

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Tujuan utama dari 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 (Sulaeman,2012:1). Berbagai cara yang ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit.

Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Piutang semacam ini biasanya diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat, misalnya 30 atau 60 hari. Piutang ini digolongkan sebagai aset lancar di neraca. Sistem pengelolaan piutang yang efektif akan memengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih (Wahyuni dkk, 2009:437).

Menurut Brealy dkk, (2008:170) Kebijakan penagihan adalah prosedur untuk menagih dan mengawasi piutang. Kebijakan mengenai penagihan yaitu sampai sejauh mana tindakan atau kelonggaran yang diberikan perusahaan atas

piutang yang tidak dibayar pada waktunya. Kebijakan penagihan merujuk pada prosedur-prosedur yang digunakan untuk menagih piutang, keseimbangan biaya dan manfaat harus diperhitungkan dalam menetapkan kebijakan penagihan yang akan dijalankan, karena proses penagihan merupakan suatu hal yang sangat penting dalam kelancaran kas perusahaan, maka penerapan pengendalian intern yang baik terhadap penagihan piutang di perusahaan harus dilakukan dengan baik agar risiko yang timbul dapat dihindari seminimal mungkin. Pengendalian internal piutang diperlukan untuk melihat tingkat efektivitas penagihan piutang pada perusahaan berjalan dengan baik atau tidak, dan juga untuk mengurangi terjadinya piutang tak tertagih yang terjadi pada perusahaan.

Menurut Mulyadi (2008:183) sistem pengendalian internal meliputi pengendalian terhadap organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan yang diberlakukan oleh manajemen.

Institut Akuntan Publik Indonesia (2011:319) mendefinisikan pengendalian internal sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personil lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang tiga tujuan yang ingin dicapai, yaitu: 1) keandalan laporan keuangan, 2) efektivitas dan efisiensi operasi, 3) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. Untuk itu bagian yang terlibat dalam piutang harus aktif dalam mengelola piutang agar piutang yang tak tertagih tidak menghambat kegiatan perusahaan lainnya. Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang yang baik adalah upaya untuk lebih meningkatkan kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekan biaya-biaya terutama yang berkaitan

langsung dengan pengelolaan piutang seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang.

Penelitian ini pernah dilakukan oleh Widiasmara (2014) dengan judul penelitian Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha untuk Meminimalkan Piutang Tidak Tertagih (Bad Debt) Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk Cabang Madiun. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa prosedur pengendalian intern terhadap piutang usaha berjalan cukup efektif. Dengan melakukan pengendalian intern piutang usaha, kualitas penagihan mengalami perbaikan secara terus-menerus sehingga dapat meminimalkan piutang tidak tertagih.

Penelitian yang lain pun dilakukan oleh Susanto dan Zulkarnain (2016) dengan judul penelitian Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Piutang dan Akuntansi Penjualan Kredit terhadap Efektivitas Penagihan Piutang pada PT. Usaha Lantang Sejahtera Jakarta, yang membuktikan bahwa sistem pengendalian internal piutang dan akuntansi penjualan kredit mampu mempengaruhi efektivitas penagihan piutang.

Putri (2015) juga pernah melakukan penelitian dengan judul Peranan Pengendalian Internal Piutang Usaha dalam Menunjang Efektivitas Penagihan Piutang Usaha pada PT X. Dari hasil penelitiannya menunjukkan bahwa pengendalian internal piutang usaha PT X sudah sangat memadai dan efektivitas penagihan piutang usaha PT X sudah efektif serta hubungan antara peranan pengendalian internal piutang usaha dengan efektivitas penagihan piutang usaha memiliki hubungan yang kuat. Dengan demikian, pengendalian internal piutang usaha mempunyai peranan dalam menunjang efektivitas penagihan piutang usaha.

