

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada masa ini persaingan bisnis yang kompetitif terus menjadi masalah utama saat ini ditambah lagi dengan kondisi perekonomian di Indonesia yang sedang mengalami fluktuatif juga akan berdampak pada berbagai pelaku bisnis yang ada di Indonesia terutama bagi entitas yang jenis usahanya bergerak dalam bidang jasa dan perdagangan dimana manajemen perusahaan tersebut harus memiliki strategi yang tepat agar dapat menghasilkan produk inovatif namun tetap mengutamakan mutu kualitasnya. Dan pada dasarnya bagi kebanyakan perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu tercapainya laba perusahaan yang optimal dan mempertahankan kelangsungan hidup usahanya (*going concern*). Kelangsungan hidup usaha harus ditunjang oleh kemampuan manajemen dalam mengelola perusahaan tersebut agar tetap bertahan hidup.

Upaya yang harus dicapai untuk menciptakan kekayaan bagi pemiliknya dan mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, maka perusahaan harus menghasilkan produk yang dapat dijual kepada masyarakat. Produk adalah segala sesuatu yang dihasilkan oleh perusahaan dan menjadi sumber pendapatan bagi perusahaan tersebut. Tetapi untuk menghasilkan produk yang akan dijual kepada masyarakat terdapat begitu banyak transaksi yang dilakukan perusahaan dalam aktivitas sehari – harinya. Mulai dari aktivitas membeli aset yang dibutuhkan oleh perusahaan, membeli barang dagang , membeli bahan baku serta membayar berbagai beban yang diperlukan dalam rangka memperoleh suatu manfaat, hingga aktivitas menghasilkan dan menjual produk perusahaan kepada konsumen.

Dalam upaya menjual produk yang dimilikinya, setiap perusahaan menggunakan berbagai cara untuk meningkatkan volume penjualan perusahaannya dengan memberikan kemudahan dalam pembayaran. Tidak dapat dipungkiri bahwa pada umumnya pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual), dan hal ini rupanya juga menjadi salah satu strategi perusahaan untuk meningkatkan besarnya omset penjualan yang akan tampak pada laporan laba ruginya. Penjualan kredit adalah metode penjualan yang digunakan perusahaan di mana pihak pembeli tidak perlu melakukan pembayaran pada saat menerima produk yang dibelinya, tetapi dapat dilakukan beberapa waktu setelah penyerahan produk. [1] Penjualan kredit menurut Soemarso (2005:338) mengemukakan bahwa : “Penjualan kredit adalah kelonggaran yang diberikan perusahaan kepada pelanggan pada waktu melakukan penjualan. Kelonggaran-kelonggaran yang diberikan biasanya dalam bentuk membolehkan pelanggan tersebut membayar kemudian atas penjualan barang atau

jasa yang dilakukan, misalnya dengan syarat penjualan. Perusahaan yang melakukan penjualan secara kredit akan menciptakan piutang usaha pada asetnya. Artinya, perusahaan memiliki klaim atau tagihan kepada pelanggannya atas sejumlah uang akibat transaksi penjualan kredit yang telah terjadi.

Piutang adalah salah satu pos terbesar dalam aset lancar setelah persediaan. Piutang terjadi pada umumnya karena perusahaan menjual barang dagangnya tidak secara tunai melainkan secara kredit. Setiap pengajuan kredit yang dilakukan oleh calon pembeli haruslah diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakan kreditnya agar terhindarinya kredit macet. Piutang usaha merupakan bagian dari siklus normal perusahaan dan biasanya memiliki porsi yang lebih besar sekitar 50% sampai 70% dari total aktiva lancar. Siklus normal operasi perusahaan adalah lamanya waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan mulai dari pembelian barang dagangan dari pemasok, menjualnya kepada pelanggan secara kredit sampai pada diterimanya penagihan piutang usaha atau piutang dagang. Sering kali, siklus ini memakan waktu hingga berbulan – bulan untuk penyelesaiannya, padahal sebagian besar perusahaan pada kenyataannya memerlukan kas dalam waktu segera dan tidak dapat menunggu sampai selesainya siklus operasi. Atau bisa juga tidak menutup kemungkinan perusahaan memang tidak sedang mengalami kesulitan uang namun hanya ingin mempercepat proses penagihan piutang usaha.

