

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha dan persaingan bisnis yang semakin kompetitif seiring pertumbuhan perekonomian dan teknologi yang semakin pesat dalam era globalisasi menuntut perusahaan bekerja lebih keras untuk meningkatkan kinerja, mengembangkan inovasi dan melakukan perluasan usaha agar dapat terus bertahan dan bersaing untuk mencapai tujuan yang dikehendaki perusahaan. Perusahaan yang mampu menghadapi persaingan akan dapat terus bertahan, sebaliknya perusahaan yang tidak mampu bersaing akan mengalami kebangkrutan. Kegiatan penjualan baik tunai maupun kredit merupakan aktivitas yang penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang optimal.

Swastha dan Sukotjo (2002:12) mengemukakan bahwa perusahaan merupakan suatu organisasi produksi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk memuaskan kebutuhan dengan cara yang menguntungkan. Kebutuhan usaha adalah hal-hal yang harus dipenuhi perusahaan untuk mendirikan dan menjalankan usaha dari awal hingga perusahaan beroperasi. Kebutuhan usaha yang diperlukan terdiri dari beragam jenis tergantung dari bidang usaha masing-masing perusahaan. Artinya jenis dan jumlah kebutuhan antara satu bidang dengan bidang yang lain jelas berbeda.

Tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan

diperoleh. Penjualan merupakan unsur utama dalam memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan sewa, pendapatan bunga, dan lain sebagainya. Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik bagi calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan. Di lain pihak seringkali mendatangkan kerugian, yaitu apabila debitur tidak memiliki kemampuan untuk melaksanakan kewajibannya. Kerugian ini dalam akuntansi disebut dengan beban piutang tak tertagih. Dalam akuntansi, kerugian akibat piutang tak tertagih dicatat dengan mendebet rekening kerugian piutang.

Oleh karena itu perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit memerlukan suatu sistem pengendalian internal yang handal untuk meminimalkan jumlah piutang yang tak tertagih. Sistem pengendalian internal salah satunya dapat dilakukan melalui kebijakan kredit yang bersifat selektif. Analisa terhadap calon debitur yang diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar calon debitur.

Banyaknya perusahaan jasa pengantaran barang saat ini semakin mempermudah masyarakat dalam membantu proses transaksi yang dilakukan dalam kegiatan perekonomiannya. Pelayanan yang diberikan, serta harga yang ditawarkan bervariasi ditinjau dari ruang lingkup daerah pengiriman. Hal ini menyebabkan banyak persaingan antara perusahaan dalam memberikan pelayanan jasa kepada konsumen. Semakin banyaknya perusahaan yang sejenis akan menimbulkan permasalahan mengenai persaingan yang semakin ketat. Ketatnya persaingan usaha menyebabkan perusahaan harus dapat menciptakan perbedaan-perbedaan yang lebih baik dibandingkan dengan jasa atau produk yang ditawarkan

oleh perusahaan pesaing, baik dalam harga yang ditawarkan, maupun pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu semakin dirasakan pentingnya strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu pengendalian intern terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan. Kecurangan dalam suatu siklus kerja sangat sering terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang usaha adalah tidak mencatat pembayaran dari debitur dan mengantongi uangnya, menunda pencatatan piutang dengan melakukan *cash lapping*, melakukan pembukuan palsu atau mutasi piutang, dan lain sebagainya. Pengendalian intern merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi kecurangan. Pengendalian intern perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Pada umumnya, perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai daripada secara kredit, namun tekanan-tekanan persaingan telah memaksa kebanyakan perusahaan untuk menawarkan kredit. Demikian juga yang diterapkan

oleh PT Bali Cepat, sebuah perusahaan jasa paket kilat yang dalam kegiatan usahanya melakukan pembayaran jasa pengiriman barang secara kredit. Maka, PT Bali Cepat menerapkan pengendalian piutang dengan cara menganalisis setiap calon debitur, perusahaan antara divisi penjualan dan divisi kredit yang berperan sebagai fungsi pengesahan kredit, serta *control* dari divisi *collection* dengan harapan dapat menekan resiko piutang tak tertagih. Piutang merupakan salah satu pos penting dari neraca suatu perusahaan. Semakin tinggi piutang suatu perusahaan dapat diartikan semakin tinggi volume penjualan kredit. Piutang usaha juga menjadi patokan di dalam laporan laba rugi suatu perusahaan, termasuk sangat penting bagi perusahaan yang bergerak di bidang jasa.

