

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tujuan utama didirikan sebuah perusahaan adalah untuk selalu tumbuh dan berkembang serta terus berkelanjutan demi kelangsungan usahanya untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin di masa yang akan datang. Laba digunakan perusahaan guna mempertahankan kelangsungan hidup dan mengembangkan perusahaan agar bisa tetap maju. Laba juga dinilai sebagai pencapaian prestasi keuangan perusahaan. Untuk mencapai tujuan perusahaan yang kontinuitas maka perusahaan membutuhkan manajemen yang baik dan berkemampuan yang handal. Perusahaan juga harus lebih memperhatikan kebijakan yang akan diambil guna meningkatkan usahanya dalam menjaga kontinuitas usaha dan perolehan laba.

Penjualan barang atau jasa adalah merupakan sumber pendapatan perusahaan. Dalam melaksanakan penjualan kepada konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai ataupun kredit. Pada perusahaan yang besar biasanya kebanyakan memakai penjualan secara kredit. Dari penjualan kredit tersebut maka akan menimbulkan adanya piutang atau tagihan karena perusahaan tidak mengeluarkan uang secara langsung.

Penjualan yang umumnya dilakukan perusahaan berupa penjualan tunai yaitu penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai dan perusahaan akan menerima kas pada saat terjadinya transaksi. Sedangkan penjualan kredit yaitu

penjualan yang dilakukan perusahaan dengan cara penerimaan kas diterima setelah selang beberapa waktu pengiriman barang kepada pembeli atau pelanggan sesuai dengan perjanjian yang disetujui antara kedua belah pihak, dengan kata lain penjualan kredit adalah penerimaan kas yang ditangguhkan atas transaksi penjualan.

Piutang timbul apabila perusahaan atau seseorang menjual barang atau jasa kepada pihak lain secara kredit. Piutang merupakan hak untuk menagih sejumlah uang dari penjual kepada pembeli yang timbul karena adanya penjualan barang antara penjual dengan pembeli yang disebut dengan transaksi.

Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik perhatian bagi calon pembeli sehingga volume penjualan bisa meningkat yang berarti akan meningkatkan pendapatan perusahaan atau laba karena penjualan kredit memiliki daya tarik tersendiri dibandingkan dengan penjualan tunai. Tetapi di lain sisi seringkali mendatangkan kerugian, yaitu adanya keterlambatan penerimaan piutang bahkan apabila debitur tidak memiliki kemampuan untuk melaksanakan kewajibannya yaitu melunasi kredit yang sudah terjadi sehingga terjadi ketidaktertagihan piutang. Kerugian ini dalam akuntansi disebut dengan beban piutang tak tertagih (*uncollectible account expense*, *doubtful account expense*, atau *bad-debt expense*). Dalam akuntansi, kerugian akibat piutang tak tertagih dicatat dengan mendeбет rekening kerugian piutang.

Piutang yang lambat dalam penerimaannya atau tidak dapat ditagih menyebabkan terganggunya *cash flow* yaitu penerimaan kas yang terhambat

akan menyebabkan perusahaan sulit mengeluarkan kas untuk pembiayaan operasional perusahaan bahkan membayar hutang perusahaan, menurunnya aktivitas *receivable turnover*, keuntungan perusahaan akan berkurang. Oleh karena itu, perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit memerlukan suatu sistem pengendalian internal yang handal untuk meminimalkan jumlah piutang yang tidak tertagih. Sistem pengendalian internal salah satunya dapat dilakukan melalui kebijakan kredit yang bersifat selektif. Analisa terhadap calon pembeli atau pelanggan sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar calon pembeli atau pelanggan tersebut.

Pengendalian internal adalah pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan guna mengawasi dan menjaga aset perusahaan. Efektivitas pengendalian penjualan kredit mencuri perhatian lebih untuk dilakukannya prosedur penjualan yang ketat sebab akan berhubungan langsung dengan pengendalian piutang yang menjadi faktor penting dalam kegiatan operasional perusahaan.

Susilowati (2017) melakukan penelitian tentang “Analisa Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) pada PT. Indomobil Finance Indonesia Cabang Semarang” yang hasilnya menunjukkan pengendalian internal piutang usaha yang diterapkan sudah berjalan efektif dan memadai yang terlihat dari SOP yang sudah dijalankan dan walau tingkat piutang tak tertagih yang jumlah persentasenya kecil namun meningkat dari tahun 2016 ke 2017 yang disebabkan karena faktor internal yaitu

performance kolektor turun dan faktor eksternal yaitu debitur terlambat membayar piutangnya.

