

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan keuangan perusahaan saat ini diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas dunia usaha, khususnya dalam sistem penagihan utang perusahaan. Persyaratan bisnis merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan. Piutang timbul ketika barang atau jasa dijual kepada pelanggan secara kredit. Memberikan waktu pembayaran kepada pelanggan untuk memenuhi kewajibannya merupakan kebijakan piutang perusahaan. Perusahaan sering kali menawarkan diskon penjualan kepada konsumen yang mencakup, misalnya, periode pembayaran yang lebih lama.

Menurut Tumulun & Pangerapan (2019), penjualan kredit merupakan salah satu strategi yang diterapkan pada perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan, namun penjualan kredit juga mempunyai risiko yang dapat merugikan perusahaan, seperti kredit macet akibat keterlambatan. Pembayaran tagihan konsumen atas pinjaman yang telah jatuh atau penipuan yang mungkin terjadi dalam penjualan kredit yang dapat mengancam kelangsungan usaha oleh karena itu Penjualan kredit harus mempunyai sistem akuntansi penjualan kredit tertulis dalam penerapannya, agar transaksi tetap berjalan sesuai dengan tata cara yang telah ditetapkan, perusahaan berupaya untuk mencegah timbulnya piutang tak terduga dengan melakukan analisa konsumen terlebih dahulu pada setiap penjualan kredit (Tumulun & Pangerapan, 2019).

Piutang usaha tak tertagih adalah jumlah piutang yang akan di tagih dari konsumen sebagai akibat dari penjualan kredit. Piutang tak tertagih terjadi karena debiturnya bangkrut dan melarikan diri, meskipun penjualan kredit berpotensi meningkatkan pendapatan dan keuntungan, perusahaan perlu mempertimbangkan potensi kerugian yang dapat timbul dari piutang tak tertagih yang juga meningkat. Piutang tak tertagih dapat merugikan perusahaan dan akan mengurangi laba dan arus kas (Haq & Handayani, 2024). Penting bagi perusahaan untuk mengambil tindakan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih. Sistem informasi akuntansi penjualan dapat melakukan transaksi bisnis atau menentukan kemajuan yang dicapai perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Adanya sistem informasi akuntansi memungkinkan perusahaan untuk memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggannya, dan diharapkan dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan meningkatkan penjualan perusahaan. Sistem akuntansi penjualan yang baik adalah sistem informasi yang dapat memberikan informasi yang tepat, cepat dan akurat mengenai penjualan saat ini dan yang akan datang. Prosedur dan pencatatan penjualan yang baik, tepat dan sesuai dengan kebutuhan bisnis dapat dicapai melalui suatu sistem yang disebut Sistem Informasi Akuntansi Penjualan. Sistem adalah suatu unsur atau komponen yang saling berinteraksi dan berhubungan untuk mencapai suatu tujuan bersama, sehingga membentuk suatu kesatuan struktur.

Prosedur menurut Azmi & Riadi (2021) adalah serangkaian langkah, tindakan, dan proses yang dilakukan oleh satu atau lebih orang untuk mencapai suatu tujuan. Perusahaan juga memerlukan *Standard Operating Procedures*

(SOP). *Standard Operating Procedures* (SOP) merupakan pedoman dalam melakukan pekerjaan sesuai dengan praktik bisnis. Dengan adanya SOP maka seluruh aktivitas perusahaan dapat dirancang. Perusahaan dapat melakukan apapun yang diinginkannya. SOP dapat diartikan sebagai dokumen yang menggambarkan jalannya operasional sehari-hari yang bertujuan untuk membuahkan hasil dengan bekerja secara benar, akurat dan konsisten sesuai standar yang ditentukan sebelumnya. Sistem yang baik memungkinkan terlaksananya pengendalian internal yang memuaskan dan didukung oleh sumber daya manusia yang berkualitas. Tanpa sistem dan prosedur akuntansi yang baik, PT. Arta Boga Cemerlang akan selalu kesulitan dalam menjalankan usahanya. Sistem akuntansi merupakan suatu kegiatan yang terdiri dari penjualan, pembelian, gaji dan upah, pengelolaan biaya, penerimaan dan pembayaran kas, penerimaan dan penggunaan persediaan, perolehan dan penghentian penggunaan aset tetap (Tumalun & Pangerapan, 2019).

Penjualan adalah suatu kegiatan yang dilakukan oleh suatu usaha, menjual barang atau jasa kepada pembeli dengan tujuan memperoleh keuntungan atau menjadikan usaha tersebut menguntungkan. Menurut Fauzian & Sadiqin (2021) kegiatan penjualan adalah: (1) kegiatan penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan bagi perusahaan, dimana semakin banyak penjualan yang dilakukan dalam perusahaan maka semakin besar pula pendapatan perusahaan; (2) pendapatan penjualan merupakan aset yang dimiliki perusahaan, sehingga harus dipantau untuk mengetahui apakah perkembangan perusahaan stabil, meningkat

atau menurun; dan (3) melalui kegiatan penjualan tersebut, perusahaan mengalami peningkatan laba sehingga meningkatkan kinerja perusahaan.

Menurut Yuliati & Badruzzaman (2023), piutang merupakan risiko yang sangat tinggi bagi perusahaan jika piutang tidak diterima, sebaliknya karena persaingan yang sangat ketat, perusahaan memerlukan piutang untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan. Perusahaan juga harus memperhatikan proses penghitungan kebutuhan dan menerapkannya secara konsisten. Masalah yang sering dihadapi perusahaan adalah kesulitan karyawan dalam mengumpulkan piutang atau membuat laporan kredit macet yang menyebabkan semakin banyak piutang tak tertagih bagi perusahaan. Piutang tak tertagi terjadi karena orang yang berhutang meninggal dunia sehingga sulit menghubungi debitur.

