

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pendirian suatu perusahaan dimaksudkan untuk selalu tumbuh dan berkembang serta terus berkelanjutan demi kelangsungan usahanya dimasa mendatang dengan tujuan untuk memperoleh laba semaksimal mungkin. Dengan berpedoman pada prinsip kontinuitas tersebut, suatu perusahaan membutuhkan manajemen yang baik dan berkemampuan mencapai tujuan perusahaan yang efektif dan efisien. 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 para konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai atau kredit, penjualan kredit pada kebanyakan perusahaan biasanya lebih besar daripada penjualan tunai. Penjualan kredit menimbulkan adanya piutang atau tagihan karena perusahaan tidak menghasilkan uang kas secara langsung.

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 suatu transaksi.

Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik bagi calon pembeli sehingga volume penjualan meningkat yang berarti menaikkan pendapatan perusahaan. Di lain pihak seringkali mendatangkan kerugian, yaitu apabila debitur tidak memiliki kemampuan untuk melaksanakan kewajibannya. Ada beberapa faktor yang menyebabkan piutang usaha suatu perusahaan tidak tertagih, baik dari sisi pemilik piutang maupun dari sisi pihak yang berhutang. salah satu penyebab tidak tertagihnya suatu piutang usaha dari sisi pemilik piutang adalah karena kurangnya kontrol dari pemberi piutang, kurangnya seleksi dalam pemberian kredit, sedangkan dari sisi pihak yang berhutang penyebabnya bisa bermacam-macam, misalnya pihak yang berhutang tiba-tiba mengalami kesulitan keuangan bahkan bisa karena kebangkrutan usaha. 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 mendebet rekening kerugian piutang.

Dampak dari terlalu banyaknya piutang tak tertagih, maka pemasukan perusahaan berkurang, padahal perusahaan mempunyai kewajiban untuk

membayar hutang kepada *supplier*. Modal kerja untuk biaya operasional perusahaan juga terhambat, seperti yang kita ketahui, jika perusahaan mengalami masalah, maka kas atau uang masuk juga tersendat, dan jika ini terjadi *cash flow* atau arus kas perusahaan akan terganggu. Dan juga adanya kerugian karena beban yang dikeluarkan untuk jumlah piutang yang tidak dapat ditagih, kerugian ini harus dicatat sebagai beban (*expense*) yaitu sebagai beban piutang tak tertagih (*bad debt expense*), yang disajikan dalam laporan laba rugi.

Oleh karena itu perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit memerlukan suatu sistem pengendalian internal yang handal untuk meminimalkan resiko piutang yang tidak tertagih. Sistem pengendalian piutang salah satunya dapat dilakukan melalui kebijakan kredit yang bersifat selektif dan prudent. Analisa terhadap calon pembeli atau nasabah sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar calon pembeli atau nasabah tersebut.

Penanganan terhadap piutang ini juga sangat penting, karena pada umumnya piutang berjumlah sangat besar, sehingga presentase untuk tidak tertagihnya piutang juga cukup besar. Seperti halnya yang terjadi pada PT. Sunjin HJ yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang pemintalan benang (*Sewing Thread*) untuk sepatu dari berbagai merk seperti NIKE, ADIDAS, NB, REEBOK. Produk yang dihasilkan yaitu berbagai jenis benang (*Sewing Thread*) sepatu seperti *Bonded thread, Polyester, Spun Polyester, Bobbin*, dan lain sebagainya. yang dalam aktivitas penjualannya didominasi dengan Penjualan Kredit.

