

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi yang semakin maju seiring dengan perkembangan usaha-usaha perekonomian yang ada. Perusahaan sebagai suatu lembaga profit motive tentunya akan berusaha mengikuti perkembangan tersebut. Perusahaan akan berusaha mengadakan efisiensi biaya dan mempercepat perputaran kas sehingga dana yang ada dapat digunakan untuk mengikuti perkembangan teknologi terbaru. Pimpinan akan mengatur bagaimana kas diterima dan diawasi, pembelian persediaan dilakukan, menetapkan harga, mengawasi, menagih piutang, mengatur modal kerja dan sebagainya.

Kondisi persaingan yang semakin tajam akan memaksa perusahaan untuk berlomba memberikan kemudahan dalam persyaratan penjualan. Hal ini dapat dilakukan misalnya dengan merubah bentuk pembayarannya. Perusahaan yang pada awalnya menjual produk dengan cara tunai, diubah dengan cara kredit. Penjualan kredit pasti akan melahirkan piutang bagi perusahaan. Perusahaan tentunya tidak sembarangan dalam melakukan penjualan kredit. Diperlukan syarat-syarat tertentu untuk dapat menentukan apakah calon pelanggan tersebut layak untuk diberikan kredit. Setelah itu hubungan dengan pelanggan akan terus berlangsung dari proses penagihan dan berakhir sampai dengan saat pembayaran piutang dagang.

Proses penagihan piutang dagang menjadi kas perusahaan memerlukan sistem yang memadai, sehingga diharapkan semua piutang dagang dapat tertagih. Penting bagi perusahaan untuk menetapkan suatu pengelolaan dan pengendalian yang efektif dalam hal piutang dagang yang memadai seperti kebijaksanaan kredit yang efektif dan prosedur penagihan untuk menjamin penagihan yang tepat waktu dan mengurangi kerugian akibat piutang yang tak tertagih, disertai dengan aktivitas pengendalian lainnya. Karena bila piutang tak tertagih terus meningkat, maka bukan laba yang besar yang diperoleh perusahaan tetapi pengurangan laba, bahkan perusahaan kemungkinan akan menderita kerugian. Pengendalian internal yang sehat dan layak atas piutang dagang dapat berpengaruh penting pada kemampuan operasi perusahaan untuk mencapai laba.

Masalah lain yang sering muncul yaitu rawannya tindakan penyelewengan atau penyimpangan terhadap penerimaan hasil dari piutang dagang. Bentuk-bentuk penyelewengan ataupun kesalahan yang sering terjadi adalah sejak dimulainya penjualan kredit, misalnya penjualan kepada pihak yang tidak memenuhi kriteria penerima kredit atau pemberian kredit tanpa adanya otorisasi dari pejabat yang berwenang. Bentuk penyimpangan, kesalahan, atau kelalaian lain yang sering terjadi adalah dilakukannya penghapusan piutang yang sebenarnya masih dapat ditagih dan keterlambatan penagihan piutang dagang serta penagih yang tidak jujur. Semua bentuk penyimpangan dan kesalahan tersebut terjadi akibat lemahnya pengendalian dari pihak perusahaan.