

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Setiap perusahaan mempunyai tujuan utama yaitu dengan mencapai laba yang maksimal agar dapat menjalankan kegiatan operasionalnya dengan baik dan lancar, sehingga setiap perusahaan dituntut untuk dapat saling bersaing dengan pesaingnya untuk dapat meningkatkan kinerja yang lebih baik. Cara untuk mendapatkan kinerja yang lebih baik ini dan mencapai laba yang maksimal maka diperlukannya tingkat volume penjualan yang tinggi. Dengan tingkat volume penjualan yang tinggi maka perusahaan akan dapat saling bersaing dan dapat berjalan secara terus menerus (Sulaeman, 2012). Unsur utama untuk memperbesar laba adalah penjualan (Singal, 2015). Penjualan sendiri dapat dibagi dua yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai pada umumnya tidak sering terjadi masalah, karena ketika terjadi transaksi pelanggan akan langsung membayarkan uangnya secara tunai. Berbeda dengan penjualan kredit biasanya akan mendapatkan masalah karena penjualan kredit perlu menunggu beberapa waktu untuk kas yang diterimanya. Penjualan kredit ini akan menimbulkan piutang usaha, piutang usaha merupakan bagian terbesar dari aset lancar, sehingga perlunya pengendalian internal untuk mengelola piutang

dengan baik, dan biasanya diperkirakan piutang usaha akan tertagih dalam waktu antara 30 hari sampai 60 hari (Kieso, dkk, 2011: 512). Piutang usaha merupakan salah satu faktor yang sangat penting karena dapat mempengaruhi likuiditas dan modal kerja suatu perusahaan.

Untuk mendukung hal tersebut maka perusahaan memerlukan adanya pengelolaan dan pengendalian secara internal, khususnya dalam mengelola piutang usaha. Cara yang dilakukan untuk dapat berjalan secara efektif dan efisien maka perlu direncanakan dan dianalisis dengan baik mengenai prosedur piutang, penagihan piutang, dan masalah piutang lainnya. Kelemahan dari penjualan kredit biasanya dapat menimbulkan masalah seperti peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya. Pentingnya penjualan bagi perusahaan, khususnya penjualan kredit maka diperlukan adanya suatu kontrol dari pihak manajemen yaitu pengendalian internal.

Pengendalian internal merupakan suatu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi, menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong untuk mematuhi peraturan dan ketentuan manajemen yang telah ditetapkan (TMBooks, 2015:36). Oleh karena itu, pengendalian terhadap piutang usaha merupakan sesuatu yang sangat penting yang harus dilakukan oleh perusahaan, karena jika pengendalian terhadap piutang usaha

berjalan baik maka akan mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan, dapat mengelola keuangan dan terus beroperasi setiap harinya.

Salah satu contoh usaha yang memiliki penjualan tunai serta penjualan kredit yaitu perhotelan. Pengertian hotel menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 65 Tahun 2001 hotel adalah bangunan yang khusus disediakan bagi tamu untuk dapat menginap atau istirahat dalam jangka waktu pendek, memperoleh pelayanan, makanan dan minuman, dan fasilitas lainnya dengan dipungut pembayaran dari tamu tersebut. Dari batasan mengenai hotel tersebut dapat diungkapkan bahwa hotel merupakan usaha yang mencari laba sebagai hasil akhir aktivitas bisnisnya. Di bidang perhotelan dapat menawarkan produk yang dijual dalam bentuk pelayanan kamar, rental mobil untuk tamu, *drugstore*, makanan dan minuman serta fasilitas seperti penyewaan untuk meeting room. Penawaran produk yang diberikan ini dapat dibayar oleh tamu dalam bentuk tunai atau kredit. Jika pembayaran dilakukan dengan cara kredit akan timbul piutang usaha.

