

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Era perkembangan perdagangan global dewasa ini merupakan ujung tombak pendorong bangkitnya perekonomian nasional. Persaingan yang semakin ketat merupakan indikasi adanya usaha-usaha kearah pertumbuhan. Dari sisi ekonomi setiap perusahaan dihadapkan pada kondisi riil yang relevan, bahwa konsumen selalu menginginkan harga jual produk yang dibeli sesuai dengan kualitas yang ditawarkan. Maksimum profit sebagai dasar yang mendominasi motif ekonomi perusahaan, mendorong setiap perusahaan untuk meminimalisasi pengorbanan atau biaya. Agar dapat mencapai tujuan tersebut dan tanpa mengabaikan tingkat harga yang dibebankan kepada konsumen, perusahaan harus dapat meningkatkan volume penjualan dan menekan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Suatu upaya yang dilaksanakan dalam rangka meningkatkan volume penjualan yang riil bagi perusahaan untuk menarik minat konsumen adalah dengan mengadakan penjualan secara kredit atau sistem pembayaran cicilan. Penjualan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang dagang, pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk (*Cash inflows*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut.

Dalam realisasi pelaksanaannya sistem penjualan kredit yang ditetapkan oleh perusahaan tidak terlepas dari hambatan-hambatan yang berasal dari kalangan intern perusahaan itu sendiri ataupun dari pihak ekstern yang terkait. Hambatan-hambatan dapat berupa lemahnya sistem pengendalian intern yang

dilihat sebagai peluang oleh pegawai/staff terkait untuk melakukan suatu bentuk kecurangan, sedangkan dari sisi ekstern adalah keterlambatan/ketidak mampuan pembeli melunasi hutangnya pada perusahaan. Hal ini dapat terjadi karena kebijaksanaan penjualan kredit berpengaruh atau jumlah piutang, semakin longgar persyaratan kredit semakin besar pula tingkat penjualan yang akan terjadi. Semakin besar tingkat penjualan maka semakin besar pula piutang dagang. Demikian pula dengan resiko tak tertagihnya piutang, apabila hal ini terjadi maka kontinuitas kegiatan usaha perusahaan dapat terganggu.

Untuk menjaga kemungkinan terjadinya keterlambatan pembayaran piutang sangatlah perlu untuk mengadakan perencanaan dan pengendalian terhadap piutang, sehingga proses kegiatan usaha dari perusahaan tidak terganggu dan dapat berjalan dengan lancar. Salah satu cara yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mencegah terjadinya kesalahan dalam pengambilan keputusan pemberian kredit dengan menggunakan penerapan sistem pengendalian yang tepat. Selain itu sistem pengendalian dalam penerapannya dapat membantu pengelolaan dan pengamanan aktiva perusahaan, serta memberi kepastian kepada pimpinan bahwa informasi yang dilaporkan benar adanya, akurat dan dapat dipercaya. Hal tersebut diperlukan agar pengendalian intern yang selama ini telah dijalankan oleh perusahaan dapat ditingkatkan sehingga menekan penyimpangan-penyimpangan yang masih sering terjadi, dimana pihak manajemen dituntut untuk dapat membuat perencanaan yang lebih baik lagi serta dapat mengendalikannya secara lebih efektif.

Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya untuk mencapai tujuan yang telah digariskan harus melakukan pengendalian. Pengendalian yang diterapkan harus memberikan manfaat dalam hal ini mampu meningkatkan efektivitas serta efisiensi operasi. Pengendalian tersebut juga bertujuan, agar segala sesuatunya berjalan sesuai dengan seharusnya. Pengendalian yang di maksud adalah pengendalian intern terhadap piutang usaha.

Tujuan utama suatu perusahaan adalah 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 ditempuh untuk meningkatkan volume penjualan. Mulai dari pemberian hadiah, potongan harga, sampai penjualan secara kredit. Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya.

