

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Era globalisasi saat ini bisa dirasakan dunia usaha yang dihadapkan pada situasi maupun kondisi persaingan usaha yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan suatu perusahaan. Mengetahui persaingan usaha yang semakin ketat saat ini aset perusahaan yang tinggi saja tidak cukup menjamin sebuah perusahaan untuk tetap bertahan, untuk itu perusahaan membutuhkan suatu strategi dalam pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya (Septy dan Nurul, 2012). Strategi yang dapat digunakan perusahaan untuk memenuhi dan melayani permintaan pasar serta menjaga loyalitas dan kepercayaan pelanggan, yaitu perusahaan dapat memberikan kebijakan penjualan secara kredit. Namun Penjualan barang atau jasa yang diberikan secara kredit dapat menimbulkan piutang usaha.

Bidang keuangan merupakan bidang yang memiliki peranan penting dalam suatu perusahaan. Banyak perusahaan yang berskala besar atau kecil, baik yang berorientasi pada laba (*Profit Oriented Organization*) maupun yang tidak berorientasi laba (*Non-Profit Oriented Organization*) mempunyai perhatian besar terhadap bidang keuangan, terutama dalam perkembangan dunia usaha yang semakin maju dan persaingan antara satu perusahaan dengan perusahaan yang lainnya yang semakin ketat, untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan

dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut, maka diperlukan satu penanganan dan pengelolaan yang dilakukan oleh pihak manajemen dengan baik.

Akhir- akhir ini banyak perusahaan yang mengalami kebangkrutan akibat kurang baiknya perusahaan mengelola manajemennya, salah satunya adalah dalam pengelolaan manajemen piutang. Peningkatan volume pelanggan, pemasok, dan jumlah dana yang dibutuhkan, merupakan tanda bahwa perusahaan semakin berkembang. Perkembangan organisasi perusahaan tersebut dapat membuat masalah yang dihadapi perusahaan semakin banyak dan semakin kompleks, yang dapat mengakibatkan perlunya pendelegasian/ pengaturan wewenang dari pimpinan kepada bawahan yang dimulai dari sebelum ada persetujuan mengirimkan barang dagangan sampai setelah penyiapan, penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan tersebut. Dengan demikian, kesalahan, kecurangan dan tindakan-tindakan yang dapat merugikan perusahaan dapat ditekan serendah mungkin dan dapat meyakinkan bahwa semua prosedur dan metode dapat terlaksana sebagaimana mestinya, maka dari itu pengendalian internal piutang diperlukan oleh perusahaan.

Piutang merupakan transaksi penting dalam perusahaan karena merupakan aktiva lancar yang likuid dan selalu berputar. Artinya piutang akan menjadi kas ketika terjadi pembayaran maupun pelunasan dari pihak pelanggan. Oleh karena itu, pengendalian internal piutang yang baik dapat mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan kredit yang dilakukan. Demikian pula, kelalaian dalam pengendalian internal piutang dapat

berakibat fatal bagi perusahaan tersebut, misalnya banyak piutang yang tidak tertagih karena lemahnya pengawasan dan pengendalian dalam kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang.

Pengendalian internal piutang dimaksudkan untuk dapat mengelola piutang sehingga perusahaan akan terus memantau perkembangan piutang perusahaan dan terus mengupayakan strategi-strategi untuk mengendalikan piutang yang tak tertagih agar bisa semakin berkurang. Dengan pengendalian internal piutang, perusahaan dapat memperkecil kemungkinan terjadinya piutang yang tak tertagih sehingga laba perusahaan dapat meningkat. Pengendalian piutang yang baik akan membuat pos piutang menjadi uang kas yang selanjutnya dapat digunakan untuk kelancaran proses operasi perusahaan pada waktu yang akan datang.

