

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Menurut Sunardi Et All, (2021), COVID-19 adalah penyakit pernapasan akut yang menular disebabkan oleh *coronavirus* dan telah mulai mewabah pada sekitar bulan Desember 2019 yang lalu. Tingkat penularan dari virus tersebut sangatlah cepat, virus ini menyebabkan ketidakpastian ekonomi yang sangat besar dan juga menyebabkan beberapa industri yang ada di Indonesia mengalami penurunan pertumbuhan.

Dengan demikian adanya pandemi COVID-19 ini akan mempengaruhi kinerja perusahaan yang mengalami kesulitan arus kas. Kesulitan arus kas tersebut nantinya akan berdampak pada kemampuan perusahaan untuk melunasi kewajiban jangka pendeknya. Selain disebabkan oleh arus kas, tingkat likuiditas perusahaan juga disebabkan oleh perputaran piutang. Hal ini dikarenakan piutang merupakan bagian dari aktiva lancar dengan jumlah yang cukup besar.

Semakin tinggi perputaran piutang maka akan semakin cepat pula perusahaan dapat mengubahnya menjadi uang kas, yang mana nantinya akan mempengaruhi tingkat likuiditas perusahaan. Dengan adanya pandemi ini perusahaan akan kesulitan dalam menagih piutangnya, yang mana menyebabkan risiko tidak tertagihnya piutang tersebut. menjadi tinggi. Jika piutang tersebut tidak dapat ditagih maupun dilunasi nantinya akan menjadikan tingkat perputaran piutang perusahaan menjadi rendah.

Dengan adanya pandemi COVID-19 ini, perusahaan juga menjadi kesulitan dalam menjual barang dagangannya, karena tingkat permintaan dari konsumen rendah. Jika perusahaan tidak dapat menjualkan barang dagangannya, maka persediaan barang dagang akan tersimpan dan tidak dapat berubah menjadi kas atau piutang. Jika persediaan barang dagang terus tersimpan, rasio perputaran persediaan akan menjadi rendah, dengan demikian semakin lama perusahaan memperoleh dana, yang mana nanti akan mempengaruhi rasio likuiditas. Dengan demikian arus kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan akan mempengaruhi tingkat likuiditas perusahaan.

Seiring dengan pesatnya laju pertumbuhan ekonomi di Indonesia, banyak berdirinya berbagai jenis perusahaan mulai dari berskala kecil hingga berskala besar baik itu perusahaan jasa, perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur. Tujuan yang ingin dicapai dengan didirikannya perusahaan itu pada umumnya untuk mencapai laba yang optimal, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan yang tumbuh, berkembang dan berkesinambungan. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, faktor utama yang harus diperhatikan adalah bagaimana cara memaksimalkan laba secara terus-menerus dan senantiasa meningkatkannya. Salah satu cara untuk meningkatkan laba yaitu dengan meningkatkan *volume* penjualan. Dari penjualan inilah, perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang akan dipergunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

Menurut Nur Afifah (2019), Secara umum, perusahaan dagang dapat didefinisikan sebagai organisasi bisnis yang melakukan kegiatan usaha dengan

membeli barang dari pihak/perusahaan lain kemudian menjualnya kembali kepada masyarakat. Penjualan barang dan jasa dapat dilakukan melalui penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi suatu masalah karena begitu barang atau jasa yang dijual maka kas akan langsung diterima. Sedangkan untuk penjualan kredit, perusahaan akan menunggu beberapa waktu untuk memperoleh kas tersebut. Namun dengan adanya penjualan kredit, dapat membantu semua lapisan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan maupun keinginannya untuk memperoleh suatu barang ataupun jasa. Dan juga, dengan penjualan secara kredit perusahaan akan memperoleh pendapatan yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai.

