

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Tujuan utama berdirinya perusahaan dagang adalah untuk memperoleh laba. Laba yang diperoleh diharapkan dapat membiayai kegiatan operasional perusahaan guna menjaga kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Pada perkembangan perekonomian saat ini persaingan didunia usaha semakin ketat. Perusahaan harus mampu berinovasi agar mampu bersaing dengan perusahaan lain. Upaya perusahaan untuk mencapai tujuannya memperoleh laba yang maksimal, harus mampu meningkatkan volume penjualannya. Berbagai cara ditempuh pihak manajemen untuk membuat strategi baru untuk meningkatkan volume penjualan, seperti strategi promosi pemasaran, variasi dan peningkatan kualitas produk, pelayanan maupun pemberian penjualan kredit.

Penjualan kredit mampu meningkatkan volume penjualan. Penjualan yang diterima dari penjualan kredit menimbulkan piutang dagang bagi perusahaan. Piutang yang timbul harus dapat tertagih dalam jangka waktu normal sesuai kesepakatan antara konsumen dengan pihak perusahaan. Periode waktu pemberian piutang pada perusahaan dagang biasanya dengan tempo kurang dari 1 tahun atau jangka pendek. Kelancaran dalam pengembalian piutang usaha berpengaruh dalam efektifitas kegiatan operasional perusahaan. Semakin cepat piutang usaha dapat ditagih, maka kegiatan operasional perusahaan semakin lancar. Sebuah perusahaan membutuhkan alat bantu pengendalian internal untuk mengelola piutang. Pengendalian internal piutang

usaha yang efektif dan efisien akan meminimalisir adanya permasalahan dan kecurangan dalam pengelolaan piutang usaha pada suatu perusahaan.

Pada pelaksanaannya dalam pengelolaan piutang usaha, permasalahan dan kecurangan di suatu perusahaan sering terjadi. Permasalahan yang mungkin terjadi pada pengelolaan piutang usaha yaitu banyak piutang yang melebihi tanggal jatuh tempo, tidak sesuai dengan perjanjian awal yang telah disepakati, dan juga banyak piutang yang tidak tertagih. Permasalahan tersebut dialami di dealer Honda PT. Putra Rinjani. Perusahaan ini memberikan penjualan kredit yang menimbulkan piutang bagi perusahaan. Piutang yang timbul tidak selamanya berjalan dengan lancar. Terdapat beberapa piutang yang kadaluarsa yang melewati tanggal jatuh tempo dan piutang usaha yang tidak tertagih.

Dalam menghadapi permasalahan diatas, penulis melihat bahwa betapa pentingnya pengendalian internal piutang usaha. Maka dari itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menulis skripsi dengan judul Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Untuk Efektivitas Pengelolaan Piutang Usaha di Dealer Honda PT.Putra Rinjani.

## **B. Permasalahan**

Dealer Honda PT. Putra Rinjani merupakan sebuah perusahaan yang bergerak pada bidang penjualan sepeda motor Honda. Perusahaan ini memberikan penjualan kredit untuk meningkatkan penjualannya. Berbeda dengan penjualan kredit yang diberikan kepada *leasing* yang biasanya

menimbulkan piutang jangka panjang dengan tempo 1 sampai 3 tahun. Perusahaan ini memberikan kredit dengan tempo jangka pendek, biasanya dengan tempo 2 minggu atau maksimal 3 bulan dengan bunga yang lebih ringan.

Perusahaan PT Putra Rinjani mengalami permasalahan pada pengelolaan piutang usaha yang kurang efektif. Masih terdapat piutang usaha yang kadaluarsa yang melewati tanggal jatuh tempo, tidak sesuai dengan perjanjian awal terjadinya piutang. Ditemukan juga banyak piutang usaha yang tidak tertagih. Hal ini tentu saja berpengaruh pada efektivitas pengelolaan piutang.

Pengendalian internal piutang usaha pada PT Putra Rinjani kurang efektif dikarenakan ada karyawan yang merangkap jabatan seperti kasir yang merangkap jabatan sebagai pengelola piutang, dokumen yang digunakan perusahaan kurang efektif serta pengawasan yang kurang ketat. Apabila masalah tersebut tidak segera ditangani dan dievaluasi maka perusahaan akan mengalami kerugian, selain itu akan membuka kesempatan untuk melakukan kecurangan.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan permasalahan yang dialami PT Putra Rinjani maka penulis merumuskan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana analisis pengendalian internal piutang usaha untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang di dealer Honda PT. Putra Rinjani ?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengendalian internal piutang usaha untuk meningkatkan efektivitas pengelolaan piutang di dealer Honda PT. Putra Rinjani.

#### **E. Kegunaan Penelitian**

1. Bagi penulis:

- a. Untuk memberikan pemahaman tentang pengendalian internal piutang
- b. Untuk melengkapi tugas dan memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak).

2. Bagi perusahaan :

Diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk lebih memperhatikan persoalan pengendalian internal piutang.

3. Bagi pihak lain :

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan untuk pengembangan dan penelitian dengan topik yang sama.