PT. Garam (Persero) merupakan perusahaan BUMN yang bergerak dalam bidang Manufaktur produksi garam tertua di Indonesia yang merupakan agen pembangunan dan tetap konsisten menjaga terjaminnya ketersediaan garam nasional, serta senantiasa berupaya mewujudkan kedaulatan pangan di bidang garam. Transaksi penjualan dilakukan dengan tunai dan secara kredit sehingga dapat menimbulkan piutang pada perusahaan, dan kemudian perusahaan akan melakukan penagihan sesuai dengan perjanjian untuk mengubah piutang menjadi uang kas sebagai pendapatannya. Perusahaan menerapkan pengendalian internal piutang pada unit penagihan, untuk mengurangi kemungkinan terjadinya *fraud* dan piutang tak tertagih yang terus meningkat setiap tahunnya.

Objek penelitian ini adalah perusahaan PT. Garam (Persero) karena PT. Garam (Persero) merupakan perusahaan BUMN satu-satunya dan tertua di Pulau Madura dan Indonesia, untuk itu penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang perusahaan tersebut, dengan adanya fenomena penulis lebih memfokuskan pada pengendalian internal piutang dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang, karena jika perusahaan sudah melakukan pengendalian internal piutang dengan lancar, maka arus kas perusahaan juga akan berjalan dengan lancar dan perusahaan harus mengetahui seberapa besar piutang yang telah terjadi dan seberapa efektif penagihan piutang dalam perusahaan. Dimana dengan penagihan piutang yang berjalan secara lancar akan membantu perusahaan untuk dapat menjaga kelangsungan hidup usahanya. Penulis mengambil data laporan keuangan dari tahun 2011-2015 karena pada tahun tersebut berdasarkan fenomena masih terdapat piutang yang bermasalah dan pada peneliti-peneliti sebelumnya mereka lebih banyak meneliti tiga tahun dan menurut penulis analisis perbandingannya kurang lama sehingga hasilnya kurang likuid, padahal menurut penulis jika meneliti lima tahun maka analisis dalam membandingkan hasil dari satu periode ke periode berikutnya bisa lebih likuid.

Jumlah pelanggan yang tidak sedikit membuat pengendalian internal piutang harus dilakukan secara efektif dan secara terus menerus, agar proses penagihan piutang perusahaan berjalan dengan lancar. Berbeda halnya dengan PT. Garam (Persero), dimana penagihan piutang di PT. Garam (Persero) tidak berjalan dengan lancar sehingga masih terdapat kemacetan dalam penagihan piutangnya. Kendala macetnya piutang pada PT. Garam (Persero) disebabkan karena adanya

kebijakan sistem penjualan yang dilakukan secara kredit tanpa diimbangi dengan adanya pengendalian internal piutang yang efektif dan tidak dilakukan pengontrolan secara terus menerus, sehingga dapat mengakibatkan tidak berjalannya fungsi penagihan piutang dengan baik.

Seperti halnya pada transaksi penjualan yang dilakukan oleh UD. Rizky Surabaya sebesar Rp. 386.092.600 merupakan transaksi 2006 dan 2007 yang melakukan transaksi pembelian secara kredit kepada PT. Garam (Persero) yang diupayakan penagihannya. Namun, PT. Garam (Persero) kesulitan dalam proses penagihannya karena dokumen penjualan dan dokumen penagihan yang dimiliki perusahaan tidak lengkap sehingga PT. Garam (Persero) tidak dapat melakukan proses penagihan pada UD. Rizky Surabaya dan saldo piutang tahun 2011 sampai dengan 2015 tidak mengalami pergerakan.

Pengendalian internal piutang juga tidak berjalan dengan baik pada transaksi yang dilakukan oleh PT. Sultan Jaya Mandiri, adanya perbedaan pencatatan dalam transaksi piutang dimana PT. Garam (Persero) mencatat adanya piutang pada PT. Sultan Jaya Mandiri, namun PT. Sultan Jaya Mandiri tidak mencatat dan tidak mengakui adanya transaksi piutang yang dilakukannya kepada PT. Garam (Persero) yang disebabkan tidak terdapat kesepakatan antara kedua belah pihak, berdasarkan catatan dari PT. Sultan Jaya Mandiri bahwa telah melakukan transaksi pembelian terakhir tanggal 20 Juni 2013 dan telah membayar/mengkompensasi dengan hutang usaha yaitu tagihan jasa angkut PT. Sekar Sejati ke perusahaan, sehingga timbul hutang kepada PT. Sultan Jaya Mandiri. Selain itu, piutang juga terjadi pada PT. Sinergy Marketing Indonesia