Data piutang tak tertagi pada tahun 2022 sebesar Rp.40.090.000, dan tahun 2023 sebesar Rp.312.150.000. Berdasarkan data piutang tak tertagih mengalami peningkatan signifikan dari tahun 2022 ke 2023. Kenaikan piutang tak tertagih dari tahun 2022 ke 2023 sebesar Rp.272.060.000. Peningkatan piutang tak tertagih yang drastis ini dapat berakibat serius bagi kesehatan keuangan perusahaan. Hal ini dapat menyebabkan penurunan laba, arus kas, dan rasio likuiditas. Piutang tak tertagih yang tinggi juga dapat meningkatkan risiko kegagalan perusahaan. Peningkatan piutang tak tertagih ini disebabkan oleh beberapa faktor utama, yaitu: banyak konsumen yang mengalami keterlambatan pembayaran, sejumlah konsumen mengalami kebangkrutan sehingga tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran, ada kejadian di mana sales membawa kabur

barang tanpa melakukan pembayaran, yang berkontribusi pada jumlah piutang yang tidak tertagih.

PT. Arta Boga Cemerlang merupakan distributor tunggal dari Orang Tua Grup. PT Arta Boga Cemerlang bergerak dibidang FMCG (*Fast Moving Consumer Goods*). Ada berbagai kategori produk yang didistribusikan produk dari OT, diantaranya yaitu makanan, minuman, dan personal care. Sistem penjualan pada PT.Arta Boga Cemerlang terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit pada PT. Arta Boga Cemerlang menimbulkan piutang, sehingga untuk melunasi piutang tersebut PT. arta boga cemerlang melakukan penagihan piutang dengan menetapkan sistem dan prosedur penagihan piutang. Masalah sering terjadinya piutang macet seperti keterlambatan pelanggan dalam membayar piutang dan kesalahan dalam pemotongan piutang di PT.Arta Boga Cemerlang, dengan begitu diperlukan adanya sistem dan prosedur penjualan kredit serta penagihan piutang yang baik dan terarah. Pengelolaan sistem penjualan kredit dan penagihan piutang yang tidak sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan akan menimbulkan kekecewaan bagi pelanggan. Sehingga hal ini dapat menurunkan minat dari para pelanggan untuk membeli.

Agar proses penjualan dapat berjalan lancar dan tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai rencana, maka PT Arta Boga Cemerlang akan terus berupaya menyelesaikan permasalahan tersebut agar perusahaan tidak mengalami permasalahan yang besar dan tercapainya tujuan yang dibutuhkan perusahaan yaitu dengan memperoleh laba sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain

dan menghasilkan produk yang berkualitas dan membuahkan hasil yang baik.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti melakukan penelitian

mengenai “ **Analisis Sistem dan Prosedur Penagihan Piutang Penjualan Kredit Pada PT.Arta Boga Cemerlang**”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana prosedur penagihan piutang penjualan kredit yang diterapkan di PT Arta Boga Cemerlang?
2. Bagaimana upaya yang dilakukan untuk mengatasi hambatan dalam proses penagihan piutang di PT.Arta Boga Cemerlang?

C. Tujuan penelitian

1. Mengevaluasi Sistem dan Prosedur Penagihan Piutang yang Ada di PT Arta Boga Cemerlang.
2. menganalisis apa saja hambatan yang dialami oleh PT Arta Boga Cemerlang dalam proses penagihan piutang.

D. Metode Penelitian

1. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Alasan kenapa peneliti memilih metode penelitian kualitatif, Penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami dan mendeskripsikan fenomena yang terjadi secara mendalam, Metode penelitian yang tepat memungkinkan peneliti untuk mendapatkan gambaran yang jelas dan akurat tentang sistem dan prosedur penagihan piutang penjualan kredit yang diterapkan di PT Arta Boga Cemerlang. Hal ini dapat dicapai melalui pengumpulan data yang

komprensif dan analisis yang mendalam.

2. Lokasi penelitian

PT Arta Boga Cemerlang berlokasi di Jl. Sunandar Priyo Sudarmo No.27, Blimbing, Kota Malang, Jawa Timur.

3. Sumber Data

Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder

- a. Data Primer adalah data yang diperoleh secara langsung oleh peneliti melalui hasil wawancara.
- b. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk dokumen. Dokumen yang didapatkan yaitu bukti persetujuan pengiriman barang dan No. resi.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data yang akan diteliti. Teknik pengumpulan yang dilakukan pada penelitian ini yaitu:

- a. Wawancara: Wawancara dilakukan dengan pihak-pihak yang terlibat dalam proses penagihan piutang, seperti staf bagian piutang, bagian akuntansi, dan bagian penjualan.
- b. Observasi: Observasi dilakukan untuk mengamati secara langsung proses penagihan piutang yang dilakukan oleh PT Arta Boga Cemerlang.
- c. Dokumentasi: Studi dokumentasi dilakukan untuk mengumpulkan dokumen-dokumen yang terkait dengan sistem dan prosedur penagihan piutang, seperti SOP penagihan piutang, formulir penagihan piutang, dan

laporan penagihan piutang.

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu teknik atau cara untuk mengolah sebuah data menjadi suatu informasi sehingga karakteristik data tersebut menjadi mudah untuk dipahami dan juga bermanfaat untuk menemukan solusi permasalahan yang terutama adalah masalah tentang sebuah penelitian. Teknik analisa data yang digunakan adalah teknik analisis Deskriptif. Teknik deskriptif dilakukan dengan analisis menggunakan pendekatan teori berdasarkan pengertian-pengertian yang dapat diartikan sebagai kesimpulan. Teknik analisis data diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai sistem dan prosedur penagihan piutang penjualan kredit pada PT. Arta Boga Cemerlang.