

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan merupakan bentuk suatu usaha dalam perdagangan baik jasa maupun barang, tujuan utama bagi perusahaan adalah mendapatkan laba sebesar-besarnya. Untuk memperoleh laba, kegiatan perusahaan yang biasa dilakukan yaitu penjualan, semakin tinggi volume penjualan maka semakin besar laba yang diperoleh sehingga dapat membantu kelangsungan hidup perusahaan dan mengembangkan kegiatan operasional perusahaan (Tjodi, Saerang and Kalalo, 2017).

Kegiatan penjualan tidak hanya terdiri dari menjual barang hasil produksi atau penyalur ke perusahaan lain, akan tetapi juga terdapat proses pemesanan, pencatatan hingga pembayaran yang dapat di bedakan menjadi dua yaitu secara tunai dan kredit. Pembayaran tunai merupakan proses penjualan yang langsung dibayarkan oleh konsumen pada saat menerima barang, sedangkan penjualan kredit merupakan penjualan barang yang akan menimbulkan tagihan kepada konsumen, tagihan tersebut biasa disebut piutang yang terdiri dari piutang dagang, piutang wesel dan piutang lain-lain. Piutang usaha merupakan penjualan kredit yang dilakukan dengan tagihan berupa tempo pembayaran selama waktu 30 hari, sedangkan piutang wesel merupakan penjualan kredit dengan perjanjian pihak perusahaan dan konsumen, piutang lain-lain merupakan kegiatan yang tidak di akibatkan dari penjualan kredit (Puspasari, Suhendra and Kusnaeni, 2019).

PT. Penta Valent telah memiliki beberapa cabang di sebagian besar kota di indonesia, salah satunya adalah cabang Lampung yang berdiri pada tanggal 1 April

1991 yang beralamatkan di Jl. Pagar Alam No. 77, Kedaton Bandar Lampung. Perusahaan ini merupakan perusahaan dagang yang bergerak sebagai distributor penyaluran obat-obatan dan peralatan kosmetik dari produsen ke konsumen yang disalurkan melalui toko obat, apotek dan rumah sakit. Dalam proses penjualan, perusahaan ini hanya melakukan penjualan secara kredit sehingga menimbulkan adanya piutang pada setiap proses penjualan. Perputaran modal usaha perusahaan tergantung dengan penjualan kredit yang lancar, akan tetapi pada proses yang dilalui ketika pemberian piutang dilakukan terdapat dua aspek penagihan yaitu piutang tertagih dan piutang tak tertagih. Tingginya volume penjualan kredit yang diberikan perusahaan telah menargetkan laba yang diperoleh cukup besar, tetapi terdapatnya piutang tak tertagih dapat memberikan dampak kerugian yang besar. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada pihak perusahaan, dalam pengolahan data piutang sudah menggunakan sistem, namun ada masalah dalam kegiatan penjualan kredit yaitu kurangnya pengendalian internal terhadap piutang dagang, hal ini disebabkan karena bagian penarikan (kolektor) dalam melaporkan hasil penagihannya masih dilakukan secara manual. Hal tersebut memungkinkan terjadinya manipulasi data penagihan. Hal ini dapat merugikan perusahaan karena aset perusahaan tidak terjamin keamanannya.

Berdasarkan permasalahan tersebut peneliti memberikan suatu usulan atau solusi pada kegiatan penjualan kredit dengan membangun suatu sistem pengendalian internal yang dapat mengawasi kegiatan penjualan kredit dan memberikan validasi terhadap penagihan piutang, sehingga data piutang tak tertagih dapat dilihat secara mudah menggunakan *dashboard* yang dapat di akses secara *online* menggunakan *website* (Subagja, 2018). Keunggulan diterapkannya

sistem berbasis *web* yaitu memiliki proses yang langsung terkoneksi jaringan, mudah dalam mengembangkan sistemnya dan proses pengembangan yang tidak memerlukan waktu lama.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang dikemukakan di latar belakang, maka rumusan masalah pada penelitian ini yaitu bagaimana membangun sistem pengendalian internal piutang dagang yang dapat mengawasi kegiatan penjualan kredit menggunakan *dashboard* berbasis *website*?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan merupakan konsep untuk mencapai suatu yang diinginkan, tujuan yang dirancang yaitu memberikan validasi atas piutang tertagih serta memberikan laporan secara relevan terkait jumlah yang dibayarkan oleh konsumen berdasarkan faktur penjualan kredit atau piutang.

1.4 Batasan Penelitian

Batasan masalah pada aplikasi yang dikembangkan menggunakan web sebagai berikut :

1. Data piutang dagang yang digunakan berupa penjualan kredit dengan memberikan informasi nomor faktur yang akan dilakukan penagihan.
2. Proses pengendalian internal dilakukan menggunakan halaman dashboard pada sistem yang akan dibangun.
3. Bagian yang saling terintegrasi hanya inkaso dan kolektor yang menangani proses piutang.

4. Penelitian ini hanya berfokus pada area penagihan dalam kota (Bandar Lampung).
5. Kolektor dapat melakukan validasi bahwa faktur berhasil di lunasi atau tidak.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diperoleh dari hasil penelitian yaitu:

1. Bagi Perusahaan

Manfaat bagi perusahaan dapat memberikan kemudahan proses pengendalian internal pada piutang dagang untuk mengetahui data tagihan dan status piutang tak tertagih sehingga dapat dikendalikan dengan baik.

2. Bagi Konsumen

Memberikan pengawasan terhadap piutang yang diberikan untuk tetap memberikan kontribusi kepada perusahaan dengan memberikan pembayaran sesuai tanggal tempo yang diberikan perusahaan.