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi dan pesatnya perkembangan sektor transportasi, khususnya jasa pengiriman paket kilat, PT Bali Cepat ikut berpartisipasi melalui usaha pelayanan transportasi. Dengan didukung staff dan karyawan yang berpengalaman dibidang jasa , armada yang cukup banyak untuk mengcover pengiriman barang untuk semua jurusan Surabaya-Bali, Bali-Surabaya, perusahaan senantiasa mengutamakan kepuasan dan kepercayaan pelanggan, dengan menjamin bahwa pelayanan yang diberikan mengedepankan profesionalisme dan kejujuran.

PT Bali Cepat adalah perusahaan yang bergerak dibidang transportasi khususnya pengiriman paket kilat. Problematika atau masalah yang sering terjadi pada PT Bali Cepat adalah sering terjadi pembayaran yang dilakukan oleh konsumen melebihi batas waktu yang telah ditetapkan, sehingga perusahaan sering memberikan sanksi kepada konsumen yang belum melunasi piutangnya.

Piutang merupakan suatu bentuk investasi yang cukup besar bagi perusahaan dan memberikan banyak manfaat bagi perusahaan. Maka dari itu piutang harus dikelola secara efisien dan diperlukan adanya manajemen piutang yang lebih baik sehingga keuntungan-keuntungan yang didapatkan lebih meningkat. Perputaran piutang ini juga menentukan besar kecilnya keuntungan yang akan diperoleh perusahaan. Sehingga hal ini akan mempengaruhi kegiatan operasional perusahaan yang mana secara tidak langsung akan berdampak pada tingkat perolehan keuntungan perusahaan.

Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tidak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang. Sistem akuntansi perlu dirancang untuk menyediakan informasi mengenai jumlah piutang dari berbagai pelanggan.

Pengendalian intern piutang sangat penting diterapkan karena untuk mencegah terjadinya kecurangan yang mungkin terjadi karena tidak tercatat pembayaran dari debitur, melakukan perusahaan palsu dan lain sebagainya. Pengendalian intern merupakan cara yang digunakan untuk mengantisipasi kecurangan. Pengendalian internal dapat melindungi aset dari pencurian, kecurangan, penyalahgunaan atau kesalahan penempatan.

Suatu pencatatan piutang yang baik akan menunjukkan status dari tiap-tiap piutang pelanggan yang sangat membantu bagian kredit untuk dapat mengikuti bagaimana pelunasan pelanggan, sehingga apabila pembayaran belum diterima pada waktu yang telah ditetapkan. Laporan pencatatan piutang yang baik

diharapkan dapat menunjukkan saldo piutang kepada debitur sehingga akan merasakan terbantunya dalam pelunasan atas hutang mereka. Laporan piutang yang rapi juga dapat membantu dalam sejarah kredit, data-data yang diperlukan oleh pelanggan dan dapat meminimalkan kesalahan dan penyelewengan terhadap piutangserta kerugian yang timbul akibat piutang tak tertagih yang dapat dihindari.

Penelitian pendahuluan yang dilakukan oleh penulis, terdapat sejumlah piutang usaha yang sudah melewati tanggal jatuh tempo tetapi belum dilunasi baik oleh konsumen. Hal ini menyebabkan kerugian pada perusahaan dan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Dari uraian diatas, maka dalam studi lapang ini akan dibahas mengenai pengendalian piutang usaha dengan menyusun Tugas Akhir yang diberi judul “ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG JASA EKSPEDISI PADA PT BALI CEPAT SURABAYA”.

