

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

CV Mesurogo merupakan perusahaan yang bergerak di bidang komunikasi jasa periklanan dan pengadaan barang dan jasa, pesatnya pertumbuhan perekonomian dunia menyebabkan adanya peningkatan perkembangan dunia usaha. Banyak perusahaan mengembangkan inovasinya guna mempertahankan konsistensi dan kapabilitas yang dimiliki sesuai perkembangan globalisasi di Indonesia. Untuk mencapai tujuan perusahaan dapat tercapai maka perusahaan harus dapat bersaing secara kompetitif. Perusahaan harus mempunyai keunggulan dalam melakukan persaingan agar dapat beroperasi lebih efisien sehingga perusahaan dapat menjaga kelangsungan hidup.

Ketatnya persaingan usaha menyebabkan perusahaan harus dapat menciptakan perbedaan – perbedaan yang lebih baik dibandingkan dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan pesaing baik dalam harga yang ditawarkan, kualitas produk, pelayanan yang diberikan kepada konsumen maupun dari segi strategis pemasaran. Perusahaan diharuskan untuk memperoleh laba yang optimal, baik perusahaan yang bergerak di bidang dagang ataupun yang bergerak di bidang usaha. Perusahaan dapat mengadakan penjualan kepada pelanggan baik secara tunai maupun secara

kredit yang berpengaruh pada laba rugi perusahaan, khususnya pada penjualan kredit harus mendapatkan perhatian lebih dibandingkan dengan penjualan tunai, karena penjualan kredit tersebut menimbulkan adanya piutang usaha.

Piutang usaha timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa karena kredit. Piutang usaha juga merupakan unsur yang sangat penting dan memerlukan kebijakan yang baik dari manajemen dalam pengelolaannya. Hal ini dikarenakan nilai piutang bagi perusahaan sangat berpengaruh terhadap proyeksi *cash flow*. Oleh karena itu, kebijakan perusahaan terhadap piutang usaha sangat penting demi keamanan dan keberhasilan perusahaan serta untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

Piutang usaha pada CV Mesurogo dalam tiga tahun terakhir sudah berjalan efektif dan tingkat perputaran piutang perusahaan masih normal (lancar), karena periode pengumpulan piutang tidak ada yang tidak tertagih. Pengakuan piutang usaha pada CV Mesurogo dimulai dengan realisasi iklan yang tayang yang didapat dari Divisi Media, selanjutnya dibuatkan *billnote* (tagihan ke klien) beserta dengan dokumen lampiran seperti faktur pajak serta berakhir pada proses penagihan piutang kepada pelanggan, jangka waktu penagihan tiga bulan terhitung dari terutangnya faktur pajak. Proses penagihan yang dilakukan perusahaan melalui telepon dan langsung datang ke klien, pada saat ada pelanggan yang membayar hutangnya kepada perusahaan, perusahaan menyediakan sistem pembayaran melalui kliring atau RTGS (*Real Time Gross Settlement*).

Dalam pencatatan piutang usaha perusahaan menggunakan pencatatan manual dan aplikasi *General Ledger*, perusahaan terus mengupdate sesuai dengan pelunasan dari klien dan sesuai dengan penjualan setiap bulannya, secara periodik perusahaan merekonsiliasi dengan invoice dari media tv nya, ini dilakukan untuk mencegah adanya iklan yang belum tertagih ataupun invoice dari tv yang kelebihan, karena jika invoice dari tv kelebihan dampaknya bisa jadi perusahaan kelebihan bayar ke tv.

Pengendalian internal terhadap piutang usaha perusahaan masih belum efektif karena didalam pencatatan piutang, perusahaan masih menggunakan pencatatan manual dan belum diberlakukannya sistem terintegrasi dari departemen satu dengan yang lainnya. Dampak yang terjadi yaitu ketika waktu jatuh tempo piutang pelanggan, perusahaan harus membuka satu persatu dari pencatatan piutang untuk menagih piutang pelanggan, sehingga akibatnya pembayaran piutang lewat jatuh tempo dan tidak tepat waktu. Hal ini bisa mempengaruhi kesehatan keuangan perusahaan dalam jangka panjang.

Sistem pengendalian yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Hal ini berpengaruh pada penerimaan kas perusahaan yang sebagian besar dari penjualan kredit yang berakhir pada pendapatan perusahaan berkurang. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya keterlambatan pelanggan dalam membayar piutangnya. Pengendalian internal merupakan cara yang

digunakan untuk mengantisipasi dan dapat melindungi aset dalam dari pencurian, kecurangan, penyalahgunaan atau kesalahan penempatan pencatatan piutang. Pengendalian internal yang baik dan efektif dapat meminimalisir masalah yang terjadi di perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk mengambil judul **“SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PIUTANG USAHA PADA CV MESUROGO”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah mengenai sistem pengendalian piutang, akibatnya jika tidak ada sistem pengendalian internal atas piutang usaha pada CV. Mesurogo adalah adanya keterlambatan pelanggan dalam membayar piutangnya. Adapun daftar pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengendalian internal atas piutang usaha pada CV Mesurogo?
2. Apakah pengendalian internal yang ada pada CV Mesurogo telah mampu meminimalisir risiko terkait piutang usaha perusahaan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan perumusan masalah yang dipaparkan, tujuan utama yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui dan mengevaluasi bagaimana sistem pengendalian internal atas piutang usaha pada CV Mesurogo.
2. Mengetahui dan mengevaluasi keefektifan pengendalian internal dalam meminimalisir risiko terkait piutang usaha pada CV Mesurogo.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini memberikan sumbangan pemikiran dalam hal sistem pengendalian terutama dalam hal sistem pengendalian piutang.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan sebagai bahan masukan dalam mengefektifkan sistem pengendalian piutang pada CV Mesurogo.