Piutang usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu pengendalian interen terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan. Kecurangan dalam suatu siklus kerja sangat sering terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Pengendalian intern merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi kecurangan. Pengendalian intern perusahaan merupakan salah satu rencana organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk

meningkatkan eektivitas dan evisiensi, menjaga asset dan memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Air merupakan kebutuhan pokok bagi setiap makhluk hidup di dunia ini termasuk manusia. Tanpa air, manusia akan mengalami kesulitan dalam melangsungkan hidupnya, maka dari itu pengelolaanya harus diatur sedemikian rupa sehingga agar dapat dimanfaatkan secara efektif dan efisien. Air adalah sumber daya nasional yang menyangkut hajat hidup orang banyak, maka pengolahannya dipegang oleh pemerintah. Hal ini sesuai dengan UUD 1945 Pasal 33 ayat (3), yang berbunyi sebagai berikut: “Bumi dan air dan kekayaan alam yang terkandung di dalamnya dikuasai oleh negara dan dipergunakan untuk sebesar-besar kemakmuran rakyat”. Di Pasal 10 UU No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintah Daerah menyatakan bahwa daerah berwenang untuk mengelola sumber regional yang tersedia di wilayahnya dan bertanggung jawab memelihara kelestarian lingkungan sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

Sebagai bentuk penyerahan sebagian urusan pemerintah di bidang pekerjaan umum kepada daerah, maka pelayanan air minum diserahkan kepada Pemerintah Daerah. Selanjutnya, melalui Peraturan Daerah pelaksanaannya diserahkan kepada sebuah instansi. Dalam hal ini instansi yang menangani adalah Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM), dimana PDAM merupakan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD).

PDAM Kabupaten Gorontalo merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa penyediaan air bersih. Salah satu tujuan dibentuknya PDAM adalah mencukupi kebutuhan masyarakat akan air bersih, meliputi penyediaan,

pengembangan pelayanan sarana dan prasarana serta distribusi air bersih, sedang tujuan lainnya adalah ikut serta mengembangkan perekonomian guna menunjang pembangunan daerah dengan memperluas lapangan pekerjaan, serta mencari laba sebagai sumber utama pembiayaan bagi daerah. PDAM Kabupaten Gorontalo sebagai salah satu BUMD diharapkan mampu memberikan kontribusi yang memadai. Hanya perusahaan yang memiliki keunggulan pada tingkat global yang mampu memuaskan atau memenuhi kebutuhan konsumen dan mampu menghasilkan produk yang bermutu serta *cost effective* (Mulyadi, 2001).

Selain kantor pusat di Limboto, Perusahaan Daerah Air Minum ini memiliki empat unit pelayanan yang tersebar di wilayah Kabupaten Gorontalo, yaitu unit Telaga, Unit Isimu, Unit Batudaa, dan Unit Boliyohuto, Mootilango, dan Tolangohula. Aktifitas usaha Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Gorontalo adalah melakukan penjualan air bersih yang dihitung berdasarkan jumlah pemakaian dan kemudian pembayarannya ditagih setiap bulan. Unit tersebut melakukan tugas penagihan kepada pelanggan dengan dua mekanisme yaitu melalui loket-loket pembayaran dan melalui penagihan lapangan atau *door to door* langsung ke rumah-rumah pelanggan.

Salah satu strategi yang selama ini dilaksanakan perusahaan untuk meningkatkan laba adalah dengan penjualan kredit atau sistem pembayaran cicilan. Dari mekanisme tersebut resiko penunggakan rekening air dapat terjadi sehingga menyebabkan piutang usaha yang cukup besar bagi Perusahaan. Sering kali ditemukan sejumlah piutang usaha yang sudah melewati jatuh tempo tetapi