Dera, dkk. (2016) melakukan penelitian tentang “Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih pada PT. Surya Wenang Indah Manado” yang hasilnya menunjukkan sistem pengendalian internal piutang yang diterapkan perusahaan telah efektif sesuai dengan pengendalian internal COSO. Perusahaan menggunakan metode penyisihan dimana perusahaan membuat suatu estimasi piutang tak tertagih tanpa harus menunggu piutang tersebut benar-benar tidak tertagih.

Hamel (2013) dalam penelitiannya tentang “Evaluasi Sistem Pengendalian Intern terhadap Piutang pada PT Nusantara Surya Sakti” yang hasilnya menunjukkan sistem pengendalian internal yang diterapkan PT. Nusantara Surya Sakti berjalan kurang efektif diakibatkan kurangnya pemeriksaan yang dilakukan audit intern untuk mengatasi praktek pelaporan keuangan dan membantu struktur keuangan dalam menyelesaikan fungsi pertanggung jawaban, sehingga dapat membuka peluang kecurangan.

Afifah, dkk. (2015) dalam penelitiannya tentang “Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Piutang pada PT GIS” yang hasilnya menunjukkan sistem pengendalian internal atas piutang belum berjalan sesuai dengan komponen sistem pengendalian internal yang dijelaskan dalam Standar Profesional Akuntan Publik.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh penelitian terdahulu yang telah memberikan hasil penelitian berbeda, maka penulis bermaksud

mereplika penelitian Afifah, dkk. (2015) yang meneliti tentang “Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Piutang pada PT GIS”. Persamaan penelitian ini dengan Afifah yaitu dalam melakukan analisis ke lapangan atau survei analisis. Sedangkan perbedaan penelitian adalah pada objek penelitian, penelitian Afifah (2015) dilakukan di PT. GIZ dan penelitian ini pada PT. Pacific Furniture.

PT. Pacific Furniture merupakan perusahaan *manufacture* yang kantor pusatnya berada di Filipina. PT. Pacific Furniture ini memproduksi perabotan yaitu meja dan kursi. Dalam mengoptimalkan pelayanan terhadap para pelanggannya, PT. Pacific Furniture menerapkan strategi melalui pembayaran secara tunai dan kredit. Pembayaran secara kredit itulah yang membentuk piutang usaha.

Piutang yang diterapkan PT. Pacific Furniture mengalami kendala, yaitu adanya *overdue* (keterlambatan dalam pembayaran piutang). Terlihat dari jumlah piutang pada bulan November dan Desember tahun 2015 *past due* lebih dari 30 hari pada bulan November sebesar 4.42% mengalami kenaikan pada bulan Desember menjadi 9.28%. *Past due* lebih dari 60 hari dari bulan November sebesar 3.30% dan pada bulan Desember naik menjadi 4.3%. Keterlambatan pembayaran tersebut sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu, kebutuhan akan sistem pengendalian internal terhadap piutang perusahaan sangatlah dibutuhkan karena mempunyai resiko piutang yang tinggi dan dapat menyebabkan tidak tertagihnya piutang.

Berdasarkan kenaikan presentase piutang yang mengalami *past due*, maka penulis tertarik untuk meneliti lebih jauh guna mengetahui bagaimana

sebenarnya pengendalian intern piutang usaha PT. Pacific Furniture di Semarang, sehingga penulis tertarik untuk mengangkat sebuah penelitian dengan judul **“ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PIUTANG UNTUK MEMINIMALKAN JUMLAH PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. PACIFIC FURNITURE DI SEMARANG”**.

1.2 Rumusan Masalah

Penjualan secara kredit merupakan usaha yang memiliki resiko sangat tinggi karena ada kemungkinan untuk piutang yang tidak dapat tertagih, sehingga perusahaan akan mengalami kerugian. Dalam penelitian ini penulis membatasi masalah pada analisa sistem pengendalian internal atas piutang untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih atas penjualan pada PT. Pacific Furniture. Hal ini dilakukan lebih mengarahkan pembahasan pada sistem pengendalian internal piutang untuk meminimalkan piutang yang tak tertagih.

Setelah mengidentifikasi dan membatasi masalah penelitian, maka perumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana sistem pengendalian internal piutang yang diterapkan untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih pada PT. Pacific Furniture?
2. Bagaimanakah pengaruh sistem pengendalian internal dalam meminimalkan jumlah piutang tak tertagih pada PT. Pacific Furniture?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian internal piutang yang diterapkan pada PT. Pacific Furniture agar jumlah piutang tak tertagihnya dapat diminimalkan sekecil mungkin.
2. Untuk mengetahui pengaruh sistem pengendalian internal yang diterapkan dalam meminimalkan jumlah piutang yang tak tertagih pada PT. Pacific Furniture.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini merupakan salah satu sarana untuk menambah ilmu dan pengalaman dalam merumuskan, menganalisa, memecahkan masalah dengan menerapkan ilmu yang telah didapat.

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi bagi PT. Pacific Furniture sebagai bahan masukan dan pertimbangan menyusun kebijakan yang berkaitan dengan sistem pengendalian internal atas piutang untuk meminimalkan jumlah piutang yang tak tertagih sekecil mungkin.

3. Bagi Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi tambahan

yang bermanfaat bagi penelitian selanjutnya sebagai sumber informasi mengenai masalah penerapan sistem pengendalian internal atas piutang untuk meminimalkan jumlah piutang yang tak tertagih.

1.5 Sitematika Penulisan

Dalam penyusunan skripsi ini, pembahasan dibagi menjadi 5 bab. Pembagian ini dilakukan untuk memperjelas dan membahas topik skripsi sehingga keterangan dalam skripsi ini dapat tersusun dengan baik dan mudah dimengerti.

Masing-masing bab secara singkat menjelaskan hal-hal sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini menguraikan mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan mafaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan mengenai teori yang relevan berkaitan dengan latar belakang dan perumusan masalah, serta penelitian terdahulu yang relevan.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai metode yang akan digunakan dalam penelitian dan terdapat objek penelitian, teknik pengumpulan data serta metode analisis data yang akan digunakan.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam bab ini berisikan tentang *profile* dan gambaran perusahaan PT. Pacific Furniture secara umum.

BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini merupakan pokok dari penyampaian skripsi yang merupakan pembahasan hasil penelitian.

BAB VI PENUTUP

Dalam bab ini merupakan kesimpulan dari penulis dan saran yang diberikan untuk PT. Pacific Furniture dari hasil penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, Natalia Nur, dkk. 2015. “*Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Piutang pada PT GIS*”. e-Jurnal Spirit Pro Patria Vo. 1 No. 1 April: 54-68.
- Carl S. Warren., Reeve, James M., Fess, Philip E. 2005. *Accounting 21th Edition*, Penerjemah Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan, Edisi 21, Salemba Empat, Jakarta.
- Carls S. Warren., Reeve, James M., Fess, Philip E. 2005. *Accounting 21th Edition*, Penerjemah Aria Farahmita, Amanugrahani, dan Taufik Hendrawan, Edisi 21, Salemba Empat, Jakarta.
- Dedhy Sulistiawan, dan Yie Ke Feliana. 2006. *Akuntansi Keuangan Menengah I*, Edisi 1, Banyumedia, Malang.
- Dera, Arya Pratama, dkk. 2016. “*Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Kerugian Piutang Tak Tertagih pada PT. Surya Wenang Indah Manado*”. Jurnal EMBA Vol. 4 No. 1 Maret: 1498-1508.
- Hamel, Gary. 2013. “*Evaluasi Sistem Pengendalian Intern terhadap Piutang pada PT Nusantara Surya Sakti*”. Jurnal EMBA Vol. 1 No. 3 Juni: 274-281.
- Indriantoro, Nus., dan Bambang Supomo. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi & Manajemen*. Yogyakarta. BPFE.
- Kieso, Donald E., Weygandt, Jerry J., and Warfield, Terry D. 2008. *Akuntansi Intermediate*. Edisi 12. Jilid I. Erlangga. Jakarta.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi Empat. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, Marshall B., and Steinbert, Paul John. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9. Salemba Empat. Jakarta.
- Sanyoto, 2010, *Audit Sistem Informasi + Pendekatan CobIT*, Edisi Revisi, Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Susilowati, Dyah Ayu. 2017. “*Analisa Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak tertagih (Bad Debt) pada PT. Indomobil Finance Indonesia Cabang Semarang*”. Universitas Dian Nuswantoro Semarang.
- Tjahjono A, Sulastiningsih, 2010, *Akuntansi Pengantar 2 Pendekatan Komprehensif*, Cetakan Pertama, Penerbit Ganbika, Yogyakarta.