Selama beberapa tahun terakhir, PT. Sunjin HJ dalam melakukan pemberian kredit terdapat angsuran piutang tak tertagih yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1.1
Besarnya piutang tak tertagih selama tiga tahun terakhir
Tahun 2015-2017

Tahun	Penjualan Kredit	Piutang Tertagih	Piutang Tak Tertagih	Presentase Piutang Tak Tertagih (%)
2015	Rp. 118.791.827.994	Rp. 96.483.507.991	Rp. 22.308.320.003	18,78%
2016	Rp. 110.204.926.926	Rp. 82.734.883.281	Rp. 27.470.043.645	24,92%
2017	Rp. 142.678.261.726	Rp. 104.096.728.862	Rp. 38.581.532.864	27,04%

Sumber : PT. Sunjin HJ, (2018)

Dari tabel 1.1 tersebut diatas dapat dilihat bahwa penjualan secara kredit dari tahun ke tahunnya mengalami penurunan dan peningkatan begitu pula piutang tak tertagihnya mengalami peningkatan dari Rp. 22.308.320.003 Tahun 2015 menjadi Rp. 27.470.043.645 Tahun 2016 dan ke Rp. 38.581.532.864 Tahun 2017.

Estimasi berdasarkan analisa umur piutang dapat dilakukan berdasarkan pada lamanya piutang tersebut beredar, semakin lama piutang beredar resiko untuk tak tertagihnya semakin besar. Dalam estimasi ini perusahaan perlu menetapkan pengelompokkan umur piutang dan besarnya presentase tak tertagih dari masing-masing kelompok umur piutang. Sebagai contoh adalah sebagai berikut :

Tabel 1.2
Daftar Piutang Usaha Berdasarkan Umur Piutang Pada PT. Sunjin HJ Tahun 2017

Analisa Umur Piutang	Jumlah Piutang Usaha
1-30 Hari	RP. 12.942.136.692
31-60 Hari	RP. 12.577.469.375
61-90 Hari	RP. 7.077.165.764
91-120 Hari	RP. 2.574.577.245
Lebih dari 120 Hari	RP. 3.410.183.788
Total	Rp. 38.581.532.864

Sumber : PT. Sunjin HJ, (2018)

Dan berikut adalah contoh umur piutang (*Aging Schedule*) yang lazim digunakan oleh perusahaan, sebagai berikut :

Tabel 1.3
Daftar Analisis Aging (Umur Piutang)

URUT	RANGE	STATUS
A	Kurang dari 1	Lancar
B	01-30	Kurang Lancar
C	31-60	Diragukan
D	61-90	Tidak Lancar
E	≥ 91	Macet

Sumber : PT. Sunjin HJ, (2018)

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul “**Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih pada PT. Sunjin HJ**”.

1.2 Perumusan Masalah

Perumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pelaksanaan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan dalam meminimalkan resiko piutang tak tertagih pada PT. Sunjin HJ ?
2. Bagaimanakah perbandingan antara pelaksanaan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha dalam meminimalkan jumlah piutang tak tertagih dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku di PT. Sunjin HJ ?
3. Bagaimanakah tingkat efektifitas sistem pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan dalam meminimalkan resiko piutang tak tertagih pada PT. Sunjin HJ ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas adapun tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pelaksanaan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan oleh PT. Sunjin HJ.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis perbandingan antara pelaksanaan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan dalam meminimalkan resiko piutang yang tak tertagih dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku di PT. Sunjin HJ.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat efektifitas sistem pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan dalam meminimalkan resiko piutang tak tertagih pada PT. Sunjin HJ.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Peneliti mengungkapkan secara spesifik kegunaan atau manfaat yang dicapai yang dapat disumbangkan dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi serta pemecahan masalah praktis.

1. Untuk Penulis atau Peneliti
Penelitian ini merupakan salah satu sarana untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian internal terhadap piutang usaha dalam meminimalkan piutang tak tertagih.
2. Untuk PT. Sunjin HJ atau Perusahaan
Hasil penelitian ini dapat bermanfaat dan menjadi masukan tambahan berupa informasi tentang pengendalian internal terhadap piutang usaha dalam meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan agar mampu meningkatkan kinerjanya pada masa yang akan datang.
3. Untuk Pembaca atau Umum
Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan perbandingan yang dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan serta menjadi informasi dasar yang memadai tentang pengendalian internal terhadap piutang usaha dalam meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih
4. Untuk Penelitian Selanjutnya
Hasil penelitian ini diharapkan dapat sebagai bahan referensi dan bahan perbandingan untuk penelitian lebih lanjut, serta memberikan sumbangan pemikiran dalam pengembangan akuntansi.