Penelitian yang lain juga pernah dilakukan oleh Lasut (2012) dengan judul penelitian Pengaruh Pengendalian Intern Kredit terhadap Efektivitas Pengembalian Piutang pada Perusahaan Finance se – Kota Gorontalo, yang menunjukkan bahwa pengendalian intern kredit berpengaruh signifikan terhadap efektivitas pengembalian piutang. Koefisien determinasi atau  $R_{square}$  adalah sebesar 80,6%.

Efektivitas penagihan piutang memegang peranan dalam menunjang aktivitas perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan. Seperti halnya pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang penjualan mobil merek Toyota. Kegiatan operasional yang dilakukan oleh PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo adalah melaksanakan penjualan mobil baik penjualan tunai maupun penjualan secara kredit.

Seperti halnya yang terjadi pada setiap perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa terutama penjualan kredit, PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo juga memiliki kendala dalam penagihan piutang. Menurut kepala bagian pembukuan PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo, mengakui faktor yang menjadi kendala dalam penagihan piutang berasal dari pelanggan yang melakukan pembelian kredit lebih dari beberapa perusahaan sehingga mereka terlambat dalam membayar piutangnya, bahkan ada juga pelanggan yang menunggak piutangnya sampai dengan berbulan-bulan. Dengan adanya berbagai kendala tersebut menyebabkan tidak efektifnya penagihan piutang, sehingga menimbulkan piutang tak tertagih dari tahun ke tahun makin bertambah.

Total pembayaran piutang, baik piutang yang tertagih maupun yang tidak tertagih oleh pelanggan dapat dilihat pada daftar piutang dalam periode 3 tahun terakhir (2015-2017) yang peneliti peroleh dari objek penelitian yaitu PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo.

**Tabel 1: Rekapitulasi Total Piutang Tertagih Dan Tidak Tertagih Periode 2015-2017**

Tahun	Total Piutang	Total Piutang Tertagih	Total piutang Tidak Tertagih
2015	Rp 206.848.400.000	Rp 148.930.848.000	Rp 57.917.552.000
2016	Rp 198.431.300.000	Rp 146.839.162.000	Rp 51.592.138.000
2017	Rp 241.755.000.000	Rp 174.063.600.000	Rp 72.526.500.000

*Sumber: Lap. Umur Piutang PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo*

Data di atas memperlihatkan bahwa total piutang tak tertagih pada tahun 2017 meningkat. Hal ini mengindikasikan bahwa masih kurangnya pengendalian internal terhadap piutang oleh PT. Hasjrat Abadi itu sendiri, sehingga mengakibatkan tidak efektifnya penagihan piutang. Jumlah pelanggan yang tidak sedikit membuat pengendalian pun harus dilakukan secara efektif dan secara terus-menerus agar proses penagihan piutang oleh Perusahaan tersebut dapat berjalan lancar. Karena dengan penagihan yang efektif akan membantu perusahaan untuk dapat menjalankan proses operasinya dan dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Pengaruh Pengendalian Internal Piutang Terhadap Efektivitas Penagihan Piutang**”.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah, maka yang menjadi identifikasi dalam penelitian ini:

1. Kurang efektifnya sistem pengendalian internal terhadap piutang yang mengakibatkan tidak efektifnya tingkat penagihan piutang.
2. Kurangnya ketegasan sanksi atas keterlambatan pembayaran tagihan sehingga mengakibatkan bertambahnya jumlah piutang yang tidak tertagih.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, masalah yang dapat dirumuskan adalah Apakah terdapat pengaruh pengendalian internal piutang terhadap efektifitas penagihan piutang ?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari hasil penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menguji apakah pengendalian internal piutang berpengaruh terhadap efektivitas penagihan piutang pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

#### **1.5.1 Manfaat Teoritis**

Melalui penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu akuntansi khususnya mengenai pengendalian internal piutang dan efektivitas penagihan piutang. Serta penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi pihak lain yang tertarik akan masalah yang ada diangkat untuk diteliti lebih lanjut.

### **1.5.2 Manfaat Praktis**

Bagi PT. Hasjrat Abadi Cabang Gorontalo, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi pengelolaan dan pengendalian piutang .