

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi dan teknologi pada era globalisasi saat ini menuntut perusahaan untuk terus melakukan berbagai gebrakan dan inovasi dalam rangka mempertahankan kelangsungan hidup, terus bertumbuh, berkembang, dan berkesinambungan. Untuk mencapai harapan ini seringkali perusahaan melakukan berbagai macam studi dan telah lapangan guna melakukan perbaikan dalam mencapai tujuan perusahaan. Dari kacamata ekonomi salah satu tujuan perusahaan tersebut adalah meningkatkan pendapatan. Peningkatan pendapatan yang dilakukan adalah keinginan dari setiap perusahaan. Tujuan yang diharapkan pada umumnya untuk mencapai laba yang optimal. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang sering digunakan perusahaan dengan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembeli perusahaan juga mendapatkan keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan memperoleh pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai (Saputri, 2011). Penjualan kredit ini akan menimbulkan adanya piutang atau tagihan karena perusahaan tidak menghasilkan kas secara langsung.

Menurut Smith (2005:286) istilah piutang dapat digunakan bagi semua hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang atau jasa, namun untuk tujuan akuntansi istilah ini pada umumnya diterapkan pada istilah yang lebih sempit, yaitu berupa klaim yang diharapkan akan diselesaikan melalui penerimaan kas. Dengan adanya hak klaim ini, perusahaan dapat menuntut pembayaran dalam bentuk uang atau penyerahan aktiva atau jasa lain kepada pihak siapa dia berhutang. Perusahaan yang kegiatan usahanya menjual barang atau jasa secara kredit yang memunculkan piutang harus menanggung segala risiko yang ada seperti piutang yang tidak tertagih dari para nasabah. Hal ini mengakibatkan salah satu sumber kas perusahaan berkurang dan banyak perusahaan yang mengalami kegagalan dalam usaha. Piutang merupakan aspek yang sangat penting, maka penanganannya memerlukan perlakuan yang sangat khusus sehingga kerugian piutang tak tertagih dapat dihindari. Untuk menyikapi hal ini maka piutang harus dikelola secara efisien dengan suatu pengendalian intern yang memadai sehingga dapat meminimalkan risiko piutang tak tertagih.

Pengendalian intern perusahaan merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Pengendalian intern organisasi suatu perusahaan merupakan salah satu fungsi utama dari sistem informasi akuntansi. Oleh karena itu sistem informasi akuntansi harus dapat menunjang pengendalian intern yang

diterapkan oleh perusahaan. Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan dan mengoperasikan bisnis (Krismiaji, 2010:4).

Perusahaan Cologne Tissue “Cool Clean” Malang merupakan perusahaan manufaktur yang melakukan kegiatan penjualan berdasarkan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan menjalankan prosedur penjualan berdasarkan kebijakan kredit yang dimiliki. Oleh karena itu, dalam perusahaan perlu adanya pengendalian piutang dimana pengendalian piutang adalah salah satu cara untuk mengantisipasi kemungkinan piutang tak tertagih, dengan adanya pengendalian piutang ini diharapkan perusahaan dapat meminimalisasi kerugian yang ditimbulkan dari piutang tak tertagih. Masalah piutang ini menjadi penting dalam kaitannya dengan perusahaan manakala harus menentukan berapa jumlah piutang yang optimal. Sistem pengendalian internal salah satunya dapat dilakukan melalui kebijakan dan prosedur yang ditetapkan oleh pihak manajemen (Hall dan Singleton 2007:19). Agar proses piutang dalam perusahaan dapat mencapai sasaran, maka harus di hitung dengan cara cermat dan tepat sebagai bentuk suatu investasi bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “ANALISIS PIUTANG DAGANG SEBAGAI PENGENDALIAN RISIKO PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PERUSAHAAN COLOGNE TISSUE “COOL CLEAN” MALANG”.

**B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut maka perumusan masalah adalah Bagaimana Analisis Piutang Dagang Sebagai Pengendalian Risiko Piutang Tak Tertagih pada CV Cool Clean Malang ?.

**C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

**1. Tujuan**

Tujuan penelitian ini untuk menganalisis piutang dagang sebagai pengendalian risiko piutang tak tertagih pada Cool Clean Malang.

**2. Manfaat**

a. Bagi penulis

Membantu penulis dalam memahami materi yang telah di ajarkan selama masa perkuliahan sehingga dapat menerapkan berbagai teori yang telah di dapat ke dalam dunia nyata.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai acuan dalam proses pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kebijakan piutang sehingga dapat meningkatkan mutu dan kinerja perusahaan demi perkembangan perusahaan kedepannya.

c. Bagi Pihak Lain

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai bahan dan pengetahuan untuk melakukan penelitian dengan topik yang sama.