

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan berkembangnya suatu perusahaan, masalah yang dihadapi pimpinan perusahaan semakin kompleks. Persaingan yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan lebih efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan perusahaan. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat, maka diperlukan suatu penanganan dan pengelolaan yang dilakukan oleh pihak manajemen dengan baik agar penjualan dapat ditingkatkan.

Menurut Sutrisno (2009:55) dewasa ini, semakin tingginya tingkat persaingan antar perusahaan akan memaksa perusahaan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggannya. Pembayaran tunai akan sangat kecil terjadi, sebab perusahaan lain akan memberikan kemudahan dalam persyaratan pembayaran. Oleh karena itu, penjualan secara kredit menjadi suatu kebutuhan bagi perusahaan untuk meningkatkan volume penjualannya. Dengan penjualan kredit maka perusahaan harus menyisihkan sejumlah dana yang akan diinvestasikan ke dalam piutang tersebut.

James D. Wilson & John B. Campbell (1990) menyatakan bahwa pengendalian piutang dengan prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang ini adalah penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan

para pelanggan. Pengendalian piutang sebenarnya dimulai sebelum ada persetujuan untuk mengirimkan barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan.

Pengendalian di dalam perusahaan dapat dilakukan dengan cara memisahkan fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan, bagian yang bertanggung jawab menangani penjualan harus dipisahkan dari bagian yang menangani akuntansi untuk piutang dan persetujuan kredit. Pengendalian intern penjualan ini diperlukan perusahaan mengingat bahwa penjualan barang dan jasa secara kredit dapat dimanfaatkan oleh pembeli yang sedang mengalami kesulitan keuangan, penjual dalam hal ini harus berhati-hati dalam memberikan kredit kepada setiap calon pembeli, karena perusahaan akan mengalami kesulitan dalam penagihan jika pembeli tersebut mengalami kebangkrutan. Tentunya fungsi perencanaan akan turut mempertimbangkan jumlah yang akan tertanam dalam piutang, dan mengukur jumlah tersebut dengan membandingkannya terhadap modal yang tersedia serta hubungannya dengan penjualan.

Piutang tak tertagih merupakan salah satu resiko dari penjualan kredit yang akan menghambat kelangsungan hidup perusahaan, maka dari itu perusahaan akan berupaya membatasi nilai piutang tak tertagih dengan menerapkan perangkat pengendalian. Pengendalian yang paling utama berhubungan dengan fungsi penjualan dan pengesahan kredit. Pengendalian ini biasanya melibatkan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan, dengan menggunakan referensi dan pemeriksaan atas latar belakang pelanggan. Dengan adanya pengendalian intern penjualan kredit ini diharapkan perusahaan dapat meminimalkan terjadinya

piutang tak tertagih, karena piutang tak tertagih dapat menyebabkan kegiatan perusahaan terhenti bahkan perusahaan dapat menjadi bangkrut.

PT. X merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan *sparepart* mesin tekstil. Pengendalian piutang dalam PT. X harus berperan agar dapat menunjang kolektibilitas atau pengembalian piutang usaha oleh para pelanggannya. Piutang usaha timbul karena penjualan kredit yang diberikan perusahaan kepada para pelanggannya. Piutang tersebut harus dilunasi oleh pelanggan sesuai batas waktu yang telah ditetapkan oleh PT. X. Apabila pada waktu tanggal jatuh tempo piutang tersebut belum juga dilunasi, maka PT. X dapat memberi sanksi terhadap pelanggannya. Tidak semua piutang tersebut dapat dilunasi oleh para pelanggan, ada juga yang karena satu dan lain hal pelanggan tersebut tidak dapat melunasi piutang dan akhirnya piutang tersebut dihapuskan, dan itu akan mempengaruhi penerimaan kas.

Penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam bidang pengendalian penagihan piutang yang dilaksanakan manajemen perusahaan dan menitikberatkan pada tingkat kolektibilitas piutang tersebut. Tingkat kolektibilitas perusahaan akan mempengaruhi penerimaan kas pada perusahaan. Maka dari itu, perusahaan akan melakukan berbagai macam cara untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Peranan Pengendalian Piutang dalam Menunjang Tingkat Kolektibilitas Piutang pada PT. X.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan dalam latar belakang penelitian, masalah yang dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Apakah pelaksanaan pengendalian piutang di PT. X telah memadai?
2. Bagaimana tingkat kolektibilitas piutang di PT. X?
3. Seberapa besar peranan pengendalian piutang dalam menunjang tingkat kolektibilitas piutang di PT. X?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang telah dirumuskan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan pengendalian piutang di PT. X telah memadai.
2. Untuk mengetahui bagaimana tingkat kolektibilitas piutang di PT. X.
3. Untuk mengetahui seberapa besar peranan pengendalian piutang dalam menunjang tingkat kolektibilitas piutang di PT. X.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian di atas, penulis mengharapkan hasil penelitian ini berguna bagi:

1. **Penulis**, yaitu memberikan pengetahuan dan wawasan yang lebih banyak mengenai mengenai peranan manajemen piutang dalam menunjang tingkat

kolektibilitas piutang usaha.

2. **Perusahaan**, yaitu diharapkan mampu membantu perusahaan untuk meningkatkan pengendalian internal piutang dalam usaha meningkatkan pengembalian piutang kepada perusahaan.
3. **Pembaca**, yaitu pemahaman lebih luas mengenai piutang tak tertagih khususnya mengenai peranan pengendalian piutang dalam menunjang tingkat kolektibilitas piutang.
4. **Peneliti lainnya**, yaitu memberikan informasi terkait dengan judul penelitian dan memberikan motivasi untuk melakukan penelitian-penelitian lainnya yang berhubungan dengan kolektibilitas piutang.

