

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 LATAR BELAKANG**

PT. Nasmoco adalah perusahaan di bidang otomotif yang bergerak dalam bisnis penjualan mobil Toyota dan menyediakan pelayanan purna jualnya serta penjualan suku cadang kendaraan guna untuk mencari profit perusahaan (PT. Nasmoco : 2019). PT. Nasmoco menggunakan sistem penjualan melalui dua cara yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan melakukan pembayaran secara tunai atau cash. Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara mengangsur tiap bulan selama jangka waktu yang sudah ditentukan. Penjualan secara tunai akan menghasilkan pendapatan yang secara langsung dapat diakui oleh PT. Nasmoco, sedangkan penjualan secara kredit dapat menimbulkan piutang atau klaim atas penjualan kredit yang telah dilakukan.

Menurut Rudianto (2012:210), yang dimaksud dengan piutang merupakan klaim terhadap sejumlah uang yang diharapkan dapat diterima pada masa yang akan datang akibat terjadinya transaksi penjualan secara kredit. Adanya piutang disebabkan oleh faktor internal perusahaan seperti buruknya sistem penjualan kredit dan faktor eksternal seperti seperti debitur yang tidak dapat melunasi kewajibannya. Memberikan kredit kepada customer dapat menimbulkan resiko apabila perusahaan tidak dapat mengelola piutang customer dengan baik. Hal tersebut timbul karena dalam melakukan penagihan tidak dilakukan secara rutin, kurang siapnya dalam melakukan penagihan kepada customer diluar jadwal.

Piutang salah satu bagian terbesar dari aset perusahaan yang berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan. Dalam mengelola piutang dengan baik diperlukan manajemen piutang yang terdiri dari tiga unsur yaitu perencanaan, pengorganisasian dan pengawasan atas pengendalian terhadap piutang perusahaan. Dalam Tugas Akhir ini, peneliti mengambil topik “Sistem Penagihan Piutang Pada PT. Nasmoco Kaligawe Semarang”. Peneliti menganalisis bagaimana sistem penagihan piutang pada PT. Nasmoco dan upaya untuk meminimalisir manajemen resiko piutang.

## 1.2 RUMUSAN MASALAH

Piutang merupakan klaim atas penjualan yang dilakukan secara kredit, sehingga pada saat transaksi, pendapatan belum terbentuk artinya ada kemungkinan bahwa tidak semua piutang akan diterima atau direalisasi. Untuk meminimalisir resiko yang ada perlu pengelolaan atas penjualan kredit pada PT. Nasmoco.

Maka dari itu rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana prosedur pengelolaan penagihan piutang pada PT. Nasmoco ?
2. Bagaimana cara mengatasi resiko terjadinya piutang tak tertagih ?

## 1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengendalian internal prosedur pengelolaan piutang pada PT. Nasmoco
2. Untuk mengetahui upaya untuk meminimalisir terjadinya piutang tak tertagih

## 1.4 Manfaat Penelitian

### 1. Manfaat Teoritis

- a. Dalam melakukan penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu akuntansi khususnya mengenai pengendalian internal piutang.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi peneliti yang tertarik akan masalah yang ada diangkat untuk diteliti lebih lanjut.

### 2. Manfaat Praktis

- a. Bagi PT. Nasmoco bagian penagihan piutang agar lebih rutin dalam melakukan penagihan terhadap customer dan melakukan audit piutang dilapangan
- b. Bagi PT. Nasmoco bagian penjualan kredit supaya menerapkan sistem penjualan yang baik dengan mengaplikasikan sesuai dengan kerangka COSO.