian Internal Atas Piutang Pada PT.Daya Matahari Utama**"

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

“Bagaimana penerapan pengendalian internal atas piutang pada PT. Daya Matahari Utama?”

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan Umum :

1. Sebagai bentuk realisasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu penelitian dan pengembangan dalam mendukung kemajuan ilmu pengetahuan.
2. Untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menyelesaikan perkuliahan pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.

Tujuan Khusus :

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah “Untuk mengetahui pengendalian internal atas piutang pada PT. Daya Matahari Utama”.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi peneliti, perusahaan, serta pihak lain yang membaca hasil penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagi PT. Daya Matahari Utama, sebagai bahan informasi bagi pihak manajemen mengenai pengendalian intern terhadap piutang usaha yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan yang lebih efektif dimasa yang akan datang.
2. Bagi peneliti, untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan dalam mengembangkan teori dan penerapan langsung pada perusahaan yang diteliti dan mengimplementasikan ilmu pengetahuan yang diperoleh diperkuliahan yang berkaitan dengan pengendalian intern terhadap piutang usaha.

3. Bagi pembaca, dalam memberikan tambahan referensi khususnya penelitian yang berhubungan dengan pengendalian intern atas piutang usaha.
4. Bagi Universitas, diharapkan penelitian ini dapat digunakan sebagai tambahan referensi di perpustakaan Universitas.

1.5 Fokus penelitian dan keterbatasan

Fokus dalam penelitian ini adalah penerapan pengendalian internal atas piutang usaha dan upaya mengatasi piutang pada PT. Daya Matahari Utama periode tahun 2018. Apabila ada tambahan informasi diluar focus penelitian ini, maka dapat diambil sebagai data pendukung sesuai permasalahan yang diteliti. Untuk membatasi agar penelitian tidak melebar dari fokus yang telah ditetapkan maka tempat, pelaku dan aktivitas menyesuaikan dengan waktu penelitian yang telah ditentukan sehingga apabila ada fenomena atau peristiwa yang mendukung namun tidak dapat diikuti sertakan dalam penelitian ini namun dapat dilakukan pengkajian lebih dalam pada penelitian berikutnya.