Untuk perusahaan dagang, transaksi penjualan kredit merupakan salah satu sumber pendapatan yang utama bagi perusahaan disamping penjualan tunai. Pemberian kredit dapat memberikan keringanan bagi konsumen karena sistem pembayaran yang berangsur-angsur, sehingga memungkinkan konsumen untuk membeli menjadi lebih besar, yang berarti tingkat penjualan akan lebih tinggi dan penerimaan perusahaan akan lebih meningkat. Meningkatnya *volume* penjualan secara kredit akan menyebabkan investasi dalam piutang meningkat pula. Menurut Walter (2012:291), "Piutang adalah klaim moneter terhadap pihak lainnya. Piutang diperoleh terutama dengan menjual barang dan jasa (piutang usaha) serta meminjamkan uang." Namun, disisi lain perusahaan juga harus berhati-hati dalam memberikan kredit kepada setiap konsumen. Fasilitas kredit yang disediakan kepada pelanggan seringkali mendatangkan masalah yaitu

apabila debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajiban-kewajibannya sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Hal inilah yang menjadi salah satu timbulnya piutang tak tertagih bagi perusahaan. Alasan lainnya timbulnya piutang tak tertagih karena berbagai alasan misalnya bangkrut, tidak memiliki mata pencaharian, pindahnya lokasi konsumen dan lain-lain.

PT. Suburjaya Saktimakmur merupakan salah satu perusahaan distributor di bidang perdagangan sparepart motor dari berbagai merk seperti Kawasaki, Indopart dan Honda. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1995, hampir setiap hari perusahaan melakukan transaksi penjualan, baik secara tunai maupun secara kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, setelah perusahaan menerima kas dari konsumen maka barang akan diserahkan kepada konsumen. Namun, dalam transaksi penjualan kredit, setelah perusahaan menerima uang muka dari konsumen, maka barang akan diserahkan atau dikirim sesuai dengan pesanan dari konsumen. Pembayaran atas sisa pembelian barang yang belum dilunasi akan dilakukan penagihan dalam jangka waktu yang telah disepakati bersama, dan ini mengakibatkan timbulnya piutang usaha kepada pelanggan. Dengan dilakukannya penjualan kredit oleh PT. Suburjaya Saktimakmur, diharapkan minat pembeli untuk membeli sparepart motor akan semakin meningkat. Dari penjelasan di atas, penulis tertarik untuk menganalisa lebih jauh guna mengetahui bagaimana sistem pengendalian intern atas prosedur penagihan piutang usaha, maka dari itu penulis tertarik untuk mengambil judul **“Mekanisme Penagihan Piutang Dan Pelaksanaan SOP Oleh Account Receivable Pada PT. Suburjaya Saktimakmur”**.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana mekanisme penagihan piutang oleh *Account Receivable* pada PT. Suburjaya Saktimakmur?
2. Apa hambatan dalam penagihan piutang oleh *Account Receivable* pada PT. Suburjaya Saktimakmur dan bagaimana cara mengatasinya?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar dalam penulisan laporan akhir ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasannya yaitu mengenai sistem pengendalian intern atas prosedur penagihan piutang usaha pada PT. Suburjaya Saktimakmur.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

1. Untuk mengetahui prosedur penagihan piutang yang dilakukan dan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan SOP dalam penagihan piutang oleh *Account Receivable* PT. Suburjaya Saktimakmur.
2. Mengetahui apa saja hambatan dalam penagihan piutang dan cara mengatasi hambatan dalam penagihan piutang oleh *Account Receivable* PT. Suburjaya Saktimakmur.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan dari studi kasus ini adalah :

1. Bagi Mahasiswa

Dapat digunakan sebagai bahan referensi dalam melakukan studi kasus mengenai sistem akuntansi piutang secara lebih luas.

2. Bagi Pembaca

Penulis juga mengharapkan studi kasus ini dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan, terutama mengenai sistem akuntansi piutang.

3. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai bahan pembandingan untuk perubahan yang lebih baik lagi dalam penerapan sistem akuntansi piutang maupun proses penagihan piutang usaha.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penulisan laporan akhir ini, sangat dibutuhkan analisa data yang akurat, objektif dan mendukung sebagai bahan analisa studi kasus dalam menyelesaikan permasalahan yang ada. Data penelitian diambil dari PT. Suburjaya Saktimakmur. Penulis menganalisa data dengan metode deskriptif yaitu dengan mengumpulkan data-data mengenai standar operasional prosedur tentang piutang maupun tentang penagihan, mempelajari alur kerja atau prosesnya, dan juga pencatatan dalam kegiatan piutang dan penagihan. Kemudian menguraikan secara rinci untuk mengetahui permasalahan penelitian dan mencari

penyelesaiannya.