Piutang usaha merupakan perluasan kredit jangka pendek kepada pelanggan. Pembayaran biasanya jatuh tempo dalam 30 sampai 50 hari. Perjanjian kreditnya merupakan persetujuan informal antara penjual dan pembeli yang didukung oleh dokumen – dokumen perusahaan, seperti faktur pesanan penjualan dan kontrak penyerahan. Oleh karena itu, dikarenakan masa penagihannya yang membutuhkan beberapa waktu, pengelolaan dan pengendalian piutang yang baik dan memadai sangat penting bagi perusahaan karena jika piutang yang diberikan tidak tertagih maka perusahaan akan mengalami kerugian yang cukup besar. Sebaliknya, pengelolaan piutang yang buruk akan dapat mengganggu likuiditas perusahaan yang pada akhirnya akan menurunkan tingkat keuntungan perusahaan.

Seperti yang terjadi pada perusahaan PT. MTN, dalam pengelolaan piutang usaha yang sudah berjalan tidak mampu mencegah kenaikan angka piutang tak tertagih yang semakin meningkat dari tahun ke tahun. Oleh karena itu pengendalian internal atas pengelolaan piutang usaha harus lebih dioptimalkan untuk mencegah adanya potensi timbulnya piutang tak tertagih. PT. MTN merupakan salah satu badan usaha milik swasta yang pada awalnya bergerak fokus dalam bidang produk dan jasa brand pompa. Ruang lingkup perkerjaan perusahaan tersebut meliputi pengadaan, pemasangan dan pemeliharaan produk untuk kepuasan pelanggan. Seiring berjalan waktu, PT. MTN melakukan ekspansi instalasi dan integrasi pompa serta menyediakan berbagai pengadaan sparepart pompa, impeller, mechanical seal,

membrane, shaft dan produk lainnya. Selain menyediakan barang dan jasa, perusahaan tersebut juga memberikan solusi yang terbaik mengenai produk apa yang sesuai dengan pelanggan. Keseluruhan dari penjualan perusahaan PT. MTN ini adalah dilakukan secara kredit sehingga menimbulkan banyak piutang usaha.

Umumnya aktivitasnya perusahaan tersebut adalah pemasangan dan perbaikan pompa namun untuk mendukung pemasangan tersebut dibutuhkannya produk lainnya agar dapat terpasang dengan baik, jadi dalam hal ini selain melakukan pekerjaan perbaikan dan pemasangan, perusahaan tersebut juga menjual produk lainnya yang mana produk tersebut juga dibeli ke pemasok lainnya dikarenakan tidak dapat diproduksi sendiri dan umumnya transaksi pembelian ke pemasok dibayarkan secara tunai dan ada juga yang sebagian dibayar secara kredit dengan masa jatuh tempo kurang dari 1 (satu) bulan bahkan hanya kurang dari waktu 2 (minggu) saja. Piutang merupakan siklus operasi normal perusahaan dan merupakan sumber kas bagi perusahaan yang mana dapat digunakan sebagai sumber pembiayaan (penyediaan dana). Semakin banyak perusahaan memberikan perluasan kredit kepada pelanggan maka akan semakin banyak pula pembiayaan yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk yang dijual kepada pelanggan. Piutang usaha tersebut yang merupakan sumber kas bagi perusahaan adalah kas untuk memulai siklus selanjutnya, jadi apabila perusahaan tidak menjalankan pengendalian internal yang baik dan memadai maka akan berdampak pada kurang optimalnya penerimaan kas perusahaan dikarenakan gagal dalam menagih piutang yang sudah tertunggak.

Dalam hal ini kelemahan yang terjadi pada PT. MTN adalah tidak adanya pengecekan dan pengawasan secara berkala terhadap piutang yang sudah melebihi batas jatuh tempo yang sudah ditentukan, kemudian ditemukannya tidak ada pembatasan atas kredit limit bagi pelanggan yang masih baru maupun pelanggan yang sudah bekerjasama dari lama. Kemudian salah satu penyebab lainnya adalah ditemukannya oleh peneliti bahwa di perusahaan tersebut tidak adanya pemisahan tugas yang tegas dalam artiannya terdapat adanya penggandaan tugas pada penagihan dan hal ini menyebabkan pengelolaan piutang usaha menjadi tidak efektif.

Berdasarkan data yang peneliti peroleh langsung dari PT. MTN, peneliti mendapatkan data perkembangan total jumlah keseluruhan piutang dan besaran piutang tak tertagih atau macet selama tiga tahun terakhir sebagai berikut :

Table 1.0.1 Data Piutang dalam 3 (Tiga) Tahun Terakhir 2016 s.d 2018 PT. MTN

| Tahun | Jumlah Piutang (Dalam Rupiah) | Piutang Tertagih | Piutang Tak Tertagih | Persentase Piutang tak tertagih |
|-------|-----------------------------------|------------------|-------------------------|---------------------------------------|
| 2016 | 518.847.523 | 491.567.523 | 27.280.000 | 5% |
| 2017 | 713.295.462 | 578.964.463 | 134.330.999 | 19% |
| 2018 | 1.430.638.963 | 1.054.814.063 | 375.824.900 | 26% |

