

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha yang semakin pesat mengharuskan setiap perusahaan untuk siap menghadapi persaingan yang sangat ketat untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Pendirian suatu perusahaan mempunyai harapan agar selalu tumbuh dan berkembang serta berkelanjutan demi kelangsungan usaha dimasa mendatang dengan memperoleh laba yang optimal. Laba juga didefinisikan sebagai pencapaian kinerja perusahaan. Untuk mencapai laba yang optimal, salah satu cara yang dapat dilakukan adalah peningkatan volume penjualan (Albertina et al., 2021). Agar dapat bertahan dan menjadi yang terdepan dalam persaingan usaha, perusahaan harus bisa menjalankan segala aktivitas usaha dengan efektif dan efisien.

Ada banyak cara yang dapat ditempuh oleh manajemen perusahaan untuk dapat meningkatkan pendapatan dari hasil penjualan, salah satunya penjualan secara kredit untuk dapat meningkatkan profit perusahaan. Piutang usaha adalah pengakuan kepada pihak lain berupa barang, jasa, uang, serta aset bukan kas yang akan ditagih pada saat jatuh tempo sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Pada umumnya perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai dibandingkan penjualan secara kredit, namun tekanan-tekanan persaingan telah memaksa banyak perusahaan untuk menawarkan secara kredit. 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*) (Dera et al., 2016).

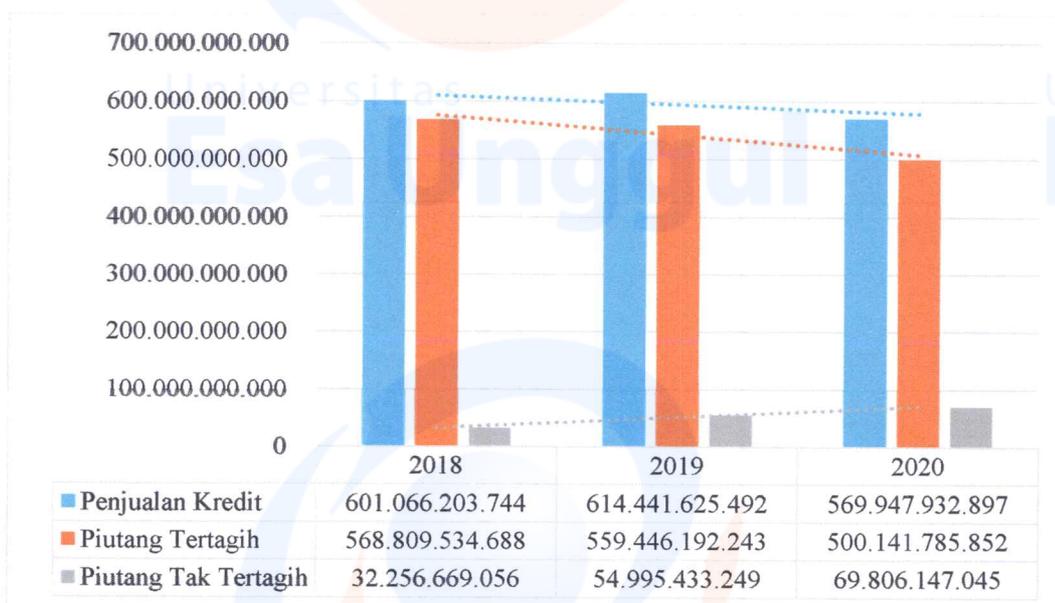
Dalam akuntansi, kerugian akibat piutang tak tertagih dicatat dengan mendebet rekening kerugian piutang. Dampak dari terlalu banyaknya piutang tak tertagih, maka pemasukan perusahaan berkurang, padahal perusahaan mempunyai kewajiban untuk membayar hutang kepada *supplier*, *cash flow* perusahaan terhambat 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 (Widiasmara, 2014).

