

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki tujuan untuk memaksimalkan laba yang diperoleh agar dapat mempertahankan usahanya. Dengan meningkatnya laba tersebut perusahaan akan mempunyai kredibilitas dalam persaingan bisnis dan akan terus tumbuh. Salah satu cara untuk mencapai tujuan tersebut yaitu dengan meningkatkan jumlah penjualan, karena semakin meningkatnya jumlah penjualan maka semakin meningkat pula laba yang diperoleh perusahaan. Beberapa manajemen memberlakukan dua sistem penjualan yaitu penjualan tunai serta penjualan kredit untuk dapat meningkatkan jumlah penjualannya. Penjualan tunai secara umum tidak menimbulkan masalah yang signifikan bagi perusahaan karena penjualan tunai ini terjadi secara kontan, di mana proses pembayarannya terjadi secara langsung. Namun sebaliknya, penjualan dengan sistem kredit akan menimbulkan risiko bagi perusahaan. Hal tersebut dapat terjadi dikarenakan proses pembayaran sistem penjualan kredit tidak secara langsung namun dengan menggunakan tenggat waktu rata-rata lebih dari satu bulan. Penjualan dengan sistem kredit ini akan menimbulkan munculnya akun piutang serta hak penagihan atas piutang tersebut. Menurut Kieso dkk. (2020, h.535) piutang adalah pinjaman yang diberikan kepada pelanggan atau pihak lain sehingga pelanggan atau pihak lain tersebut memiliki kewajiban atas uang, barang, dan jasa kepada perusahaan.

Proses penagihan atas piutang ini sering diperhadapkan dengan risiko-risiko yang mungkin terjadi yaitu risiko tidak terbayarnya sebagian piutang oleh debitur, risiko keterlambatan dalam pengumpulan piutang, serta risiko tertanamnya modal dalam piutang. Pada umumnya risiko tersebut tidak dapat dihindarkan, dan membuat perusahaan menanggung beban yang biasa disebut dengan beban kerugian piutang atau piutang yang tak tertagih. Piutang dinilai sangat penting bagi perusahaan. Akun piutang merupakan bagian dari aset lancar

yang disajikan dalam neraca. Jumlah piutang yang disajikan dalam laporan keuangan sebesar piutang sesungguhnya atau jumlah piutang dikurangi dengan beban piutang tak tertagih. Dengan adanya beban piutang tak tertagih tersebut menyebabkan menurunnya kinerja keuangan perusahaan dalam laporan keuangannya. Laporan keuangan perusahaan merupakan bagian yang sangat penting bagi perusahaan karena laporan keuangan digunakan sebagai sumber informasi yang berguna untuk investor maupun manajemen dalam mengambil keputusan.

Oleh karena itu, diperlukannya penerapan sistem pengendalian internal yang tepat dalam mengelola piutang usaha untuk mengurangi risiko yang dapat terjadi dalam kegiatan operasional perusahaan. Pengendalian internal adalah bagian dari suatu sistem yang digunakan sebagai pedoman kegiatan operasional dengan tujuan untuk memberikan arahan kegiatan operasional dan pencegahan penyalahgunaan sistem (Lathifah, 2021, h.1). Pengendalian internal juga menjalankan 3 fungsi penting yaitu fungsi pencegahan, pemeriksaan, dan korektif. Berdasarkan COSO terdapat 5 komponen dalam model sistem pengendalian internal yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan. Selain itu, pengendalian atas piutang usaha dapat dilihat dari cara perusahaan mengontrol periode pengumpulan piutang yang dimilikinya.

Saat ini penulis sedang melakukan kegiatan PKL di PT RNS yang terletak di kota Surabaya. PT RNS merupakan anak cabang dari PT RNI (Persero) yang merupakan badan usaha milik negara (BUMN). PT RNS ini bergabung dengan PT RNI pada tahun 2001, dan pada tahun 2004 PT RNI memisahkan unit bisnis distribusi dan perdagangan kepada PT RN. Perusahaan ini mempunyai peran strategis dalam pembangunan nasional Indonesia di sektor farmasi, alat kesehatan, dan distribusi bahan-bahan komoditas. Saat ini, PT RNS memiliki jumlah pelanggan mencapai 47.983 yang terdiri dari rumah sakit, apotek, instansi pemerintah, peritel, gerai modern, dan perusahaan yang tergabung dalam PT RNI Group. Sebagai perusahaan distribusi dan perdagangan, pendapatan utama yang diperoleh perusahaan berasal dari penjualan persediaan. PT RNS menerapkan dua

