

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan perekonomian Indonesia, perusahaan harus mampu bertahan dengan segala kemungkinan ancaman yang dapat terjadi baik ancaman dari dalam maupun ancaman dari luar perusahaan. Hal tersebut juga sangat penting dalam rangka mencapai sasaran, yaitu mendapatkan laba yang maksimal sesuai dengan yang telah ditetapkan. Selain itu, perusahaan juga harus mampu mengelola aktivitas perusahaannya secara profesional.

Suatu perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien, maka sangatlah diperlukan suatu sistem pengelolaan manajemen yang lebih baik. Termasuk dalam mengelola penjualan kredit. Pada umumnya pelanggan kini lebih cenderung memilih untuk membeli barang secara kredit, hal ini dinilai lebih menguntungkan dan menghemat pengeluaran biaya dari pembelian barang tersebut. Selain itu, penjualan kredit juga dapat meningkatkan jumlah permintaan terhadap barang / jasa yang diproduksi dan dapat meningkatkan daya saing.

Setiap manajemen memiliki strategi untuk mendapatkan hasil yang maksimal dan berusaha untuk memenuhi keinginan pimpinan maupun pemegang saham. Manajemen keuangan contohnya dalam pengelolaan perlu direncanakan dan dianalisa secara efektif dan efisien. Mengenai piutang dagang, pihak manajemen

keuangan perlu menganalisis masalah-masalah piutang seperti prosedur piutang, penagihan piutang, penjualan kredit dan masalah piutang lainnya.

Secara umum piutang timbul karena adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Penjualan kredit dimaksudkan agar pihak pembeli dapat menerima barang yang diinginkan tanpa perlu mengeluarkan kas/tunai. Perusahaan perlu melakukan strategi penjualan kredit untuk meraih posisi pasar yang mulai muncul persaingan bisnis yang ketat di dunia. Namun jika penjualan kredit tidak dikontrol maka akan menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang. Diharapkan dengan pengelolaan piutang yang baik, penjualan kredit yang dilaksanakan dapat meningkatkan laba perusahaan. Piutang pada perusahaan terkadang bermasalah dalam hal penagihannya sehingga sangat diperlukan prosedur dan pengawasan yang tepat untuk menghindari terjadinya kesalahan dalam pencatatan dan penyimpangan dalam pelaporannya serta untuk menangani dan mengawasi piutang tak tertagih.

Salah satu cara yang digunakan perusahaan dalam meningkatkan laba dengan meningkatkan penjualan. Terdapat dua metode dalam penjualan, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Dalam penjualan tunai perusahaan akan mendapatkan kas langsung (kas bertambah) sedangkan dalam penjualan kredit akan ditambahkan ke dalam piutang (piutang bertambah). Piutang usaha sebuah perusahaan merupakan pembiayaan terbesar dari aktiva lancar serta menjadi salah

satu bagian yang cukup besar dari total aktiva perusahaan. Menurut Iwan Setiawan (2010:199) Piutang usaha merupakan salah satu unsur terpenting dalam aktiva lancar karena biasanya hanya membutuhkan satu tahapan lagi untuk dikonversi menjadi kas. Oleh karena itu, pengendalian intern suatu piutang ini sangat penting diterapkan.

Pengendalian intern merupakan alat bantu manajemen dalam melaksanakan fungsi pengendalian, baik langsung maupun yang tidak langsung. Pengendalian diartikan sebagai suatu kegiatan untuk mengetahui apakah kegiatan telah berjalan sesuai dengan rencana dan kemudian hasil dari pengawasan tersebut dapat digunakan sebagai bahan untuk melakukan tindakan perbaikan. Selain diperlukannya pengendalian intern piutang dalam pemberian piutang terhadap customer perusahaan, diperlukan pula standar operasional prosedur dalam pemberian piutang. Standar operasional prosedur piutang bertujuan agar bagian piutang dapat secara sistematis melakukan proses penagihan *invoice* ke semua pelanggan, sehingga setiap hari pihak manajemen perusahaan dapat mengetahui dengan pasti berapa total piutang yang masih harus diterima dari semua pelanggan.

Standar operasional prosedur adalah aturan yang diterapkan oleh perusahaan dalam menangani berbagai kegiatan yang terjadi di perusahaan. Sehingga setiap kegiatan perusahaan akan mempunyai standar prosedur operasional untuk menjamin kegiatan ditangani dengan sebaik-baiknya. Standar operasional prosedur atas piutang sebuah perusahaan dapat mengatur dan mengontrol proses pemberian piutang hingga penagihan kepada pelanggan agar tidak terjadinya

kerugian material dan sulit bayar dari pihak pelanggan. Pengendalian intern piutang dan Standar operational prosedur piutang mempengaruhi cash flow perusahaan, karena jika pegendalian intern piutang dan standar operasional prosedur diterapkan sesuai dengan prosedur maka piutang dapat tertagih dengan tepat dan kas perusahaan akan meningkat.

Oleh karena itu, berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk meneliti data piutang melalui pengendalian intern piutang dan prosedur pengendalian piutang **“Fungsi Sistem Pengendalian Intern Piutang terhadap Cash Flow Perusahaan Manufaktur CV. Exel Mandiri – Malang, Jawa Timur Tahun 2012 sampai dengan 2015.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka perlu ditentukan beberapa perumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini, antara lain:

- a. Apakah fungsi pengendalian intern piutang mempengaruhi cash flow perusahaan manufaktur CV. Exel Mandiri?
- b. Apakah standar operasional prosedur piutang mempengaruhi cash flow perusahaan manufaktur CV. Exel Mandiri?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Adapun tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai

berikut:

- a. Untuk mengetahui fungsi pengendalian intern piutang mempengaruhi cash flow perusahaan?
 - b. Untuk mengetahui standar operasional prosedur piutang mempengaruhi cash flow perusahaan?
2. Kegunaan Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk.

Adapun kegunaan dari penelitian ini untuk akademik keilmuan ekonomi khususnya akuntansi dan bermanfaat antara lain:

- a. Bagi peneliti, dapat memberikan tambahan pengetahuan dari hasil penelitian.
- b. Bagi perusahaan, penelitian ini dapat membantu pemeriksaan keuangan perusahaan tersebut.
- c. Bagi kalangan akademisi, penelitian ini dapat menambah literatur dalam pengembangan ilmu pengetahuan mengenai penjualan kredit, piutang dagang dan laba perusahaan.
- d. Bagi penelitian selanjutnya, sebagai bahan masukan dan dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya yang sejenis.