

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan bertujuan untuk mengembangkan usahanya. Namun dengan perkembangan suatu perusahaan, maka masalah yang dihadapi oleh manajemen semakin kompleks. tingkat kompleksitas permasalahan yang dihadapi perusahaan mendorong manajemen untuk lebih efektif serta efisien dalam mencapai tujuan perusahaan. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan, pihak manajemen perlu melakukan penanganan serta pengelolaan dengan baik agar penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dapat meningkat.

Pihak manajemen dapat menerapkan berbagai strategi untuk meningkatkan penjualan, seperti diversifikasi produk, potongan harga, sampai dengan penjualan secara kredit. Penjualan kredit akan menjadi piutang usaha sehingga aliran kas masuk (*cash in flow*) akan terjadi pada hari jatuh tempo dan terjadi pembayaran terhadap piutang usaha (Nurjanah 2009, 1). Di dalam neraca, piutang usaha dikategorikan sebagai aset lancar, dan jangka waktu kredit umumnya 30 sampai 60 hari (Wirahardja & Wahyuni 2009, 479). Namun masalah akan timbul apabila piutang usaha telah jatuh tempo akan tetapi belum terjadi pembayaran sehingga perusahaan perlu memikirkan sebuah manajemen piutang yang efektif untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Menurut Wirahardja & Wahyuni (2009, 437) manajemen piutang yang efektif akan mempengaruhi kesuksesan penjualan barang atau jasa secara kredit dan tidak

menimbulkan resiko piutang tidak tertagih (*bad debt*) sehingga aliran kas masuk dapat terjadi pada saat jatuh tempo.

James D. Wilson & John B. Campbell (2002) mengatakan pengendalian piutang yang efektif berperan penting untuk keberhasilan penagihan piutang tetapi juga menjaga relasi antara perusahaan dengan para pelanggannya. Manajemen pengendalian piutang diawali sebelum terjadinya transaksi sampai dengan terjadi aliran kas masuk.

Pengendalian piutang yang efektif dimulai dengan memisahkan bagian-bagian yang terlibat dengan penjualan. Bagian-bagian tersebut adalah penanggung jawaban yang harus dipisahkan dengan bagian akuntansi, pengendalian piutang, dan persetujuan kredit. bagian-bagian tersebut terintegrasi sebagai pengendalian intern. Pengendalian intern sangat krusial karena pelanggan yang mengalami kesulitan keuangan dapat memanfaatkan fasilitas kredit yang disediakan oleh perusahaan namun risiko piutang tak tertagih dapat diminimalisir. Perusahaan harus menerapkan manajemen pengendalian piutang yang baik untuk menghindari risiko piutang tak tertagih apabila pelanggan mengalami kebangkrutan. Manajemen pengendalian piutang menjalankan juga fungsi perencanaan terhadap jumlah piutang dan ketersediaan modal karena piutang tak tertagih dapat menjadi ancaman terhadap kelangsungan usaha perusahaan. Pengendalian intern yang sangat krusial berhubungan dengan penjualan, pengukuran risiko, dan pengesahan kredit. Pengesahan kredit termasuk penyelidikan atas kredibilitas pelanggan melalui referral, pemeriksaan latar belakang pelanggan, dan riwayat hutang pelanggan. Pengendalian intern adalah meningkatkan kolektibilitas piutang.

PT. X adalah sebuah perusahaan pada di bidang pengadaan jasa. jenis piutang pelanggan umumnya adalah penggunaan jasa perusahaan untuk sebuah acara yang diselenggarakan oleh pelanggan. Pengendalian piutang PT. X berfungsi untuk menambah tingkat kolektibilitas piutang yang timbul akibat kebijakan kredit yang diberikan perusahaan kepada para pelanggannya. Piutang tersebut seharusnya dibayarkan oleh pelanggan sebelum jatuh tempo yang telah disepakati antara pelanggan dan PT.X. Pelanggan dan PT.X dapat menyepakati sanksi yang diberikan apabila pada waktu tanggal jatuh tempo piutang tersebut belum juga dilunasi. Namun karena satu dan lain hal piutang tersebut tidak dapat dilunasi pada saat jatuh tempo yang telah disepakati sehingga memaksa perusahaan untuk menghapus piutang tersebut. Hal tersebut mempengaruhi penerimaan kas perusahaan, bahkan dapat menyebabkan kebangkrutan terhadap perusahaan. Hal tersebut dapat menyebabkan permasalahan yang serius sehingga Penulis merasa terdorong untuk meneliti hal tersebut terutama tingkat kolektibilitas piutang perusahaan dan efektifitas kebijakan perusahaan dalam meminimalisir risiko piutang tak tertagih. Penulis meneliti tingkat kolektibilitas piutang perusahaan dan pengaruhnya terhadap penerimaan kas perusahaan. Penulis juga tertarik untuk melihat strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan diatas maka rumusan masalah yang menjadi rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah pelaksanaan pengendalian piutang di PT.X telah memadai?
2. Seberapa besar peran pengendalian piutang dalam menunjang kolektabilitas piutang pada PT.X?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini memiliki tujuan adalah:

1. Untuk mengetahui ketercapaian pengendalian piutang di PT.X.
2. Untuk mendapatkan gambaran peranan pengendalian piutang dalam menunjang kolektibilitas piutang tak tertagih PT.X.

1.4 Manfaat Penelitian

Berlandaskan tujuan penelitian yang telah diuraikan, maka penelitian ini diharapkan akan digunakan untuk:

1. Bagi Penulis

Penulis dapat mengetahui peran manajemen dalam menangani piutang tak tertagih dan kebijakan perusahaan dalam meminimalisir hal tersebut bagi perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Perusahaan dapat menilai kebijakan dan strategi yang efektif dalam meminimalisir piutang tak tertagih sehingga kedepannya perusahaan dapat meningkatkan performa dan memperbaiki kebijakan yang kurang efektif.

3. **Bagi Pembaca**

Pembaca dapat mendapatkan pengetahuan dan wawasan mengenai piutang tak tertagih khususnya mengenai peran pengendalian piutang dalam menunjang kolektibilitas piutang.

4. **Bagi Peneliti lainnya**

Diharapkan penelitian ini akan menjadi penelitian awal bagi peneliti lainnya untuk melakukan riset yang berhubungan dengan kolektibilitas piutang tak tertagih.