1.5.1 Jenis dan Sumber Data

Berdasarkan cara perolehan data, menurut Soeratno (2008:70) data dibagi menjadi 2 yaitu sebagai berikut:

1. Data Primer (*Primary Data*) adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh organisasi yang menerbitkan atau menggunakannya.
2. Data Sekunder (*Secondary Data*) adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya

Berdasarkan jenis dan sumber data diatas, data primer yang penulis kumpulkan adalah hasil wawancara berupa tanya jawab dengan bagian yang berkaitan dengan pemberian kredit kepada pelanggan, bagian piutang dan bagian penagih piutang (*collector*). Sedangkan data sekunder yang penulis kumpulkan yaitu berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, laporan keuangan dan dokumen yang digunakan dalam proses penagihan piutang pada PT. Suburjaya Saktimakmur.

1.5.2 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Soeratno (2008:83), ada beberapa teknik-teknik dalam pengumpulan data, antara lain:

1. Studi Kepustakaan, yaitu pengumpulan data dengan cara membaca buku-buku, makalah ilmiah dan sumber data lainnya yang berhubungan dengan teori dan petunjuk pelaksanaan analisis menurut beberapa para ahli.

2. Studi Lapangan, yaitu pengumpulan data dengan cara melihat langsung keadaan objek penelitian yang ada di lapangan, metode ini dilakukan dengan 2 cara, yaitu:

a. Wawancara (Interview)

Adalah teknik pengumpulan data yang pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan narasumber tetapi dapat juga secara tidak langsung.

b. Pengamatan (Observation)

Adalah teknik pengumpulan data yang menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung ataupun tidak langsung terhadap objek penelitiannya.

Dalam mengumpulkan data, penulis menggunakan kedua teknik pengumpulan data diatas, yaitu studi kepustakaan dengan membaca buku-buku/makalah ilmiah yang berhubungan sistem akuntansi piutang usaha dan proses penagihan piutang usaha serta studi lapangan dengan melakukan wawancara yang diajukan dan dijawab oleh pihak internal perusahaan dan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti dalam hal ini sistem akuntansi piutang usaha pada PT. Suburjaya Saktimakmur.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistem penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi Laporan Akhir secara ringkas dan jelas. Sehingga terdapat gambaran hubungan antara masing-masing bab dimana bab tersebut dibagi menjadi beberapa sub-sub

secara keseluruhan. Adapun sistematika penulisan terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab pertama ini, penulis menjelaskan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab kedua ini, penulis menjelaskan tentang landasan teori dan literatur-literatur yang digunakan sebagai acuan perbandingan untuk membahas masalah meliputi definisi sistem, definisi akuntansi, definisi sistem akuntansi, unsur-unsur sistem akuntansi, peranan dan fungsi sistem akuntansi, definisi sistem pengendalian intern, tujuan sistem pengendalian intern, unsur sistem pengendalian intern, definisi prosedur, definisi piutang, prosedur penagihan piutang usaha dan sistem pengendalian intern atas prosedur penagihan piutang usaha, serta bagan alir prosedur penagihan piutang usaha.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ketiga ini, penulis menjelaskan tentang sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, tugas dan wewenang, aktivitas perusahaan, fungsi yang terkait dalam prosedur penagihan piutang, dokumen yang digunakan dalam prosedur penagihan piutang, sistem pengendalian intern atas perusahaan, serta bagan alir

prosedur penagihan piutang pada PT. Suburjaya Saktimakmur.

BAB IV : ANALISA DAN PEMBAHASAN

Pada bab keempat ini, penulis membahas dari rumusan masalah yang ada dengan cara membandingkan kesesuaian antara sistem pengendalian intern atas prosedur penagihan piutang usaha pada PT Diva Cash & Credit Palembang yang terdapat pada Bab III dengan teori yang telah ada pada Bab II.

BAB V : SIMPULAN DAN SARAN

Bab kelima merupakan bab terakhir di dalam Laporan Akhir dimana penulis memberikan kesimpulan dari pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab sebelumnya dan juga memberikan saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat dalam pemecahan masalah pada PT. Suburjaya Saktimakmur.