

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha pada era globalisasi ini semakin pesat baik pada skala kecil maupun skala yang cukup besar. Hal ini mendorong perusahaan untuk meningkatkan kualitasnya dengan melakukan berbagai strategi dan inovasi yang berkualitas guna mempertahankan eksistensi dan kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri. Setiap perusahaan umumnya mempunyai tujuan yang sama yaitu mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan, semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh.

Berbagai cara yang dilakukan oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan, salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk menarik pelanggan agar mau membeli barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan tersebut sehingga dapat meningkatkan laba dan tetap dapat berkembang yaitu dengan melakukan penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menyebabkan piutang kepada pelanggan dan barulah kemudian hari jatuh temponya, aliran kas masuk (*cash flow*) yang berasal dari piutang tersebut.

Perusahaan perlu mempertimbangkan resiko yang mungkin akan terjadi karena penjualan secara kredit memungkinkan adanya pelanggan atau relasi yang menunggak pembayaran piutangnya dikarenakan ketidakmampuan atau sengaja tidak membayar kewajibannya, sehingga menimbulkan piutang yang tidak dapat ditagih yang dalam akuntansi dikenal dengan nama piutang tak tertagih.

Menurut Hery (2012:272)

Piutang tak tertagih adalah sejumlah piutang yang tidak dapat dibayar sebagai akibat dari kondisi pelanggan atau debitur yang ada setelah periode kredit berjalan (berlangsung). Kondisi ini misalkan saja, adanya pelanggan yang tidak bisa membayar karena menurunnya omset penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian.

Pada praktiknya, tidak ada perusahaan yang menginginkan adanya pelanggan yang tidak melunasi hutang atau kewajibannya, meskipun dalam proses pemberian kredit perusahaan telah melakukan analisis dengan teliti, resiko piutang tak tertagih mungkin akan terjadi. Oleh karena itu, diperlukannya kebijakan dari pihak manajemen secara jelas yang disesuaikan dengan jenis usaha dan kebutuhannya.

Penerapan sistem pengendalian internal yang baik pada perusahaan, berguna untuk membantu perusahaan meminimalisir kecurangan yang mungkin terjadi yang dapat merugikan dan menghambat kelancaran perusahaan dalam mencapai tujuannya yang berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan baik dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang.

Menurut Warren, dkk (2016:399)

Sistem pengendalian internal didefinisikan sebagai prosedur dan proses yang digunakan oleh perusahaan untuk menjaga asetnya, memproses informasi secara akurat dan memastikan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan.

Sistem pengendalian internal atas piutang tak tertagih harus mendapatkan perhatian dan pengawasan yang khusus. Pengendalian ini dilakukan baik perencanaan maupun dalam pelaksanaannya, agar sistem pengendalian internal yang ada dapat dilaksanakan dengan baik. Sistem pengendalian internal tersebut akan mempengaruhi semua kegiatan perusahaan dan juga dapat menjadi alat pengawasan terhadap sistem yang dibuat pada suatu perusahaan.

PT Rioidi Jaya merupakan perusahaan swasta yang berskala nasional yang bergerak dalam bidang distributor resmi pelumas shell (oli). Perusahaan ini menjual produk oli shell wilayah pemasaran Sumatera bagian Selatan yang meliputi: Palembang, dan sekitarnya, termasuk Muara Enim, Bangka dan Bengkulu. Selain memproduksi pelumas untuk kendaraan bermotor, pabrik pelumas Shell juga telah memproduksi beragam varian baru dari merek pelumas unggulan untuk mesin industri seperti Shell Rimula (pelumas mesin kendaraan berat), Shell Spirax (pelumas transmisi) dan Shell Tellus (pelumas hidrolik). Beragam varian tersebut dihadirkan untuk memenuhi kebutuhan populasi kendaraan di Indonesia yang terus

tumbuh serta perkembangan pesat di berbagai sektor industri andalan seperti konstruksi, pembangkit listrik dan pertambangan.

Pelaksanaan aktivitas penjualan dalam perusahaan ini sebagian besar dilakukan secara kredit. Dalam melakukan penjualan kredit, pihak manajemen PT Riodi Jaya awalnya akan melakukan perkiraan untuk memberikan piutang, selain itu pihak manajemen juga membuat batasan waktu untuk pelunasan piutang tersebut. Tidak seluruhnya piutang PT Riodi Jaya dapat berjalan lancar, sebagian piutang yang dimiliki oleh PT Riodi Jaya memiliki masalah-masalah yang dihadapi berupa kredit macet ataupun piutang tak tertagih.

Mengingat pentingnya peranan analisis sistem pengendalian internal untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih, maka penulis tertarik untuk menganalisis sistem pengendalian internal atas piutang tak tertagih pada perusahaan ini, yang berfungsi untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih.

