

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Masalah

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.

Secara umum, perusahaan dagang dapat didefinisikan sebagai organisasi bisnis yang melakukan kegiatan usaha dengan membeli barang dari pihak/perusahaan lain kemudian menjualkannya 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 Diva Cash & Credit Palembang merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak dibidang penjualan barang *electronic & furniture*. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 2012, 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 Diva Cash & Kredit Palembang, diharapkan minat pembeli untuk memberi barang *electronic & furniture* akan semakin meningkat. Pada tahun pertama perusahaan ini mendapat sambutan yang cukup baik dikalangan masyarakat terlihat dari tingkat penjualannya yang cukup tinggi pada saat itu. Namun, seiring berjalannya waktu banyak pesaing-pesaing lainnya bermunculan. Tingkat penjualan di PT Diva Cash & Credit Palembang pun menurun. Tak hanya itu, piutang tak tertagih pun meningkat karena adanya berbagai alasan dari konsumen yang tidak dapat membayar kreditnya. Dilihat dari laporan posisi keuangan PT Diva Cash & Credit

Palembang yang terdapat pada Lampiran 1, Lampiran 2 dan Lampiran 3, pada tahun 2013 piutang usaha perusahaan sebesar Rp 873.550.000 dan piutang yang tak tertagih sebesar 12% dari jumlah piutang usaha yaitu Rp 104.826.000, selanjutnya pada tahun 2014 piutang usaha perusahaan sebesar Rp 1.321.577.784 dan piutang yang tak tertagih meningkat sebesar 1,7% dari tahun sebelumnya menjadi 13,7% dari jumlah piutang usaha yaitu Rp 181.056.156,4 dan pada tahun terakhir yaitu tahun 2015 piutang usaha perusahaan sebesar Rp 1.135.017.876 dan untuk piutang yang tak tertagih meningkat lagi sebesar 1,5% dari tahun sebelumnya menjadi 15,2% dari jumlah piutang usaha yaitu Rp 172.522.717,2. Jika dilihat dari rincian tersebut, tingkat persentase piutang tak tertagih pada PT Diva Cash & Credit dari tahun 2013 hingga tahun 2015 meningkat setiap tahunnya. Hal ini dapat memberikan dampak negatif bagi perusahaan yaitu berkurangnya pengadaan barang dagang karena banyaknya modal perusahaan yang tertanam dan juga dapat menimbulkan beban penyisihan piutang tak tertagih yang akan menyebabkan meningkatnya beban operasional perusahaan. Sehingga, dapat mengakibatkan turunnya laba operasional perusahaan pada PT Diva Cash & Credit Palembang.

Untuk melindungi perusahaan dalam mengatasi hal tersebut maka diperlukan sebuah sistem pengendalian intern yang baik, guna menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Selain itu, dengan adanya sistem pengendalian intern yang baik di dalam suatu perusahaan maka akan menciptakan prosedur kerja yang sistematis dan sesuai dengan aturan-aturan yang lazim dipakai dalam perusahaan. Oleh sebab itu, perusahaan harus memperhatikan dan mengawasi dengan ketat prosedur penagihan piutang kepada konsumen karena prosedur penagihan piutang usaha cukup berpengaruh dalam pelunasan piutang di suatu perusahaan.

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 **“Analisis Sistem Pengendalian Intern atas Prosedur Penagihan Piutang Usaha Pada PT Diva Cash & Credit Palembang”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang pemilihan judul di atas, maka penulis merumuskan permasalahan mengenai sistem akuntansi piutang usaha pada PT Diva Cash & Credit Palembang sebagai berikut:

1. Perusahaan belum memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas yaitu pada fungsi akuntansi dan fungsi kas (kasir) sehingga dapat menimbulkan kemungkinan terjadinya penyelewengan kas dan manipulasi data penerimaan kas dari piutang yang dapat dilakukan oleh karyawan tersebut.
2. Perusahaan belum menerapkan unsur praktik yang sehat dimana pada saat penerimaan kas dari piutang yang telah ditagih oleh fungsi penagihan, piutang tersebut tidak langsung disetorkan ke bank sehingga dapat menyebabkan kemungkinan terjadinya tindak kecurangan seperti penyelewengan atau penggelapan kas.

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi pokok permasalahan pada PT Diva Cash & Credit Palembang yaitu “Belum baiknya penerapan sistem pengendalian intern atas prosedur penagihan piutang usaha pada PT Diva Cash & Credit Palembang”.

## **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 Diva Cash & Credit Palembang.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Secara umum, studi kasus ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem pengendalian intern atas prosedur penagihan piutang usaha pada PT Diva Cash & Credit Palembang

### 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 Diva Cash & Credit Palembang. Dalam penulisan yang dilakukan, 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 mencari tahu jurnal untuk mencatat kegiatan-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 Diva Cash & Credit Palembang.

### 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 3 cara, yaitu:
  - a. Kuisisioner  
Adalah teknik pengumpulan data dengan atau menyebarkan daftar pertanyaan/pernyataan kepada responden dengan harapan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut.
  - b. Wawancara (*Interview*)  
Adalah teknik pengumpulan data yang pelaksanaannya dapat dilakukan secara langsung berhadapan dengan narasumber tetapi dapat juga secara tidak langsung.
  - c. 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 Diva Cash & Credit Palembang.

## **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 Diva Cash & Credit Palembang.

### **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 Diva Cash & Credit Palembang.