Hotel Bekizaar merupakan anak perusahaan dari salah satu Badan Usaha Milik Daerah, hotel ini beroperasi dibawah Industrial Estate Wira Jatim sebagai representatif anak induk dari PT. Panca Wira Usaha Jawa Timur yang lebih dikenal dengan nama Wira Jatim Group. Hotel Bekizaar merupakan perusahaan

yang bergerak di bidang jasa yaitu perhotelan. Penawaran yang diberikan dari jasa perhotelan dilakukan dengan cara penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Kegiatan operasional yang dijalankan Hotel Bekizaar dapat memberikan sistem *credit facility* yang dapat berfungsi untuk memberikan fasilitas berupa transaksi kredit bagi *Travel Agent*, perusahaan-perusahaan, pemerintah, dan yang telah bekerja sama dengan pihak hotel sebelumnya. Penjualan secara kredit ini yang nantinya akan menimbulkan piutang bagi pihak hotel. Hal ini diperlukan manajemen dalam pengelolaan piutang agar tidak menjadi banyak dan tidak terkendali.

Peningkatan piutang dapat menimbulkan piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih merupakan salah satu risiko dari penjualan kredit yang akan menghambat kelangsungan hidup perusahaan, maka dari itu perusahaan akan membatasi nilai piutang karena dapat menyebabkan kegiatan perusahaan terhenti atau bahkan perusahaan dapat menjadi bangkrut. Hotel Bekizaar harus memperhatikan bagaimana piutang yang timbul tidak terjadi dalam jumlah yang sangat banyak untuk setiap pelanggannya. Untuk meminimalkan risiko-risiko yang ada dalam piutang usaha maka Hotel Bekizaar menetapkan batasan untuk nilai piutang usaha pada keseluruhan penjualan tersebut sebesar Rp 100.000.000,- setiap bulannya dan jatuh tempo yang diberikan dalam jangka waktu 30 hari. Selain menetapkan batasan nilai

untuk piutang usaha, Hotel Bekizaar juga dibantu dalam sistemnya dengan menggunakan *aging schedule* untuk mempermudah dalam mengatur piutangnya yang beredar dan menghitung kemungkinan adanya piutang yang tak tertagih.

Setelah mengetahui berapa besar presentase dari piutang tak tertagih ini maka perusahaan akan mengambil kesimpulan terhadap kondisi keuangan perusahaanya. Jika kondisi keungan perusahaan mengalami kesulitan maka kegiatan operasional perusahaan akan terhenti sehingga dapat memberikan dampak yang tidak baik karena akan membuat perputaran modal di perusahaan menjadi tidak efektif dan efisien. Melihat pentingnya pengendalian internal dalam penjualan kredit maka penulis tertarik untuk membahas masalah pengendalian internal piutang usaha, sehingga penelitian yang dilakukan berjudul “Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Hotel Bekizaar Surabaya”.

1.2. Ruang Lingkup

Ruang lingkup yang dilakukan selama studi praktek kerja berhubungan dengan piutang usaha. Dari melakukan input jenis transaksi setiap pelanggan, *invoicing account receivable*, *receipt account receivable*, hingga pembuatan *invoice*.

1.3. Manfaat Magang

1.3.1. Manfaat Akademik

Sebagai kajian dan bahan referensi untuk menambah wawasan mengenai pelaksanaan pengendalian internal terhadap piutang usaha.

1.3.2. Manfaat Praktik

Membantu manajemen perusahaan Hotel Bekizaar dalam menilai dan mengevaluasi penjualan kredit dan pengendalian internal piutang usaha.

1.4. Sistematika Penulisan

Penyusunan untuk tugas akhir magang terdiri dari lima bab yang masing-masing bab akan memberikan penjelasan :

Bab 1 : Pendahuluan

Berisi tentang latar belakang yang mendasari penulis untuk melakukan penelitian, ruang lingkup, manfaat dan sistematika penulisan.

Bab 2 : Tinjauan Pustaka

Berisi tentang teori-teori yang mendukung dan mendasari untuk mengerjakan tugas akhir magang.

Bab 3 : Metode Penelitian

Berisi tentang desain penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, alat dan metode pengumpulan data, objek magang, dan prosedur analisis data.

Bab 4 : Analisis dan Pembahasan

Berisi tentang gambaran umum perusahaan, dan pembahasan untuk menjawab permasalahan yang ada berdasarkan pemahaman atas teori-teori yang mendasarinya.

Bab 5 : Simpulan dan Saran

Berisi tentang kesimpulan atau hasil dari tugas akhir magang, dan memberikan saran berupa usulan-usulan kepada tempat magang agar menjadi lebih baik.