sistem penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan pada PT RNS ini lebih banyak menggunakan sistem penjualan secara kredit dibandingkan dengan sistem penjualan secara tunai. Hal tersebut menyebabkan munculnya jumlah piutang yang cukup besar. Selama ini, terdapat kendala yang dialami oleh perusahaan mengenai proses penagihan atas piutang tersebut seperti banyak pelanggan yang membayar kewajiban piutangnya melebihi dari tanggal jatuh tempo pembayaran. Hal tersebut, dapat menimbulkan risiko tidak tertagihnya piutang oleh debitur jika tidak terdapat pengendalian internal yang tepat pada perusahaan. Berdasarkan penjelasan di atas, penulis tertarik untuk menganalisis sistem pengendalian internal atas piutang dagang yang telah diterapkan di PT RNS dalam laporan yang berjudul “Analisis Pengendalian Internal Piutang Dagang Pada PT RNS”.

1.2 Ruang Lingkup

Pada laporan PKL ini akan membahas mengenai sistem pengendalian internal atas piutang dagang yang telah diterapkan di perusahaan. Dalam pembahasan tersebut akan dijelaskan bahwa perusahaan telah memberlakukan sistem pengendalian internal atas piutang dagang, dan menganalisis risiko piutang tak tertagih dalam perusahaan.

1.3 Tujuan

Penulisan ini bertujuan untuk mengetahui sistem pengendalian internal atas piutang dagang yang telah diterapkan di PT RNS agar dapat mengumpulkan piutang dagang sebelum jatuh tempo serta menghindari adanya piutang tidak tertagih dengan jumlah yang besar yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena adanya piutang yang tidak terbayar.

1.4 Manfaat

Manfaat yang didapatkan dari penulisan ini antara lain :

1. Bagi Penulis

Dapat mengaplikasikan materi yang didapatkan selama kuliah dengan kenyataan yang ada pada dunia kerja serta memperluas ilmu akuntansi khususnya mengenai sistem pengendalian internal atas piutang dagang.

2. Bagi Perusahaan

Dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi pemimpin perusahaan dalam mengambil berbagai keputusan untuk memecahkan suatu permasalahan, mengadakan perbaikan-perbaikan dan juga dapat memberikan beberapa saran bagi perusahaan yang berhubungan dengan pengendalian internal atas piutang dagang.

3. Bagi Program Studi

Dapat digunakan sebagai bahan referensi perbandingan untuk mahasiswa yang akan melakukan kegiatan PKL berikutnya dan mengadakan penelitian dengan topik yang sama, serta dapat digunakan sebagai sarana penilaian atas kemampuan mahasiswa memahami materi yang diberikan selama kegiatan perkuliahan.

1.5 Sistematika Penulisan

Bab 1: PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang penulisan laporan, ruang lingkup yang akan dibahas pada laporan tersebut, tujuan dilakukannya PKL dan pembuatan laporan tugas akhir, manfaat yang diperoleh dari penulisan laporan tugas akhir, serta sistematika penulisan yang berisi mengenai rangkuman pembahasan setiap bagiannya.

Bab 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori-teori yang diperoleh dari beberapa sumber peneliti terdahulu yang dapat digunakan untuk mendukung topik yang diangkat dalam penulisan laporan tugas akhir seperti definisi piutang dagang, definisi piutang tak tertagih, definisi pengendalian internal, serta pengendalian internal atas piutang.

Bab 3 : GAMBARAN UMUM

Bab ini berisikan gambaran umum perusahaan tempat dilakukannya PKL seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi, penjabaran tugas setiap karyawan, serta menjelaskan kegiatan yang dilakukan selama PKL.

Bab 4 : Pembahasan

Bab ini berisikan pembahasan atas hasil yang diperoleh dari kegiatan yang telah dilakukan selama masa PKL serta menjelaskan secara terperinci topik yang akan dibahas.

Bab 5 : KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan kesimpulan dan saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan, diperoleh dari topik yang dibahas berdasarkan hasil pelaksanaan PKL dan pengamatan kegiatan.