Berikut ini adalah data piutang tak tertagih pada PT Riodi Jaya tahun 2016-2019:

Tabel 1.1
Data Piutang Tak Tertagih PT Riodi Jaya
Tahun 2016 – 2019

Tahun	Jumlah Piutang	Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih (%)
2016	Rp28.693.661.970	Rp52.828.136	0,18%
2017	Rp53.334.496.700	Rp955.809.995	1,79%
2018	Rp71.577.097.042	Rp1.698.845.070	2,37%
2019	Rp80.842.105.794	Rp10.928.239.271	13,52%

Sumber: PT. Riodi Jaya, 2020

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa piutang tak tertagih pada PT Riodi Jaya mengalami peningkatan setiap tahunnya. Keadaan ini tentunya akan

berdampak pada perusahaan yang dapat mempengaruhi atau mengurangi laba perusahaan. Dapat kita lihat pada tahun 2016 Rp52.828.136 atau dengan persentase 0,18%, pada tahun 2017 Rp955.809.995 atau dengan persentase 1,79%, pada tahun 2018 Rp Rp1.698.845.070 atau dengan persentase 2,37%, sedangkan pada tahun 2019 Rp10.928.239.271 atau dengan persentase 13,52%. Hal ini membuktikan bahwa setiap tahunnya persentase piutang tak tertagih mengalami peningkatan yang harus dianalisis lebih dalam agar dapat mengatasi permasalahan tersebut.

Permasalahan yang terjadi pada PT Riodi Jaya yang dapat menyebabkan kredit macet dan piutang tak tertagih yaitu lamanya pembayaran tagihan oleh pelanggan atau relasi yang dapat mengganggu *cash flow* perusahaan, kurangnya kehati-hatian dan tidak adanya kriteria pemberian izin kredit perusahaan dalam menganalisis pemberian kredit terhadap calon debitur yang menyebabkan kredit macet yang akan mengganggu kondisi keuangan perusahaan, terjadinya perangkapan tugas, fungsi penjualan melakukan penagihan kepada pelanggan yang seharusnya dilakukan oleh fungsi penagihan dan fungsi akuntansi berfungsi juga sebagai fungsi kredit yang memberikan persetujuan terjadinya penjualan, hal ini dapat menyulitkan perusahaan karena dikhawatirkan terjadinya tindak kecurangan yang akan berpengaruh terhadap laba operasional, dimana semakin besar biaya yang disisihkan maka semakin sedikit laba yang akan didapatkan, tidak adanya perjanjian (kontrak kerja) jual beli oli antar pelanggan dan PT Riodi Jaya dan juga tidak adanya sanksi terhadap pelanggan yang melakukan tunggakan pembayaran 1 bulan, 2 bulan, 3 bulan bahkan lebih dari 3 bulan. Hal ini diakibatkan dari pihak perusahaan yang memberikan kelonggaran terlalu banyak kepada pelanggan yang dapat menyebabkan kredit macet dan piutang tak tertagih pada PT Riodi Jaya.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan maka penulis bermaksud membuat laporan akhir dengan judul **“Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Tak Tertagih Pada PT Riodi Jaya.”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka yang menjadi perumusan masalah pada penulisan laporan akhir ini adalah:

1. Bagaimana sistem pengendalian internal atas sistem akuntansi piutang tak tertagih pada PT Riodi Jaya?
2. Bagaimana usaha untuk meminimalkan jumlah piutang tak tertagih pada PT Riodi Jaya?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar dalam penulisan laporan akhir ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, penulis perlu membatasi ruang lingkup pembahasan yaitu hanya pada sistem akuntansi piutang, penerapan kelima unsur pengendalian internal atas piutang tak tertagih pada PT Riodi Jaya yang meliputi lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran risiko, informasi dan komunikasi, dan laporan tunggakan piutang 4 tahun terakhir yaitu dari tahun 2016,2017,2018 dan 2019.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah, maka tujuan dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui sistem pengendalian internal terhadap sistem akuntansi piutang tak tertagih pada PT Riodi Jaya.
2. Untuk mengetahui usaha dalam meminimalkan jumlah piutang tak tertagih pada PT Riodi Jaya.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat dari penulisan laporan akhir adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan memperluas wawasan dalam mempelajari secara langsung dan menganalisis sistem pengendalian internal atas piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih.

2. Sebagai bahan pertimbangan dan masukan kepada perusahaan dalam menganalisis sistem pengendalian internal atas piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih.
3. Bagi Lembaga
Sebagai referensi bagi pihak-pihak yang berkepentingan khususnya mahasiswa Politeknik Negeri Seiwijaya di dalam penyusunan laporan akhir pada tahun-tahun berikutnya.

