

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Pada dasarnya setiap perusahaan yang bergerak di bidang jasa, dagang, maupun manufaktur memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba dan menjaga kesinambungan perusahaan di masa yang akan datang. Di era globalisasi saat ini, semakin bertambah permasalahan bagi manajemen suatu perusahaan dalam mewujudkan usaha dan menjalankan aktivitas perusahaannya. Salah satu masalah yang dihadapi adalah persaingan di dalam memasarkan produk. Untuk dapat mengatasi permasalahan tersebut, maka perusahaan harus berupaya untuk merebut pasar melalui berbagai strategi untuk meningkatkan penjualan.

Salah satu kegiatan operasional perusahaan adalah penjualan / penyerahan jasa, yang merupakan bagian penting bagi setiap kegiatan perusahaan. Kegiatan penjualan / penyerahan jasa dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan karena dari penjualan / penyerahan jasa ini perusahaan akan mendapatkan laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan, selain itu penjualan / penyerahan jasa yang maksimal atau sesuai target yang direncanakan dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usaha.

Oleh karena hal tersebut, untuk tetap menjaga kestabilan penjualan dengan target penjualan yang telah ditetapkan manajemen, perusahaan harus mempunyai dan melaksanakan strategi yang tepat, baik strategi internal perusahaan dalam mengelola segala kegiatan perusahaan maupun strategi eksternal dalam menghadapi perusahaan-perusahaan pesaing. Strategi tersebut digunakan untuk memaksimalkan seluruh kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan dan meminimalkan kelemahan yang ada, serta menetralkan hambatan-hambatan strategis dalam dinamika bisnis yang dihadapi.

Sistem Pengendalian Intern dalam akuntansi memiliki peranan penting karena sistem pengendalian intern merupakan prosedur atau sistem yang dirancang untuk mengontrol, mengawasi, mengarahkan organisasi agar dapat mencapai suatu tujuan. Strategi internal yang dijalankan perusahaan harus didukung oleh seluruh komponen organisasi baik pemilik atau manajemen perusahaan dengan pihak-pihak terkait dalam perusahaan termasuk para karyawan. Perusahaan harus mendelegasikan tanggung jawab dan wewenang baik secara vertikal maupun secara horisontal kepada tingkat manajemen yang lebih rendah. Selain pendelegasian wewenang sebagai bagian dari fungsi manajemen, perusahaan juga membutuhkan suatu sistem informasi akuntansi yang handal dan akurat.

Perusahaan pada umumnya melakukan penjualan produk / jasa secara kredit jika order dari pelanggan / klien telah dipenuhi dengan

penyerahan jasa. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang tersebut, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit (Mulyadi, 2001).

Terhadap adanya piutang ini, perusahaan harus melakukan pengelolaan yang baik, sehingga tidak terjadi kredit macet. Agar transaksi penjualan terutama penjualan kredit dan pengelolaan piutang tersebut dapat dijalankan sesuai dengan prosedur, diperlukan suatu sistem pengendalian internal yang memadai.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Kecurangan dalam suatu siklus kerja 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. Dan semuanya itu akan teratasi dengan adanya pengelolaan piutang yang baik, antara lain:

1. Kebijakan kredit (standar kredit / kualitas rekening yang diterima, jangka waktu / periode kredit yang diberikan, *discount* / potongan tunai yang diberikan untuk pembayaran yang lebih awal).
2. Kebijakan pengumpulan piutang, dan faktor-faktor lain yang relevan. Keputusan kredit ini menyangkut *tradeoff* antara keuntungan (*marginal profit*) dan biaya tambahan (*marginal cost*) yang disebabkan oleh perubahan dalam salah satu atau kombinasi elemen-elemen tersebut.

Sedangkan, sistem pengendalian intern terhadap piutang dilaksanakan pada umumnya mempunyai beberapa tujuan yang diharapkan dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Tujuan tersebut diantaranya :

1. Meyakini kebenaran jumlah piutang yang ada yang benar-benar menjadi hak milik perusahaan.
2. Meyakini bahwa piutang yang ada dapat ditagih (*collectable*).
3. Ditaatinya kebijakan-kebijakan mengenai piutang.
4. Piutang aman dari penyelewengan.

PT. Posture Mahagaya Kreasindo bergerak dalam bidang jasa. Perusahaan posture merupakan suatu platform atau wadah untuk para seniman Indonesia khususnya Model & Talent untuk memfasilitasi kebutuhan dalam dunia entertainment mulai dari foto, pelatihan, dan

fasilitas yang lainnya yang kemudian model & *talent* tersebut dibantu didistribusikan ke rumah produksi film, sinetron, *designer* dan sebagainya untuk mengembangkan bakat yang dimiliki. Dalam memberikan layanannya juga mengalami pendapatan secara kredit dan tunai.

PT. Posture Mahagaya Kreasindo dominan memberikan pelayanan jasa model dan *talent* dengan pendapatan secara kredit, sehingga kegiatan pelayanan jasa secara kredit tersebut menimbulkan piutang usaha. Rata-rata presentase piutang usaha PT. Posture Mahagaya Kreasindo pada periode 2016 adalah 68% per bulan dan rata-rata presentase pendapatan tunai sebesar 32% per bulan. Piutang usaha PT. Posture Mahagaya Kreasindo mendominasi jika dibandingkan pelayanan jasa dengan pendapatan secara tunai.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan menggunakan judul ke dalam skripsi, **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PIUTANG PADA PT. POSTURE MAHAGAYA KREASINDO”**.

1.2. PERUMUSAN MASALAH

Dalam suatu perusahaan, sistem pengendalian intern sangatlah penting, karena pengendalian internal merupakan wewenang dan prosedur mekanis untuk melindungi harta milik perusahaan dari penyalahgunaan dan penyelewengan.

Berdasarkan uraian di atas, maka dirumuskan masalah yang akan dikemukakan sebagai berikut :

1. Bagaimana pengendalian intern piutang pada PT. Posture Mahagaya Kreasindo?
2. Apakah pengendalian intern piutang yang diterapkan PT. Posture Mahagaya Kreasindo sudah efektif ?

1.3. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

1.3.1 Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian intern piutang usaha yang diterapkan PT. Posture Mahagaya Kreasindo
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian intern piutang usaha yang diterapkan PT. Posture Mahagaya Kreasindo sudah efektif.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini memiliki kegunaan antara lain :

1. Bagi PT. Posture Mahagaya Kreasindo

Dengan melakukan penelitian ini, diharapkan perusahaan dapat menyadari masalah yang terjadi dalam kegiatan perusahaan khususnya pengendalian piutang dagang dan sebagai bahan masukan bagi

pimpinan PT. Posture Mahagaya Kreasindo dalam meningkatkan pengendalian piutang usaha dan keefektifitasan arus kas.

2. Bagi Peneliti

Sebagai sarana bagi peneliti untuk mengembangkan dan menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh peneliti dari lingkungan akademik ke dalam dunia kerja yang sesungguhnya.

3. Bagi Pihak Lain / Pembaca

Dapat memberi tambahan informasi bagi para pembaca yang ingin menambah wacana pengetahuan khususnya di bidang analisis pengendalian intern piutang usaha terhadap efektivitas arus kas. Sebagai referensi dan pembanding atau dasar penelitian lebih lanjut berkaitan dengan tema penelitian ini.

