

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan yang ingin dicapai dengan didirikannya suatu perusahaan pada umumnya sama, yaitu pencapaian laba yang optimal. Tujuan ini lalu dikembangkan dengan tujuan selanjutnya yaitu perkembangan dari kelangsungan hidup perusahaan berkesinambungan. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut perusahaan melakukan aktivitas yang lazim disebut dengan aktivitas penjualan. Dari aktivitas penjualan inilah perusahaan memperoleh keuntungan yang dipergunakan untuk melangsungkan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan.

Dari aktivitas penjualan tunai perusahaan akan langsung mendapatkan pembayaran tunai, sedangkan dari penjualan kredit akan timbul piutang. Perusahaan tentunya tidak sembarangan dalam melakukan penjualan kredit. Diperlukan syarat-syarat tertentu untuk dapat menentukan apakah calon konsumen tersebut layak untuk diberikan kredit. Setelah itu hubungan dengan pelanggan akan terus berlangsung dari proses penagihan dan berakhir sampai pada saat pembayaran piutang.

Piutang merupakan hal yang sangat penting karena piutang adalah salah satu aktiva yang likuid dalam perusahaan. Oleh sebab itu sangatlah diperlukan pengendalian yang baik agar perusahaan dapat menjaga keamanan aktiva yang dimilikinya dan diharapkan semua piutang dapat tertagih.

Transaksi bisnis yang sebagian dilakukan secara kredit mengakibatkan proporsi piutang dagang dalam laporan keuangan semakin meningkat. Dengan meningkatnya proporsi piutang dagang dalam laporan keuangan maka piutang dagang menjadi bagian yang harus ditangani secara lebih seksama. Oleh karena itu perusahaan perlu melakukan pengendalian intern yang lebih baik terhadap piutang dagang karena piutang dagang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Kurangnya pengendalian intern terhadap piutang dagang dapat mengakibatkan kerugian yang cukup besar. Kerugian

tersebut dapat berupa piutang tidak dapat cair sesuai dengan tanggal jatuh temponya dan piutang dagang tidak tertagih.

PT. Otani Medan adalah perusahaan perorangan yang bergerak dalam bidang manufaktur. Tetapi pada saat ini ruang lingkup operasi perusahaan lebih difokuskan pada distributor lokal saja. Berbagai jenis produk yang disalurkan antara lain: plastik, tenda, goni, dan lain-lain. Sistem penjualan yang dilakukan adalah penjualan secara kredit dan tunai. Penjualan kredit tersebut tentunya akan menimbulkan perkiraan piutang bagi perusahaan, dan pada saat gilirannya menuntut perusahaan tersebut untuk mengadakan pengendalian piutang yang memadai sehingga piutang dapat cair sesuai dengan tanggal jatuh temponya, dapat mengurangi jumlah piutang tak tertagih dan dapat dihindari kesalahan dan kecurangan yang mungkin terjadi

Berdasarkan uraian di atas, penulis memandang bahwa pengendalian piutang dagang sangat penting bagi setiap perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Mengingat begitu pentingnya pengendalian piutang dagang pada perusahaan umumnya dan PT. Otani Medan pada khususnya, maka penulis tertarik untuk membahas masalah tersebut dalam skripsi yang berjudul Pengendalian Intern Piutang pada PT. Otani Medan.

B. Perumusan Masalah

Bagi setiap perusahaan, piutang menjadi sangat penting karena sebagian modal kerja tertanam pada perkiraan piutang dagang yang mempunyai kemungkinan sebagai tempat terjadinya kesalahan dan kecurangan. Karenanya pengendalian piutang merupakan suatu pengendalian yang tidak dapat diabaikan oleh setiap perusahaan, begitu juga dengan PT. Otani Medan.

Berdasarkan penelitian pendahuluan yang dilakukan sebelumnya, penulis mencoba untuk merumuskan masalah pada PT. Otani Medan yaitu: Apakah pengendalian intern piutang yang diterapkan perusahaan sudah efektif?