1.5 Metode dan Sumber Pengumpulan Data

1.5.1 Metode Pengumpulan Data

Menurut Sunyoto (2016:22), untuk memperoleh data penelitian, ada beberapa metode pengumpulan data tersebut yaitu:

1. Metode Wawancara
Metode wawancara adalah metode pengumpulam data dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara bebas baik terstruktur maupun tidak terstruktur dengan tujuan untuk memperoleh informasi secara luas mengenai obyek penelitian. Metode wawancara memerlukan waktu relatif lebih lama. Wawancara memiliki sifat-sifat penting dalam memperoleh data obyektif dalam penelitian sosial dan dapat digunakan sebagai tindak lanjut kuesioner terhadap responden. Pewawancara dapat mengetahui lebih dalam informasi judul penelitian.
2. Metode Observasi
Metode observasi adalah suatu metode yang yang digunakan oleh peneliti dengan cara pengamatan langsung terhadap kegiatan yang dilaksanakan perusahaan. Ada beberapa alasan pemilihan data obervasional yaitu observasi merupakan satu-satunya metode untuk mengumpulkan informasi yang akurat dan hubungan antara keakuratan data dan biaya lebih menguntungkanbagi metode observasi dibandingkan dengan teknik lainnya (**M.Sidik P.** dan **Saludin Muis**,2009).
3. Metode Kuesioner
Metode kuesioner adalah metode pengumpulan data dengan cara menggunakan daftar pertanyaan yang diajukan kepada responden untuk dijawab dengan memberikan angket.
4. Metode Survei
Metode survei adalah pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung berhubung dengan objek penelitian. Jika survei dilakukan suatu populasi tertentu dimana jumlahnya relatif tidak banyak, hal ini hampir sama dengan metode sensus.

5. Metode Eksprimen

Metode eksperimen adalah metode penelitian yang berusaha memanipulasi satu atau lebih variable kausal, kemudian mengukur efek manipulasi tersebut terhadap satu atau lebih variable dependen (**Sudman dan Blair, 1998**).

Berdasarkan uraian diatas, metode yang digunakan penulis dalam pengumpulan data untuk penulisan laporan ini adalah dimulai dari observasi langsung ke perusahaan, kemudian memberikan daftar pertanyaan (kuesioner) serta wawancara langsung dengan SPV *Finance* dan bagian *Finance Account Receivable* PT Riodi Jaya.

1.5.2 Sumber Pengumpulan Data

Jenis data biasanya mengacu pada pengertian darimana (sumber) data itu berasal. Berdasarkan hal ini, jenis data yang digunakan menurut sumbernya seperti yang dikemukakan Sunyoto (2016:21), dalam suatu penyusunan laporan akhir ini terdapat Jenis data yang di pakai yaitu:

1. Data Primer

Data Primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti untuk menjawab masalah penelitiannya secara khusus (**Istijanto,2006**). Berdasarkan sifatnya data primer dikategorikan menjadi dua macam, yaitu data kualitatif dan data kuantitatif.

2. Data Sekunder

Data Sekunder adalah data yang bersumber dari catatan yang ada pada perusahaan dan dari sumber lainnya yaitu dengan mengadakan studi kepustakaan dengan mempelajari buku-buku yang ada hubungannya dengan obyek penelitian atau dapat dilakukan dengan menggunakan data dari Biro Pusat Statistik (BPS).

Berdasarkan sumber-sumber pengumpulan data diatas, maka penulis menggunakan sumber data primer berupa kuesioner dan hasil wawancara terhadap sistem pengendalian internal atas piutang tak tertagih pada PT Riodi Jaya. Selain itu, Penulis juga menggunakan sumber data sekunder berupa sejarah singkat perusahaan, aktivitas perusahaan, struktur organisasi, dokumen-dokumen yang digunakan oleh PT Riodi Jaya dalam proses pencatatan piutang.

1.6 SISTEMATIKA PENULISAN

Sistematika penulisan Laporan Akhir ini untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai isi dari tiap-tiap bab. Berikut ini akan diuraikan secara angka sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I Pendahuluan

Bab ini berisi penjelasan mengenai latar belakang penulisan beserta pemilihan judul, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penulisan, metode dan sumber pengumpulan data dan sistematika Penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini menguraikan teori-teori yang mendasari pembahasan secara detail dan dipergunakan sebagai dasar untuk menganalisis data-data yang diperoleh dari perusahaan yaitu pengertian dan tujuan sistem pengendalian internal, fungsi dan unsur-unsur pengendalian internal, pengertian piutang tak tertagih, metode pencatatan piutang tak tertagih, estimasi jumlah piutang tak tertagih, penyebab piutang tak tertagih, cara-cara memperkecilkan piutang tak tertagih serta meminimalkan piutang tak tertagih.

BAB III Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini menguraikan tentang kondisi umum perusahaan yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi beserta uraian tugasnya, aktivitas usaha, serta penerapan sistem pengendalian internal atas piutang usaha pada PT Riodi Jaya.

BAB IV Pembahasan

Bab ini penulis menyajikan permasalahan yang menjadi topik utama dalam laporan ini yaitu mengenai piutang tak tertagih PT. Riodi Jaya dan menganalisis data yang telah diperoleh dari perusahaan. Analisis tersebut berupa komponen-komponen sistem pengendalian internal atas Piutang Tak Tertagih pada PT Riodi Jaya meliputi: (1) Lingkungan Pengendalian, (2) Aktivitas Pengendalian, (3) Penaksiran Risiko, (4) Informasi dan Komunikasi, (5) Pemantauan.

BAB V Kesimpulan dan Saran

Bab ini penulis akan menarik kesimpulan dari isi pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya. Pada bab ini penulis juga memberikan saran-saran yang diharapkan akan bermanfaat dalam pemecahan masalah.