

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan industri yang semakin kompetitif dari waktu ke waktu, menyebabkan setiap perusahaan harus siap menghadapi persaingan yang semakin ketat. Perusahaan yang menginginkan usahanya dapat berjalan lancar harus melakukan berbagai cara untuk memperluas pasar dan memperbesar volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh.

Penjualan merupakan unsur utama yang memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan sewa, pendapatan bunga dan lain sebagainya. Berbagai cara yang ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan. Mulai dari variasi produk, pemberian hadiah dan potongan harga, sampai dengan penjualan secara kredit.

Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau yang disebut dengan piutang usaha, dan barulah kemudian pada saat jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Piutang 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 atas mutasi piutang, dan lain sebagainya. Pengendalian intern merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengatasi 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.

Untuk dapat melakukan pengendalian internal atas piutang, maka yang harus menjadi pusat perhatian adalah bagaimana pengamanan yang efisien dan efektif dilakukan atas piutang usaha, baik dari segi pengamanan atas perolehan fisik kas, pemindahan tugas (termasuk masalah otorisasi persetujuan kredit), sampai tersedianya data akuntansi yang akurat. Penerapan pengendalian internal memang tidak terlepas dari biaya-biaya tambahan yang harus dikorbankan perusahaan. Perusahaan pada dasarnya harus mempertimbangkan atau membandingkan antara besarnya biaya tambahan yang akan dikeluarkan (dalam rangka efektifnya pemisahan tugas) dengan manfaat yang diperoleh.

PT. Prima Dinamis Sarana Jaya adalah Badan Usaha Milik Swasta yang merupakan distributor accu dengan merk GSB, Gold Shine dan Nagoya, sparepart dengan merk Megacools, DID, SWA, Threebond, Niles,

Gates, Daimaru, Indo Pegas, dan oli dengan merk Agip/Eni. Barang-barang yang tersebut tersedia untuk semua jenis dan merk mobil dan sepeda motor. PT. Prima Dinamis Sarana Jaya berkantor di Jalan Ring Road Barat No. 212 Patuk, Banyuraden, Gamping, Sleman. Wilayah kerjanya meliputi seluruh wilayah di propinsi Jawa Tengah dan Daerah Istimewa Yogyakarta.

Aktivitas usaha PT. Prima Dinamis Sarana Jaya adalah menjual accu, sparepart dan oli kepada toko-toko yang ada di wilayah propinsi Jawa Tengah dan DIY. Dalam hal ini, sebagian besar penjualan perusahaan adalah pemberian kredit, sehingga PT. Prima Dinamis Sarana Jaya memiliki piutang yang jumlahnya besar. Oleh karena itu, kebutuhan akan pengendalian intern terhadap piutang perusahaan merupakan hal yang wajib karena piutang usaha menjadi urat nadi bagi perusahaan ini.

Pengumpulan piutang pada PT. Prima Dinamis Sarana Jaya dapat dilakukan melalui transfer, datang langsung ke kantor maupun secara kolektif oleh salesman.

1. Transfer

Konsumen dapat langsung mentransfer nominal sesuai tagihan ke rekening perusahaan, dan bukti transfer dijadikan sebagai bukti pembayaran untuk kemudian ditukar dengan faktur asli sebagai bukti bahwa faktur tersebut telah dilunasi.

2. Datang langsung ke kantor

Konsumen dapat datang langsung ke kantor dan melakukan pembayaran yang akan diterima oleh kasir perusahaan. Konsumen akan mendapatkan faktur asli sebagai bahwa faktur tersebut telah dilunasi.

3. Kolektif oleh salesman

Konsumen secara rutin akan dikunjungi oleh salesman untuk dapat melakukan order barang ataupun membayar tagihan. Konsumen akan menerima faktur asli sebagai bukti pembayaran jika faktur tersebut dibayar satu faktur penuh. Akan tetapi jika konsumen tersebut tidak membayar satu faktur penuh, dengan kata lain, hanya mencicil, maka nominal sebesar cicilan akan ditulis di faktur asli tanpa menerima bukti pembayaran apapun.

Penelitian pendahuluan yang penulis lakukan pada PT. Prima Dinamis Sarana Jaya menemukan banyaknya piutang yang sudah melewati jatuh tempo tetapi belum dilunasi oleh konsumen. Hal ini menyebabkan kerugian pada perusahaan dan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Dari uraian di atas, penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh guna mengetahui bagaimana sebenarnya pengendalian intern piutang pada PT. Prima Dinamis Sarana Jaya, sehingga penulis tertarik untuk mengangkat sebuah skripsi dengan judul “Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Piutang pada PT. Prima Dinamis Sarana Jaya”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penelitian pendahuluan yang penulis lakukan di PT. Prima Dinamis Sarana Jaya, penulis melihat bahwa sistem pengendalian intern piutang merupakan sistem yang paling sering mengalami kecurangan. Oleh karena itu, penulis merumuskan apa yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana sistem pengendalian intern piutang pada PT. Prima Dinamis Sarana Jaya ?
2. Apakah sistem pengendalian intern piutang pada PT. Prima Dinamis Sarana Jaya sudah sesuai dengan unsur-unsur pokok sistem pengendalian intern yang ada dalam teori ?

C. Batasan Masalah

Untuk memfokuskan pembahasan maka masalah dibatasi pada :

1. Meneliti sistem pengendalian intern piutang pada PT. Prima Dinamis Sarana Jaya.
2. Pengamatan dimulai tanggal 1 Oktober 2017 s/d 31 Oktober 2017.
3. Bertempat di PT. Prima Dinamis Sarana Jaya, Jl. Ring Road Barat 212 Patuk, Banyuraden, Gamping, Sleman.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk :

1. Mengetahui bagaimana sistem pengendalian intern piutang pada PT. Prima Dinamis Sarana Jaya.
2. Mengetahui apakah sistem pengendalian intern piutang pada PT. Prima Dinamis Sarana Jaya sudah sesuai dengan unsur-unsur pokok sistem pengendalian intern yang ada dalam teori.

E. Manfaat Penelitian

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

1. Bagi penulis, untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian intern terhadap piutang.
2. Bagi perusahaan, sebagai bahan informasi bagi pihak manajemen mengenai pengendalian intern terhadap piutang.
3. Bagi pihak lain, memberikan sumbangan wawasan terhadap penelitian akuntansi yang berhubungan dengan pengendalian intern terhadap piutang.

F. Kerangka Penulisan Skripsi

Laporan skripsi ini terdiri dari 5 bab, untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai skripsi ini, maka penyusunan atau penulisan ini dilakukan secara sistematis dengan pembagian sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Berisi hasil kajian pustaka yang relevan dengan penelitian, yaitu akuntansi, akuntansi piutang usaha dan sistem pengendalian intern.

BAB III : METODE PENELITIAN

Berisi tentang jenis penelitian, desain penelitian, tempat dan waktu penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berisi gambaran umum perusahaan yang menjelaskan mengenai sejarah perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, uraian tugas. Dan hasil penelitian dan pembahasan mengenai sistem pengendalian intern piutang pada PT. Prima Dinamis Sarana Jaya.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan pada bab-bab diatas, kemudian memberikan saran yang diharapkan dapat dimanfaatkan oleh perusahaan yang diteliti.