Seperti halnya yang terjadi pada PT. BDR yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang *Fast Moving Consumer Goods (FMCG)*. PT. BDR mempunyai pelanggan yang cukup banyak dan dalam aktifitas penjualannya didominasi oleh penjualan secara kredit untuk memberikan keringanan bagi para pelanggan. Tetapi piutang yang diberikan PT. BDR mengalami kendala, yaitu adanya keterlambatan dalam pembayaran piutang usaha dari pelanggan. 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. Selama beberapa tahun terakhir, PT. BDR dalam melakukan pemberian kredit terdapat angsuran piutang tak tertagih yang dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1.1
Daftar Penjualan Kredit, Piutang Tertagih dan Piutang Tak Tertagih
Tahun 2018-2020



Sumber : PT. BDR, (2021)

Dari tabel 1.1 dapat dilihat bahwa penjualan kredit dari tahun ke tahun mengalami peningkatan dan penurunan begitu pula piutang usaha yang tak tertagih mengalami peningkatan dari tahun 2018-2020.

Estimasi berdasarkan analisis umur piutang dapat dilakukan berdasarkan pada lamanya piutang tersebut beredar (Ariyati, 2019), semakin lama piutang beredar resiko untuk tak tertagih semakin besar. Dalam estimasi ini perusahaan perlu menetapkan pengelompokan umur piutang dan besarnya presentase tak tertagih dari masing-masing kelompok umur piutang.

Tabel 1.2
Daftar Piutang Usaha Berdasarkan Umur Piutang
Tahun 2018-2020

Analisa Umur Piutang	Jumlah Piutang Usaha			Daftar Analisis Umur Piutang
	Tahun 2018	Tahun 2019	Tahun 2020	
1-30 Hari	29.619.518.553	36.451.886.768	37.304.618.920	Kurang Lancar
31-60 Hari	681.012.964	2.752.465.065	5.522.171.825	Diragukan
61-90 Hari	389.477.811	3.566.261.013	5.131.062.310	Tidak Lancar
91-120 Hari	82.959.605	5.020.408.933	10.012.778.888	Macet
Lebih dari 120 Hari	1.483.700.123	7.204.411.470	11.835.515.102	
Total	32.256.669.056	54.995.433.249	69.806.147.045	

Sumber : PT. BDR, (2021)

Berdasarkan data diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat piutang perusahaan semakin meningkat disetiap tahunnya. Jika pengendalian internal perusahaan lemah maka piutang tak tertagih akan terus meningkat setiap tahunnya, akan tetapi jika pengendalian perusahaan baik maka piutang tak tertagih dapat diminimalkan Oleh karena itu analisis pengendalian internal atas penjualan secara kredit sangat berperan penting dalam meminimalkan resiko terjadinya piutang tak tertagih, maka penulis tertarik untuk membahas “**Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih pada PT. BDR Periode Tahun 2018-2020**”.

1.2 Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penulis

mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Terdapat ketidakseuaian prosedur dalam memberikan piutang kepada pelanggan baru.
2. Terdapat fenomena antara data penjualan dan piutang tak tertagih di PT. BDR.
3. Terdapat peningkatan data piutang tak tertagih yang diperoleh dari bagian accounting PT. BDR.

1.2.2 Pembatasan Masalah

Agar tujuan penelitian dapat tercapai dan untuk memudahkan dalam menganalisa, maka peneliti hanya membatasi masalah pada analisis pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT. BDR Periode Tahun 2018-2020.

1.2.3 Perumusan Masalah

Perumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana proses pemberian piutang kepada pelanggan baru yang diterapkan pada PT. BDR ?
2. Apakah pelaksanaan atas sistem penjualan kredit dan piutang usaha sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku di PT. BDR ?
3. Bagaimana tingkat efektifitas sistem pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan pada PT. BDR ?

1.3 Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui dan menganalisis proses pemberian piutang kepada pelanggan baru yang diterapkan oleh PT. BDR.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis perbandingan antara pelaksanaan atas sistem penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan dalam meminimalkan resiko piutang tak tertagih dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku di PT. BDR.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat efektifitas atas sistem penjualan kredit dan piutang usaha yang diterapkan dalam meminimalkan resiko piutang tak tertagih pada PT. BDR.

1.4 Manfaat Penelitian

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

1. Untuk Penulis atau Peneliti
Penelitian ini merupakan salah satu sarana untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian internal teradap piutang usaha dalam meminimalkan piutang tak tertagih.
2. Untuk PT. BDR atau Perusahaan
Hasil penelitian ini dapat bermanfaat dan menjadi masukan tambahan berupa informasi tentang pengendalian internal teradap 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 teradap 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.