

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini tingkat persaingan usaha pada perusahaan dagang semakin ketat. Selain dalam proses pengolahan data, proses pemasaran dan distribusi produk yang dimiliki perusahaan, perusahaan memerlukan promosi. Maka dari itu, perusahaan harus melakukan berbagai strategi untuk merebut minat pasar dan meningkatkan penjualan guna meningkatkan laba. Perusahaan memiliki kebijakan tersendiri dalam melakukan penjualan. Ada yang melakukan penjualan tunai ada pula yang melakukan penjualan secara kredit. Perusahaan dagang dewasa ini banyak menerapkan sistem penjualan kredit sebagai pendongkrak laba perusahaan. Penjualan kredit menimbulkan piutang langganan, tidak segera menghasilkan penerimaan kas dan pada saat hari jatuh tempo terjadi penerimaan aliran kas masuk yang berasal dari piutang-piutang tersebut. Dimana penjualan kredit yang dihasilkan tersebut akan dicatat sebagai piutang perusahaan. Piutang merupakan aktiva lancar perusahaan yang terus berotasi hingga nantinya menjadi kas tunai dalam jangka waktu yang sudah ditentukan. Namun penjualan kredit dapat menjadi salah satu resiko bagi perusahaan, salah satunya adalah terlambatnya pelunasan piutang oleh konsumen atau bahkan tidak tertagihnya piutang pada jangka waktu yang sudah ditentukan. Sehingga menimbulkan piutang tak tertagih yang akan menghambat pergerakan arus kas pada perusahaan, hal ini juga mempengaruhi

ketepatan pembayaran perusahaan kepada *supplier*. Piutang tak tertagih tersebut juga akan mempengaruhi siklus persediaan pada perusahaan dagang tersebut. Persediaan yang menjadi salah satu unsur aktiva lancar yang merupakan faktor paling aktif dalam kegiatan perusahaan dagang khususnya, yang secara terus-menerus diperoleh dan diubah, lalu dijual kembali. Dengan itu maka piutang merupakan elemen modal kerja yang selalu dalam keadaan berputar secara berkelanjutan. Persediaan yang menjadi sumber pendapatan perusahaan yang digunakan untuk membiayai kewajiban keuangan perusahaan diantaranya membiayai kegiatan operasional perusahaan atau kegiatan pokok lainnya. Apabila suatu perusahaan dapat melakukan pengendalian internal atas siklus persediaan dan piutang dengan baik, maka perusahaan tersebut dapat secepatnya mengubah persediaan yang ada menjadi piutang dagang yang akhirnya akan ditagih dan bertransformasi menjadi kas pada saat penagihan.

Persediaan dan piutang yang harus dikelola dengan baik secara efektif dan efisien, karena kedua aktiva tersebut merupakan unsur yang sangat penting dalam pergerakan arus kas perusahaan. Oleh karena itu, kemampuan perusahaan dalam mengelola siklus persediaan dan siklus perputaran piutang dapat mempengaruhi kestabilan persediaan dan pembayaran kewajiban pembayaran utang perusahaan kepada pihak eksternal khususnya kepada *supplier*. Jadi, pentingnya melakukan penelitian pemeriksaan atas piutang tak tertagih diharapkan mampu bergerak sebagai alat bantu untuk memantau siklus persediaan pada UD. Karunia Subur Blitar saat ini.

B. Permasalahan

Kondisi siklus persediaan di Karunia Subur Blitar mengalami ketidakstabilan, hal ini disebabkan karena ada piutang tak tertagih dari *customer*, yang hal ini mempengaruhi perputaran arus kas perusahaan menjadi tidak lancar sehingga perusahaan tidak dapat melakukan *purchase order* secara maksimal sesuai target STA (*Sales to Agent*) atau target pembelian ke *supplier* dan STM (*Sales to Market*) atau target penjualan ke *customer*.

Tabel 1.1

Perbandingan Piutang dengan Persediaan

Th	PERIODE	PIUTANG TAK TERTAGIH	PERSEDIAAN
2015	JANUARI	123,627,998	564,379,086
	FEBRUARI	99,674,567	345,267,899
	MARET	127,852,484	586,356,897
	APRIL	275,377,348	427,083,970
	MEI	172,850,401	234,621,718
	JUNI	135,123,491	245,702,679
	JULI	385,370,260	137,675,655
	AGUSTUS	124,210,067	25,468,916
	SEPTEMBER	176,148,923	61,109,709
	OKTOBER	90,541,014	463,264,478
	NOVEMBER	84,976,371	125,503,448
	DESEMBER	54,345,871	190,786,980

Sumber : Data diolah

C. Rumusan Masalah

Piutang merupakan salah satu komponen aktiva lancar yang harus dapat diusahakan agar perputarannya dapat segera kembali ke kas perusahaan. Agar hal itu dapat tercapai maka diperlukan suatu pemeriksaan atas piutang tidak tertagih, untuk mencegah terhambatnya *cash flow* perusahaan.

Sesuai latar belakang masalah yang ada maka dapat dirumuskan masalah: “Bagaimana pemeriksaan piutang tak tertagih dapat menjadi alat bantu untuk memantau siklus persediaan barang dagang di UD.Karunia Subur Blitar?”

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang dapat di capai dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pemeriksaan piutang tak tertagih *customer* dapat menjadi alat bantu untuk memantau siklus persediaan barang di UD. Karunia Subur Blitar.

E. Kegunaan Penelitian

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Hasil penelitian diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan penulis mengenai bagaimana implementasi Pemeriksaan piutang tak tertagih konsumen sebagai alat bantu

untuk memantau siklus persediaan barang dagang pada UD.

Karunia Subur Blitar.

2. Penelitian ini juga dapat digunakan perusahaan untuk membantu kestabilan pesediaan barang dan ketepatan pelunasan utang UD. Karunia Subur kepada *supplier* secara optimal dalam rangka untuk mencapai tujuan perusahaan.
3. Bagi pihak lain, diharapkan hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan mendorong adanya penelitian selanjutnya.