1.2 Tujuan Studi Lapang

Tujuan yang ingin dicapai dalam studi lapang ini adalah

1. Untuk menganalisis sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT Bali Cepat.
2. Untuk mengetahui kebijakan dan prosedur piutang pada PT Bali Cepat.
3. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal piutang pada PT Bali Cepat sudah efektif.
4. Untuk mengetahui pengaruh sistem pengendalian internal yang diterapkan dapat meminimalkan jumlah piutang tak tertagih pada PT Bali Cepat.

1.3 Manfaat Studi Lapang

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis, perusahaan, dan pihak lain.

1. Bagi Penulis

Studi lapang ini merupakan salah satu saran untuk menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman berharga dalam merumuskan, menganalisa, memecahkan masalah dengan menerapkan ilmu yang telah didapat selama di perguruan tinggi. Hasil dari studi lapang ini akan memberikan wawasan tentang masalah yang terjadi di PT Bali Cepat, sehingga dapat diperoleh gambaran yang jelas mengenai “Analisis Pengendalian Intern Piutang Pada PT Bali Cepat” baik secara teori maupun praktek.

2. Bagi Perusahaan

Hasil studi lapang ini diharapkan dapat memberikan sumabangan pikiran berupa pembahasan dan saran untuk perusahaan serta dapat menambah informasi dalam menerapkan sistem pengendalian internal dalam hal ini sistem pengendalian piutang guna meminimalkan jumlah piutang yang tak tertagih. Diharapkan pula dapat memebrikan masukan kepada pihak manajemen dlaam rangka perbaiakn dan pengembangan dari praktik-praktik yang sudah dianggap memadai.

3. Bagi Pihak Lain

Studi lapang ini diharapkan dapat menjadi sumber wawasan yang bermanfaat dan dapat dijadikan bahan kajian sebagai sumber informasi mengenai masalah penerapan sistem pengendalian internal atas piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih.

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang

Dalam pemilihan judul mengenai pengelolaan piutang untuk perusahaan diperoleh gambaran permasalahan yang luas. Agar tidak terjadi kesalahan menginterpretasikan Laporan Tugas Akhir, maka ruang lingkup pengamatannya dibatasi dan menyadari adanya kebatasan waktu serta kemampuan, maka penulis perlu memberi batasan masalah secara jelas dan terfokus, agar masalah yang diteliti tidak terlalu luas dan sesuai dengan data yang diterima dari PT Bali Cepat.

Ruang lingkup masalah yang dibatasi yaitu:

1. Studi lapang ini membahas tentang kebijakan dan prosedur pengolahan piutang yang diterapkan PT Bali Cepat.
2. Studi lapang ini tidak menangani laporan keuangan.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Sumber yang diperoleh penulis untuk mendapatkan data mengenai objek yang akan diteliti diperoleh langsung dari PT Bali Cepat untuk menunjang hasil studi lapang.

Informasi yang diperoleh dari data yang sudah dikelola dari palangan yaitu studi lapang langsung ke tempat yang bersangkutan guna mendapatkan data tentang objek yang diteliti.

Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Penelitian Langsung

Studi lapangan adalah melakukan peninjauan secara langsung untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penyusunan Tugas Akhir.

Penelitian ini dilakukan terhadap kegiatan dan seluruh objek penelitian yang meliputi :

a. Observasi

Yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mempelajari dan mengadakan pengamatan secara langsung ke dalam perusahaan untuk mendapatkan bukti-bukti yang dapat mendukung dan melengkapi hasil penelitian pada bagian keuangan.

b. Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan tatap muka langsung kepada pihak-pihak intern perusahaan yang mempunyai hubungan langsung dengan permasalahan yang dibahas dalam studi lapang. Untuk mendapatkan informasi yang terkait dalam perputaran piutang dan wawancara dilakukan kepada staff *accounting* PT Bali Cepat.

c. Dokumentasi

Yaitu dengan cara mengumpulkan data-data yang tertulis berupa data dari laporan keuangan, yaitu laporan neraca dan laporan laba rugi yang diperoleh dari bagian keuangan PT Bali Cepat.