BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu penyebab kegagalan sebuah perusahaan adalah kurang baiknya manajemen yang dilaksanakan oleh perusahaan yang bersangkutan dalam mengelola perusahaan. Untuk mengantisipasi kemungkinan tersebut, maka fungsi-fungsi manajemen seperti pengendalian, perencanaan, pengorganisasian dan pengarahan yang merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan satu dengan yang lainnya, harus sepenuhnya dilaksanakan dan harus disertai dengan pemisahan atas fungsi-fungsi tersebut.

Pada beberapa perusahaan, kegiatan penjualan baik itu tunai maupun kredit merupakan aktivitas yang penting dalam mencapai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang optimal. Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Penjualan akan lebih optimal apabila dilakukan dengan menggunakan pengendalian internal.

Hamel (2013) meneliti tentang Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Terhadap Piutang pada PT. Nusantara Surya Sakti.Penelitian tersebut dilakukan untuk menganalisa Efektivitas Sistem Pengendalian Intern terhadap Piutang Usaha pada PT. Nusantara Surya Sakti, dimana perusahaan ini menyediakan pembiayaan kendaraan roda dua.Hasil penelitian menunjukan bahwa penerapan pengendalian terhadap piutang usaha pada PT. Nusantara Surya Sakti cukup efektif, namun masih perlu adanya pemisahan tugas antara bagian pembukuan dan penerimaan kas dan fungsi pengendalian intern harus ditingkatkan.

Surupati (2013) yang meneliti tentang Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan dan Penagihan Piutang Pada PT. Laris Manis Utama cabang Manado. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dan mengevaluasi penerapan sistem pengendalian intern atas penjualan dan piutang pada PT. Laris Manis Utama. Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data adalah metode wawancara dan dokumentasi. Metode analisis dilakukan adalah analisis secara

kualitatif. Hasil penelitian menunjukan pengendalian intern penjualan yang meliputi struktur organisasi, sistem otorisasi, dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, serta karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya belum efektif jika dibandingkan dengan teori. Sistem penagihan piutang umumnya sudah efektif hal ini dapat dilihat dari adanya pemisahan fungsi antara piutang, penagihan piutang, penerimaan hasil penagihan, dan pencatatan piutang. Adanya batas maksimum *cash on hand*, dan adanya *rolling collector* dalam melakukan penagihan.

Penelitian terdahulu lainnya dilakukan oleh Wuisan (2013), yang meneliti tentang analisis efektivitas pengendalian intern piutang lease pada PT. Finansial Multi Finance tomohon. Penelitian tersebut dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah pengendalian intern piutangnya sudah berjalan dengan efektif. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah metode analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukan bahwa unsur-unsur pengendalian internal berdasarkan kerangka kerja COSO yaitu unsur lingkungan, aktifitas pengendalian, dan pemantauan belum berjalan efektif. Dan unsur penilaian risiko dan informasi dan komunikasi telah berjalan efektif.

Konsep dari pengendalian intern berkaitan dengan struktur pengendalian intern yang meliputi pertanggung jawaban manajemen untuk menetapkan dan mempertahankan struktur pengendalian intern, kewajaran atau keyakinan rasional yang memadai, keterbatasan bawaan yang melekat pada struktur pengendalian intern dan metode pengolahan data dapat diterapkan baik untuk sistem pengolahan data manual maupun terkomputerisasi.

Pentingnya pengendalian Intern berkaitan dengan standar operasional karena lingkup dan ukuran entitas yang semakin meningkat, akan mengakibatkan manajemen harus mengandalkan laporan dan analisis yang banyak jumlahnya agar peranan pengendalian dapat berjalan efektif. Pemeriksaan dan penelahan bawaan dalam sistem yang baik memberikan sifat disiplin dalam bekerja dan mengetahui dengan jelas terhadap kelemahan manusia dan mengurangi kemungkinan kekeliruan dan ketidakberesan yang terjadi.

