

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Rumah sakit merupakan suatu jenis usaha yang bergerak dibidang jasa pelayanan kesehatan serta merupakan bagian dari keseluruhan sistem pelayanan kesehatan yang dikembangkan melalui rencana pembangunan kesehatan yaitu pelayanan medis rawat inap dan rawat jalan. Rumah sakit bertujuan untuk menyediakan serta melayani kebutuhan dan kepentingan akan pelayanan tenaga medis kepada pelanggan yaitu masyarakat.

Dalam memberikan manfaat medis untuk kepentingan pelanggan, maka rumah sakit harus dapat melayani setiap kepentingan tersebut dengan cara melakukan pembayaran setelah adanya pelayanan medis hal ini akan menimbulkan piutang kepada rumah sakit. Piutang yang dimaksud bahwa selama pasien dilakukan perawatan dan pengobatan khususnya untuk pasien rawat inap yaitu bahwa pasien menerima pelayanan terlebih dulu sedangkan pembayaran dilakukan saat pasien akan pulang. Piutang merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang baik dari manajemen dan pengelolaannya.

Penjualan barang atau jasa merupakan sumber pendapatan perusahaan. Dalam melaksanakan penjualan kepada para konsumennya, perusahaan dapat melakukan secara tunai atau secara kredit. Secara umum, perusahaan akan lebih suka untuk menjual dengan cara tunai, karena akan

menerima kas lebih cepat dan mempendek siklus kas, serta kas tersebut dapat segera dipergunakan untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya.

Banyaknya rumah sakit akan menimbulkan persaingan yang ketat serta menimbulkan tantangan yang sangat besar bagi para pengelola maupun pemilik rumah sakit. Pengelolaan sebuah usaha dibidang perumahsakitian sangat jauh berbeda dengan pengelolaan usaha di bidang lain. Hal ini dikarenakan rumah sakit juga sebuah organisasi yang komplek, rumah sakit merupakan institusi yang padat karya, memilki sifat-sifat dan ciri-ciri serta fungsi-fungsi yang khusus dalam proses menghasilkan jasa medis dan mempunyai berbagai kelompok profesi dalam pelayanan pasien.

Persaingan dalam dunia usaha saat ini menjadikan kebijakan perusahaan melakukan penjualan kredit sebagai salah satu pilihan dalam menarik pelanggan. Tentunya dalam hal ini penjualan kredit tidak secara individu atau perorangan melainkan mengadakan kerjasama dengan asuransi, perusahaan ataupun sekolah yang bertanggungjawab menanggung biaya pasien. Sehingga sebelum memberikan kredit perlu adanya kontrak kerjasama yang didalamnya akan diatur kesepakatan-kesepakatan serta hak dan kewajiban kedua belah pihak. Penjualan yang dilakukan dengan kredit akan menimbulkan piutang dan aktivitasnya lebih kompleks jika dibandingkan dengan penjualan tunai.

Perusahaan melaksanakan kebijakan penjualan kredit ini untuk menjaga posisi perusahaan dalam persaingan. Penjualan secara kredit merupakan salah satu usaha untuk memberikan fasilitas kredit yang

memudahkan konsumen dalam memperoleh barang dan jasa. Dengan adanya penjualan kredit maka akan timbul piutang yang harus ditagih kepada pihak penanggung biaya. Dengan tertagihnya piutang atas penjualan secara kredit, maka tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin dapat tercapai. Timbulnya piutang bagi perusahaan akan membawa konsekuensi perlunya penanganan secara khusus dimana diperlukan prosedur pencatatan penjualan kredit dan penagihan piutang asuransi secara jelas, lengkap dan akurat sehingga kemungkinan besar piutang tersebut dapat terlunasi sesuai dengan tanggal jatuh temponya. Dengan demikian resiko tidak tertagih pada saat jatuh tempo pembayaran dapat dikurangi atau diperkecil atau bahkan dihilangkan sama sekali. Keadaan ini akan meningkatkan keuntungan perusahaan dan akan membantu modal kerja perusahaan dalam menjalankan operasi perusahaan.

Karena selain dapat meningkatkan volume penjualan, piutang juga menanggung resiko bagi perusahaan, yaitu resiko kerugian piutang seperti telatnya pembayaran pasien tanggungan asuransi dalam waktu lebih dari satu bulan dan akan mengakibatkan perputaran piutang yang besar atau pendapatan yang tidak sesuai dengan transaksi penjualan jasa bagi perusahaan dan tentu saja akan berdampak pada pendapatan usaha yang menjadi rendah dan mengakibatkan kinerja perusahaan yang semakin menurun. Dengan munculnya piutang berarti perusahaan dalam hal ini adalah rumah sakit harus menyisihkan sejumlah dana yang akan diinvestasikan akibat timbulnya piutang tersebut.

Setiap perusahaan secara umum selalu memiliki tujuan yaitu untuk mencapai tingkat pertumbuhan yang sehat dalam memperoleh laba yang maksimal untuk kelangsungan hidup yang berkesinambungan dalam perkembangannya. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, perusahaan melakukan aktivitas penjualan yang hasilnya akan digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan.