merupakan piutang atas kerjasama pendistribusian dan pemasaran garam konsumsi olahan. Berdasarkan surat kesepakatan penyelesaian hutang piutang antara perusahaan dengan PT. Sinergy Marketing Indonesia No.0604/GRM-SMI/V/2008 tanggal 30 Mei 2008 ditetapkan bahwa piutang PT. Sinergy Marketing Indonesia adalah Rp. 10.103.137.989 dengan skedul penyelesaian pembayaran selama 5 tahun (Juli 2008–Juni 2013). Total angsuran sampai dengan Juni 2013 sebesar Rp. 492.099.084, namun sampai dengan 2014 dan 2015 tidak ada addendum atas perjanjian tersebut.

Seperti yang dijelaskan di atas, bahwa piutang penting bagi arus kas dan laba suatu perusahaan agar tetap optimal, maka diperlukannya pengelolaan dan pengendalian internal piutang yang baik dan efektif dari manajemen perusahaan. Adanya hubungan yang baik antara pelanggan dan perusahaan akan membantu proses penagihan berjalan dengan lancar dan penagihan yang lancar akan menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas dan fenomena yang terjadi pada PT. Garam (Persero) penulis akan melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA PT. GARAM (PERSERO) SURABAYA“, Dimana akan diketahui mengenai gambaran posisi maupun keadaan piutang perusahaan yang sebenarnya terjadi agar perusahaan mampu mengetahui efektivitas dari penagihan piutangnya.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah penelitian diatas maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

“Bagaimana PT. Garam (Persero) melakukan pengendalian internal piutang dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang?”

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas maka tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengendalian internal piutang dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang pada PT. Garam (Persero).

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang bisa diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Sebagai penambahan ilmu pengetahuan tentang pengendalian internal piutang dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang perusahaan dalam kenyataan yang ada. Penulis bisa menerapkan ilmu yang telah didapatkan selama penulis menempuh masa kuliah.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian analisis pengendalian piutang dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang ini penulis mampu memberikan kontribusi atau manfaat demi kemajuan dan kelangsungan perusahaan. Selain itu juga

sebagai sumbangan pemikiran untuk dapat mengambil keputusan dan strategi yang akan diambil oleh perusahaan.

3. Bagi peneliti lain dan Pembaca

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi yang dibutuhkan bagi peneliti lain sebagai perbandingan penelitian yang sama, serta dapat menambah pengetahuan yang bermanfaat bagi pembaca.

4. Bagi STIE Perbanas Surabaya

Sebagai tambahan koleksi referensi penelitian yang meneliti tentang pengendalian internal piutang dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang.

1.5 Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk mempermudah penulis didalam penulisan penelitian ini, penguraian serta penjelasan didalam skripsi ini maka penulis membagi dalam lima bagian, bagian tersebut meliputi :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini penulis menguraikan tentang Latar Belakang Masalah, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian serta Sistematika Penulisan Proposal.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan tentang Penelitian Terdahulu, Landasan Teori, Kerangka Pemikiran

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang prosedur atau cara untuk mengetahui sesuatu dalam penelitian dengan menggunakan langkah-langkah yang cukup sistematis. Dijelaskan mengenai Rancangan Penelitian, Batasan Penelitian, Unit Analisis, Subjek Penelitian dan Objek Penelitian, Data dan Pengumpulan Data, Teknis Analisis Data.

BAB IV : GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

Bab ini menguraikan tentang hasil penelitian dan pembahasan penelitian yang berisi Gambaran Subyek Penelitian, Analisis Data, dan Pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan dari pembahasan, keterbatasan yang dialami oleh peneliti selama melakukan penelitian, dan saran bagi peneliti selanjutnya.