Table 1.0.2 Rasio yang berhubungan dengan Piutang Usaha dalam 3 (Tiga) Tahun Terakhir PT. MTN

| Tahun | Rasio Per- putaran Piutang (RTO) | Rata-rata umur Piutang (ACP) | Standar industri (RTO) | Standar in- dustri (ACP) |
|-------|--|------------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| 2016 | 7.44 | 19 | 15 kali | 25 hari |
| 2017 | 8.83 | 21 | | |
| 2018 | 5.61 | 95 | | |

Berdasarkan dari data tabel 1.1 diatas dapat dilihat bahwa penjualan kredit dari tahun ke tahun mengalami peningkatan dari Rp. 518.847.523 tahun 2016 menjadi Rp. 1.430.638.963,- di tahun 2018, demikian pula dengan persentasi piutang tak tertagihnya yang menunjukkan peningkatan yang signifikan dari 5% tahun 2016 menjadi 26% di tahun 2018 peningkatan ini terbilang cukup tinggi yaitu diatas 5 %.

Dengan melihat adanya kenaikan persentase piutang tak tertagih pada PT. MTN yang semakin meningkat dari tahun ke tahun, maka disini penulis ingin menganalisa sistem pengendalian internal atas pengelolaan piutang usaha yang telah dijalankan oleh PT. MTN apakah sudah sesuai atau belum dengan kaidah – kaidah akuntansi yang seharusnya sudah dijalankan . Dan penulis merasa tertarik untuk mengangkat permasalahan perusahaan tersebut ke dalam sebuah skripsi yang berjudul **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENGELOLAAN PIUTANG USAHA PADA PT. MTN”**.

1.2 Identifikasi Masalah dan Pembatasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas penulis dapat mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh PT. MTN adalah sebagai berikut :

- a. Terjadinya peningkatan jumlah piutang tak tertagih dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2018 pada PT. MTN
- b. Adanya kurang pengawasan dan pengecekan piutang usaha sehingga menyebabkan meningkatnya piutang tak tertagih dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2018 pada PT. MTN
- c. Pengendalian internal atas pengelolaan piutang usaha yaitu masih adanya keterlambatan pembayaran dari pelanggan yang sudah melebihi batas jatuh tempo sehingga mengakibatkan adanya kredit macet

1.2.2 Pembatasan Masalah

Dikarenakan luasnya faktor – faktor yang dapat menyebabkan terjadinya piutang tak tertagih di PT. MTN , maka disini penulis hanya membahas masalah pengendalian internal atas pengelolaan piutang usaha dalam meminimalisasi piutang tak tertagih pada PT. MTN .

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi dan pembatasan masalah yang telah diuraikan diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan atas pengelolaan piutang usaha pada PT. MTN?
2. Apakah pelaksanaan atas pengelolaan piutang usaha pada PT. MTN telah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku?
3. Bagaimana alternatif jalan keluar atas ketidaksesuaian pelaksanaan pengelolaan piutang usaha dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku pada PT. MTN?
4. Bagaimanakah tingkat efektivitas sistem pengendalian internal atas pengelolaan piutang usaha yang diterapkan pada PT. MTN?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka dapat diketahui tujuan penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan atas pengelolaan piutang usaha pada PT. MTN
2. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan atas pengelolaan piutang usaha pada PT. MTN telah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku
3. Untuk mengetahui alternatif jalan keluar atas ketidaksesuaian pelaksanaan pengelolaan piutang usaha dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku pada PT. MTN
4. Untuk mengetahui tingkat efektivitas sistem pengendalian internal atas pengelolaan piutang usaha yang diterapkan dalam meminimalkan risiko piutang tak tertagih pada PT. MTN

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian , maka manfaat yang diharapkan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti Selanjutnya
Penelitian ini merupakan salah satu sarana untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan sistem pengendalian internal dan pengelolaan terhadap piutang usaha dalam meminimalkan piutang tak tertagih.
2. Bagi Perusahaan PT. MTN
Dengan adanya penelitian ini diharapkan sebagai bahan informasi dan solusi bagi pihak manajemen mengenai pengendalian internal yang efektif terhadap piutang usaha dan menjadi bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan agar mampu meningkatkan kinerjanya di masa yang akan datang.
3. Bagi Pihak Lain
Sebagai bahan bagi penulis lainnya yang akan melakukan penelitian sesuai dengan judul skripsi ini, sehingga akan mendapatkan hasil penelitian yang lebih baik.