PT. Irsani Jaya Mandiri merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam pendistribusian gas 3 kg yang berlokasi Jalan Palembang - Betung KM. 28 Sumbawa, Sumatera Selatan. Perusahaan ini telah melakukan kerja sama dengan PT. Pertamina dalam hal menyalurkan gas ke sub agen yang berada di wilayah Palembang-Betung, KM. 28, Sumbawa. PT Irsani Jaya Mandiri sendiri telah melakukan kegiatan pemasaran dan distribusi melalui kegiatan penjualan, baik dalam bentuk tunai (*cash*) maupun kredit. Jika dalam bentuk kredit maka terjadinya kemungkinan piutang tak tertagih, dengan adanya pengendalian piutang maka perusahaan dapat meminimalisasi kerugian yang di akibatkan piutang tak tertagih.

Saat ini, banyak perusahaan yang bergerak pada bidang yang sama dengan PT. Irsani Jaya Mandiri. Namun, PT. Irsani Jaya Mandiri termasuk perusahaan yang banyak melakukan pendistribusian gas di antara perusahaan sejenis di Palembang. Dalam melakukan penjualan, PT. Irsani Jaya Mandiri memperbolehkan sub agen untuk melakukan pembelian secara kredit. Karena itu, para pangkalan gas lebih mempercayakan PT. Irsani Jaya Mandiri sebagai agen gas yang mendistribusikan gas pada mereka. PT. Irsani Jaya Mandiri Palembang melakukan penjualan kredit Selama tiga tahun terakhir, terdapat piutang tak tertagih yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1.1

Besarnya Piutang Tak Tertagih Selama Tiga Tahun Terakhir

Tahun 2015-2017

Tahun	Total Piutang	Piutang Tertagih	Piutang Tak Tertagih	% Piutang Tak Tertagih terhadap Total Piutang
2015	179.847.000	111.260.000	68.587.000	38,14
2016	190.418.000	111.386.000	79.032.000	41,5
2017	197.566.000	108.463.000	89.103.000	45,1

Sumber: PT. Irsani Jaya Mandiri Tahun 2017.

Dari Tabel 1.1 di atas dapat dilihat bahwa penjualan secara kredit dari tahun ke tahun berikutnya selalu mengalami peningkatan begitu pula piutang tak tertagihnya mengalami peningkatan dari tahun 2015 sebesar Rp. 68.587.000 atau 38,14% menjadi Rp. 79.032.000 atau 41,5% pada tahun 2016 dan mengalami peningkatan kembali pada tahun 2017 sebesar ke Rp. 89.103.000 atau 45,1%.
Karena itu diperlukan pengendalian intern perusahaan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih, pihak PT. Irsani Jaya Mandiri Palembang harus teliti dalam mengendalikan piutang yang terkendala itu, agar tidak ada timbulnya keterlambatan yang berakibat merugikan perusahaan itu sendiri.Untuk mendapatkan hasil yang diharapkan oleh pihak manajemen tersebut, maka sangat diperlukan struktur pengendalian intern yang baik, sehingga pihak manajemen mengharapkan dapat mengatasi masalah yang timbul sehubungan dengan piutang perusahaan tersebut.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul **"Prosedur Pengendalian Intern atas Piutang Dagang pada PT. Irsani Jaya Mandiri Palembang"**.

1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah "Bagaimana Pengendalian Intern atas Piutang Dagang pada PT. Irsani Jaya Mandiri Palembang?"

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah Untuk Mengetahui Pelaksanaan Pengendalian Intern Atas Piutang Dagang pada PT. Irsani Jaya Mandiri Palembang.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi PT. Irsani Jaya Mandiri Palembang

   Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan tambahan berupa informasi tentang pengendalian intern atas piutang usaha dalam meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan agar mampu meningkatkan kinerjanya pada masa yang akan datang.

2. Bagi Penulis

   Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian intern terhadap piutang usaha dalam meminimalkan piutang tak tertagih.

3. Bagi Pembaca

   Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukkan dan perbandingan yang dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan serta menjadi informasi dasar yang memadai tentang pengendalian intern atas piutang usaha dalam meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih.