

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha dan perdagangan di Indonesia sekarang ini semakin pesat dalam era globalisasi yang menuntut perusahaan harus bekerja lebih keras untuk meningkatkan dan mempertahankan kinerja, mengembangkan inovasi dan melakukan perluasan usaha untuk dapat terus bertahan dan bersaing dalam mencapai tujuan yang diinginkan suatu perusahaan. Tujuan perusahaan dapat ditinjau dari sudut pandang ekonomi yaitu untuk memperoleh keuntungan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Keuntungan perusahaan dapat di lihat dari besarnya laba, dimana laba yang maksimal diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh.

Berbagai cara yang ditempuh oleh perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari kegiatan bisnis yang dilakukan baik dalam bentuk barang maupun jasa dengan meningkatkan volume penjualan, dengan tidak hanya melakukan penjualan secara tunai tetapi juga penjualan secara kredit. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Sudah tentu perusahaan akan lebih menyukai transaksi penjualan yang dapat dilakukan secara tunai, karena perusahaan akan segera menerima kas dan kas tersebut dapat segera digunakan kembali untuk mendapatkan pendapatan selanjutnya. Di pihak lain, para konsumen umumnya lebih menyukai bila perusahaan dapat melakukan penjualan secara

kredit, karena pembayaran dapat dilakukan secara berangsuran. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang yang dikemudian hari pada jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang bersal dari pengumpulan piutang tersebut.

Pada penjualan secara kredit, secara langsung akan menimbulkan akun piutang usaha atau piutang dagang, dimana piutang merupakan salah satu pos penting dari laporan posisi keuangan suatu perusahaan. Menurut Hery (2016), istilah piutang mengacu pada sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit. Semakin tinggi nilai piutang suatu perusahaan juga dapat diartikan semakin tinggi volume penjualan kredit.

Penyediaan fasilitas penjualan kredit akan menguntungkan perusahaan karena menarik bagi calon debitur sehingga dapat meningkatkan pendapatan perusahaan, di lain pihak juga bisa bisa mendatangkan kerugian. Piutang yang dihasilkan dari penjualan kredit juga mempunyai resiko seperti terjadinya keterlambatan pembayaran piutang hingga terjadinya piutang yang tak tertagih, hal ini dapat menyebabkan tertahannya modal kerja sehingga dapat menghambat perputaran aset perusahaan, dan akan menimbulkan kerugian yang cukup besar bagi perusahaan. Ketidaktertagihan tersebut tidak dapat dihindarkan, yang membuat perusahaan menanggung beban ketidaktertagihan atau disebut beban kerugian piutang (*bad debt expense*). Beban kerugian piutang ini sangat mempengaruhi laba perusahaan karena mengurangi jumlah laba perusahaan. Oleh karena itu, manajemen atau

perusahaan memerlukan adanya pengendalian internal terhadap piutang usaha agar piutang tak tertagih (*bad debt*) dapat diminimalisir sekecil mungkin.

Menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organizations*) dalam Ardana (2016), pengendalian internal adalah suatu proses diberlakukan dewan direksi, manajemen dan aparat lainnya yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang memadai sehubungan dengan pencapaian tujuan dalam kategori efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan laporan keuangan, dan ketaatan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. Adanya pengendalian internal dapat mencegah kerugian, karena pengendalian internal atas piutang berguna untuk mengukur efektifitas pengelolaan piutang pada fungsi serta menentukan kelemahan-kelemahan yang ada dan memberikan saran atau rekomendasi atas piutang yang bersifat positif dalam memperbaiki kelemahan untuk membantu perusahaan.

Beberapa cara yang telah dilakukan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih yang telah dilakukan oleh manajemen perusahaan antara lain: mempercepat proses penerbitan kuitansi, mempercepat pengantaran surat penagihan, konfirmasi yang baik dari penggunaan jasa, dan lain-lain sebagainya. Akan tetapi, masalah yang umum dihadapi adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan dengan seluruhnya.

PT Cakrawala Citramega Multifinance Subcabang Sungai Lilin merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya bergerak dalam bidang pembiayaan otomotif dan lebih khusus pada pemberian kredit kendaraan bermotor (Baru/Bekas). Pendapatan dari hasil penjualan pada perusahaan sebagian besar didapat dari pemberian kredit bermotor, sehingga perusahaan memiliki piutang dalam jumlah

yang tergolong besar. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak penyediaan jasa secara kredit, maka semakin meningkat pula resiko untuk tidak tertagih.

Piutang seringkali tertunggak dalam hal pembayaran, sehingga sulit untuk melakukan penagihan piutang. Berikut tabel piutang tak tertagih pada PT Cakrawala Citramega Multifinance Subcabang Sungai Lilin tahun 2016-2018:

Tabel 1.1
Piutang Tak Tertagih

Tahun	Konsumen	Piutang Tak Tertagih (<i>Bad Debt</i>)
2016	18 Orang	Rp. 100.687.000
2017	55 Orang	Rp. 198.563.000
2018	10 Orang	Rp. 18.432.000

Sumber: PT Cakrawala Citramega Multifinance Subcabang SLN

Dari data diatas memperlihatkan bahwa piutang tak tertagih mengalami kenaikan dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2017 dan mengalami penurunan pada tahun 2018. Adanya peningkatan dan penurunan piutang tak tertagih tersebut belum dapat menggambarkan bahwa pengendalian internal telah efektif, karena pada tahun 2018 jumlah konsumen yang masuk daftar dalam piutang tak tertagih berjumlah 10 orang yang tidak jauh berbeda dengan tahun 2016 dengan jumlah konsumen 18 orang, tetapi dengan jumlah piutang tak tertagih yang sangat jauh berbeda. Hal yang dapat menyebabkan piutang tak tertagih menurun salah satunya adalah penjualan kredit yang memang menurun. Agar terlaksananya pengendalian intern dan administrasi yang efektif dan memadai untuk tercapainya tujuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan/laba maka diperlukan pengendalian

intern yang dirancang dengan baik agar pelaksanaan pengelolaan piutang dapat meminimalkan tingkat presentase piutang tak tertagih.

Pada penelitian ini mengacu pada penelitian Susilowati (2017), perbedaan penelitian terletak pada objek penelitian, penelitian Susilowati (2017) dilakukan pada PT Indomobil Finance Indonesia Cabang Semarang, sedangkan penelitian ini pada PT Cakrawala Citramega Multifinance Sub Cabang Sungai Lilin. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengendalian intern dalam meminimalkan piutang tak tertagih pada PT Cakrawala Citramega Multifinance Sub Cabang Sungai Lilin. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt*) Pada PT Cakrawala Citramega Multifinance Sub Cabang Sungai Lilin”**.

1.2 Rumusan Masalah

Perumusan masalah di maksudkan agar dalam penyusunan laporan hasil penelitian dapat mengarah pada pokok permasalahan. Di samping itu, perumusan masalah merupakan pedoman dari suatu kegiatan penelitian. Dari uraian sebelumnya, kemudian penulis merumuskan masalah yang perlu untuk dikaji dan dibahas. Adapun masalah yang peneliti rumuskan adalah **“Bagaimana Pengendalian Intern Piutang Usaha Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt*) Pada PT Cakrawala Citramega Multifinance Sub Cabang Sungai Lilin?”**.

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Pada penelitian ini, penulis membatasi permasalahan agar pembahasan permasalahan diatas dapat terarah, sehingga ruang lingkup pembahasan hanya sebatas menganalisis komponen pengendalian intern yang meliputi Lingkungan Pengendalian, Penaksiran Risiko, Aktivitas Pengendalian, Informasi dan Komunikasi, dan Pemantauan.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.1.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka tujuan peneltian ini untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana Pengendalian Intern Piutang Usaha Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih (*Bad Debt*) Pada PT Cakrawala Citramega Multifinance Subcabang Sungai Lilin.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Sesuai dengan pokok pembahasan, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berikut:

1. Bagi Penulis

Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan dan menambah wawasan mengenai hal yang berkaitan dengan pengendalian intern piutang dalam meminimalkan piutang tak tertagih.

2. Bagi Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam memberikan informasi kepada perusahaan pembiayaan dalam bidang pemberian kredit mengenai pengendalian intern yang efektif.

3. Bagi Pihak Akademis

Sebagai bahan acuan dan sumber referensi dan memberikan kontribusi pengetahuan serta perkembangan khususnya ilmu akuntansi bagi akademis mengenai pengendalian intern piutang dalam meminimalkan piutang tak tertagih.

1.5 Sitematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan terperinci mengenai isi dari tiap bab proposal skripsi ini, maka akan di uraikan secara singkat sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan awal penulisan dari penelitian, dimana secara umum menguraikan tentang latar belakang, perumusan masalah, ruang lingkup, tujuan dan manfaat penulisan serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN

Bab ini memberikan penjelasan tentang telaah teori, landasan teori, penelitian sebelumnya dan kerangka pemikiran, serta teori-teori yang berhubungan dengan pengendalian intern piutang dan piutang tak tertagih.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisi mengenai objek penelitian, metodologi penelitian, metode pengumpulan data dan teknik analisis data.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini merupakan bab pembahasan yang menjelaskan deskripsi perusahaan penelitian dan analisis pengendalian intern piutang dalam meminimalkan piutang tak tertagih.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir yang berisi tentang kesimpulan dan saran atas pembahasan yang dilakukan pada bab sebelumnya dan memberikan saran sehubungan dengan pokok permasalahan yang dibahas dalam tulisan ini.