belum dilunasi oleh konsumen. Hal ini menyebabkan kerugian pada perusahaan dan akibatnya mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Berdasarkan hasil pemiksaan BPK Dengan tujuan tertentu atas operasional PDAM Dan BUMD lainnya BPK masih meneemukan banyaknya kelemahan sistem pengendalian intern dalam PDAM dan BUMD lainnya diantaranya yaitu kelemahan sistem pengendalian akuntansi dan pelaporan, kelemahan sistem pengendalian pelaksanaan anggaran pendapatan dan belanja, dan kelemahan struktur pengendalian intern. Untuk PDAM Kab. Gorontalo pada akhir tahun 2010, PDAM mempunyai piutang/tunggakan atas layanan sebesar Rp.1.292.552.242,00 yang terdiri dari piutang air dan non air. Piutang tersebut meningkat sebesar 24,53% atau sebesar Rp 254.593.955,00 dibandingkan jumlah piutang tahun sebelumnya sebesar Rp.1.037.958.287,00 hal tersebut terjadi karena pada PDAM kab. Gorontalo belum tersedianya prosedur dan dasar perhitungan yang jelas untuk menetapkan jumlah tunggakan dan denda serta prosedur untuk memastikan hasil penagihan tunggakan dan dendanya diterima PDAM.

Sebagai perusahaan yang bertujuan bukan hanya untuk mencari keuntungan semata, melainkan juga memikirkan kesejahteraan masyarakatnya, Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Gorontalo harus memiliki manajemen piutang yang baik sehingga Fungsi Pengelolaan Piutang menjadi efisien dan dapat mensejahterakan rakyat. Berdasarkan bergai penelitian yang pernah dilakukan membuktikan bahwa SPI dapat meningkan Fungsi Pengelolaan Piutang perusahaan diantaranya yaitu penelitian dari Dian Hartati (2009) tentang analisis pengendalian intern piutang pada PT SFI Medan hasil penelitian membuktikan Secara

keseluruhan, pengendalian intern terhadap piutang usaha pada PT. SFI medan berjalan cukup efektif, dimana manajemen perusahaan sudah menerapkan konsep dasar dan prinsip-prinsip pengendalian intern, namun disisi lain terdapat beberapa prosedur yang belum mencerminkan konsep pengendalian intern. Penelitian dari Saputri (2007) hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan positive antara sistem pengendalian intern piutang dengan kelancaran penerimaan piutang sebesar $r = 0,391$. besarnya pengaruh sistem pengendalian intern piutang terhadap kelancaran penerimaan piutang sebesar 15,3%, sedangkan sisanya 84,7% dipengaruhi oleh factor-faktor lain seperti sistem pembayaran piutang yang di potong langsung dari gaji karyawan melalui payroll pada PT. Omedata Electronics, dan faktor internal dari anggota KKO.

Berdasarkan pertimbangan tersebut di atas, penulis tertarik untuk mengangkat sebuah proposal dengan judul “Pengaruh Penerapan SPI terhadap Fungsi Pengelolaan Piutang Usaha pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Gorontalo”.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti mengidentifikasi masalah-masalah yang timbul dalam penelitian ini adalah:

1. Belum maksimalnya penerapan SPI di PDAM Kabupaten Gorontalo yang menyebabkan efektifitas Fungsi Pengelolaan Piutang usaha tidak sepenuhnya baik.

2. Belum tersedianya prosedur dan dasar perhitungan yang jelas untuk menetapkan jumlah tunggakan dan denda serta prosedur untuk memastikan hasil penagihan tunggakan dan dendanya diterima PDAM

1.3. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu “apakah penerapan SPI berpengaruh terhadap fungsi pengelolaan piutang usaha pada PDAM Kabupaten Gorontalo?”.

1.4. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh penerapan SPI terhadap fungsi pengelolaan piutang usaha pada PDAM Kabupaten Gorontalo terlaksana secara efektif dan efisien.

1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis, perusahaan, dan pihak lain.

1. Bagi penulis, untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan pengendalian intern terhadap piutang usaha.
2. Bagi perusahaan, sebagai bahan informasi bagi pihak manajemen mengenai pengendalian intern piutang usaha.
3. Memberikan sumbangan wawasan terhadap penelitian akuntansi yang berhubungan dengan pengendalian intern piutang usaha.