



## BAB I

### PENDAHULUAN

Pada Bab 1 ini akan membahas latar belakang masalah mengenai masalah banyaknya piutang tak tertagih, identifikasi masalah, batasan masalah, batasan penelitian, rumusan masalah, dan tujuan penelitian.

#### A. Latar Belakang Masalah

PT. X adalah PT yang bergerak di bidang otomotif, PT. X adalah salah satu supplier penjualan spareparts atau mesin dan hampir seluruh penjualannya merupakan penjualan kredit. Masalah yang terjadi adalah banyak pelanggan yang sebenarnya memiliki sejarah kredit buruk, namun pesanan pembelian dan perbaikan kendaraannya disetujui, sehingga akhirnya seringkali terjadi keterlambatan pelunasan piutang dari pelanggan tersebut dan bahkan lambat laun menjadi piutang tak tertagih. Hal ini bisa terjadi disebabkan karena kurangnya perhatian dari bagian penjualan terhadap transaksi penjualan kredit di perusahaan.

Dalam tahun 2012 pada PT. X ini terdapat piutang yg tidak dapat tertagih sebesar 33.01%, dari data yang diambil peneliti melihat bahwa piutang yang tidak tertagih itu biasanya umur jatuh temponya diatas 1 bulan. Dengan adanya kasus ini motivasi peneliti untuk melihat lebih jauh dalam pengendalian internal.

Pada umumnya tujuan utama suatu perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal sesuai dengan kemampuan perusahaan. Perusahaan berusaha meminimalisir pengeluaran dan memaksimalkan keuntungan yang diraih. Perusahaan akan memakai laba tersebut untuk meningkatkan kualitas kinerja perusahaan atau memberikan bagian keuntungan kepada para pemegang saham. Laba merupakan salah satu indikator

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



keberhasilan dalam usahanya. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, Maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh (Krismiaji 2002, Martin Hartanto 2010).

Berbagai cara yang ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan. Mulai dari variasi produk, Pemberian hadiah dan potongan harga, sampai dengan penjualan kredit. Perusahaan menyadari bahwa persaingan 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 mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau yang disebut dengan piutang usaha dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk yang berasal dari penumpulan piutang tersebut. Disamping itu dari transaksi penjualan kredit akan menimbulkan piutang yang tidak tertagih karena akibat adanya piutang yang tidak dapat tertagih (Bad Debt) (Krismiaji 2002).

Pengendalian ini dilakukan agar perusahaan terhindar dari kesalahan-kesalahan yang dapat mengganggu jalannya operasional perusahaan sehingga tujuan utama perusahaan tercapai. Sistem dan prosedur yang digunakan oleh perusahaan tidak hanya harus efektif tetapi juga efisien. Seperti berkaca pada banyaknya perusahaan perusahaan di Indonesia yang mengalami kerugian akibat kurangnya pengendalian internal dalam perusahaan. Berdasarkan hasil pemeriksaan oleh Badan Pemeriksa keuangan tahun 2005-2012. Potensi kerugian perusahaan di Indonesia sebesar Rp 12miliar dan 1322 juta dollar AS (Uchok Sky Khadafi dan Advokasi Seketaris Nasional Forum Indonesia). Potensi kerugian negara itu terjadi akibat lemahnya sistem pengendalian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.





mempunyai alat yang dapat membantu yaitu melalui pengendalian intern. Dengan adanya pengendalian intern yang baik aktivitas perusahaan di harap bisa berjalan dengan baik (Martin Hartanto 2010, Mulyadi 2001, 2002).

Dalam penelitian ini, penulis membahas pengendalian intern terhadap penjualan kredit, piutang dagang, dan penerimaan kas. Kas merupakan harta lancar perusahaan yang sangat menarik dan mudah diselewengkan. Selain itu, banyak transaksi yang menyangkut dengan kas. Oleh sebab itu, untuk memperkecil kemungkinan terjadinya kecurangan atau penyelewengan yang menyangkut uas kas perusahaan maka diperlukan adanya pengendalian yang baik atas kas dan bank (Mulyadi 2001, Krismiaji 2002, Kendall, Kenneth E 2006).

Berdasarkan alasan-alasan tersebut diatas, maka penulis menyadari betapa pentingnya suatu pengendalian yang baik terhadap prosedur penjualan kredit, piutang usaha dan penerimaan kas perusahaan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan. Untuk itu penulis menyusun sebuah skripsi yang berjudul “Evaluasi Pengendalian Intern atas Penjualan Kredit, Piutang Usaha, dan Penerimaan Kas pada PT. X”.

## B. Identifikasi Masalah

Dengan uraian latar belakang masalah yang telah diutarakan, maka penulis ingin menguraikan identifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah sitem dan prosedur atas penjualan kredit, piutang usaha dan penerimaan kas yang diterapkan oleh PT. X sudah, memadai?
2. Apakah pengendalian intern atas penjualan kredit, piutang usaha dan penerimaan kas pada PT. X telah berjalan secara efektif?
3. Apakah struktur organisasi atas penjualan, piutang dan penerimaan kas di PT. X telah tersusun dengan baik?



4. Kendala-kendala apa yang dihadapi PT. X dalam melakukan pengendalian intern?



### C. Batasan Masalah

Oleh karena keterbatasan waktu dan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis, maka penulis membatasi peneliti ini hanya terhadap masalah sebagai berikut:

1. Apakah sistem dan prosedur atas penjualan kredit, piutang usaha dan penerimaan kas yang diterapkan oleh PT. X sudah memadai?
2. Apakah pengendalian intern atas penjualan kredit, piutang usaha dan penerimaan kas pada PT. X telah berjalan secara efektif?

### D. Batasan Penelitian

Karena luasnya ruang lingkup perusahaan serta keterbatasan waktu, tenaga, dan biaya, maka penulis akan membatasi penelitian hanya pada:

1. Penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas di PT. X
2. Periode penelitian dari 31 desember 2011 hingga 31 desember 2012.

### E. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dan batasan masalah maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut: “Apakah sistem dan prosedur atas penjualan kredit, piutang usaha dan penerimaan kas yang diterapkan oleh PT. X sudah memadai?” dan “Apakah pengendalian intern atas penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas pada PT. X telah berjalan secara efektif?”



## F. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian dan penulisan skripsi ini adalah:

1. Menilai apakah pelaksanaan sistem dan prosedur atas penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas pada PT. X sudah memadai?
2. Mengevaluasi apakah pengendalian intern terhadap penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas pada PT. X telah berjalan secara efektif?

## G. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan  
Memberikan masukan yang berharga untuk mengetahui apakah prosedur yang dijalankan oleh perusahaan atas penjualan kredit, penagihan piutang dan penerimaan kas sudah dilaksanakan secara efektif. Perusahaan juga dapat mendeteksi dan memperbaiki bila adanya kelemahan dari sistem prosedur yang dipakai oleh perusahaan atas penjualan kredit, penagihan piutang dan penerimaan kas.
2. Bagi penulis  
Menambah wawasan dan memperdalam ilmu mengenai prosedur dan pengendalian intern, Khususnya atas penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas dari penjualan kredit. Serta untuk mengetahui perbandingan antara teori dengan praktek yang ada. Sebagai salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar sarjana ekonomi.
3. Bagi pihak lainnya  
Untuk menambah pengetahuan tentang prosedur dan pengendalian intern atas penjualan kredit, piutang usaha, dan penerimaan kas dari penjualan kredit serta sebagai sumber informasi atau sebagai bahan referensi di masa mendatang untuk melakukan penelitian lebih lanjut.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI BIKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.