Rumah Sakit Katolik Budi Rahayu merupakan salah satu pusat pelayanan kesehatan di Blitar yang ikut aktif berperan serta dalam memberikan pelayanan kesehatan kepada masyarakat baik terhadap pasien secara umum maupun pasien dengan penjaminan dari asuransi. Dengan adanya penjualan kredit, maka keterlibatan bagian administrasi terutama kasir baik kasir rawat inap maupun rawat jalan sangat besar karena ada perlakuan khusus dibandingkan dengan pasien umum yaitu pasien yang membayar langsung tunai. Perlakuan khusus dalam hal ini adalah masalah pencatatan, sedangkan perlakuan pelayanan terhadap pasien baik pasien tanggungan asuransi maupun pasien umum/bayar tunai tidak ada perbedaan. Pencatatan yang berbeda untuk pasien tanggungan asuransi adalah secara khusus sehingga pencatatan penjualan kredit dari kasir rawat inap maupun rawat jalan yang dikirim ke bagian penagihan harus jelas dan terperinci sesuai dengan faktur penjualan untuk ditagihkan kepada pihak penanggung biaya dalam hal ini adalah asuransi. Dan laporan yang diserahkan oleh bagian penagihan kepada bagian akuntansi adalah sesuai dengan faktur penjualan kredit dari kasir, sehingga bagian akuntansi dapat dengan mudah

mencocokkan data penjualan kredit tersebut. Hal ini memerlukan prosedur yang jelas dan diketahui oleh semua bagian yaitu kasir penjualan kredit, bagian penagihan serta bagian akuntansi. Prosedur adalah urutan kegiatan secara tercatat yang melibatkan beberapa orang untuk melakukan suatu pekerjaan secara berulang-ulang. Prosedur itu sendiri merupakan alat komunikasi secara tertulis, sehingga kegiatan yang dilakukan secara terus menerus dan melibatkan beberapa dan atau lebih dari satu orang dapat berjalan lancar sesuai harapan perusahaan untuk mencapai tujuan.

Berdasarkan uraian diatas untuk menindak lanjuti penelitian mengenai masalah-masalah yang ada pada perusahaan perlu dibahas secara seksama dengan pembahasan berfokus pada prosedur pencatatan penjualan secara kredit serta penagihannya yang dikhususkan kepada pasien tanggungan / peserta asuransi. Dengan adanya kesempatan yang diberikan kepada penulis, skripsi ini penulis berikan judul " **EVALUASI PROSEDUR PENCATATAN PENJUALAN KREDIT DAN PENAGIHAN PIUTANG ASURANSI PADA RUMAH SAKIT KATOLIK BUDI RAHAYU BLITAR.** "

B. Permasalahan

Berdasarkan deskripsi dari latar belakang yang penulis paparkan diatas, permasalahan yang ada adalah bahwa prosedur pencatatan penjualan kredit baik rawat inap maupun rawat jalan adalah prosedur yang diberlakukan secara umum untuk penjualan kredit. Sedangkan kontrak kerjasama penjualan

kredit di Rumah Sakit Katolik Budi Rahayu adalah dengan asuransi-asuransi yang ketentuan didalam perjanjian kerjasama tidak semuanya sama. Begitu pula dibagian penagihan tidak ada prosedur untuk tambahan penjualan dikarenakan pencatatan penjualan tersebut tidak melalui kasir baik rawat inap maupun rawat jalan, sehingga saat dilakukan pengecekan faktur/kuitansi penjualan yang dikeluarkan oleh kasir tidak sama dengan faktur/kuitansi yang dikeluarkan oleh bagian penagihan. Penjualan tambahan itu berupa pemeriksaan penunjang yang tidak bisa dilakukan oleh rumah sakit, obat yang tidak tersedia di rumah sakit tetapi masih dalam satu paket pemeriksaan/perawatan selama di Rumah Sakit Katolik Budi Rahayu, resume medis/riwayat penyakit pasien selama berobat/dirawat di RS Katolik Budi Rahayu.

Sebagai akibat yang pertama adalah akan mempengaruhi terhambatnya penyerahan laporan yang berhubungan dengan data-data pasien tanggungan asuransi kepada pejabat tertinggi yang akan dipergunakan sebagai bahan mempertimbangkan kelanjutan perjanjian kerjasama. Akibat kedua adalah ketika bagian akuntansi mengambil data penjualan dari kasir dan dicocokkan dengan uang masuk sebagai pembayaran dari asuransi tidak sama, hal ini juga menghambat bagian akuntansi menyerahkan laporan keuangan kepada Pimpinan.

C. Rumusan Masalah

Dari permasalahan yang telah diuraikan, dapat diambil rumusan masalah yaitu :

1. Prosedur pencatatan penjualan kredit kasir rawat inap dan rawat jalan yang diterapkan di rumah sakit perlu tinjau ulang, apakah perlu diperbaharui atau perlu ditambah prosedur penjualan kredit masing-masing sesuai dengan perjanjian kontrak kerjasama asuransi dan harus disosialisasikan kepada unit-unit terkait.
2. Prosedur penagihan piutang yang diterapkan di rumah sakit perlu tinjau ulang, apakah perlu diperbaharui dan harus disosialisasikan kepada unit-unit terkait.

D. Tujuan Penelitian

Setelah melihat beberapa permasalahan yang ada, yang menjadi tujuan dalam penelitian adalah

1. Untuk mengetahui prosedur pencatatan penjualan kredit kasir rawat inap dan rawat jalan
2. Untuk mengetahui prosedur penagihan piutang yang dilakukan oleh bagian penagihan.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis, untuk menambah pengetahuan tentang masalah prosedur pencatatan penjualan kredit dan penagihan piutang baik dalam kerangka teoritis maupun dalam penerapannya di rumah sakit.

2. Bagi rumah sakit yang diteliti, sebagai sumbangan pemikiran yang bermanfaat untuk dapat menerapkan prosedur pencatatan penjualan kredit dan penagihan piutang secara memadai sesuai prinsip akuntansi yang berlaku umum.
3. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai bahan referensi untuk mengkaji dan meneliti masalah prosedur pencatatan penjualan kredit dan penagihan piutang.