

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan adalah sebuah fasilitator dalam suatu kegiatan usaha, baik itu perusahaan besar atau kecil. Perusahaan memiliki tujuan utama memperoleh keuntungan yang maksimal dalam rangka mempertahankan kelangsungan usahanya (Widianti, 2022). Dalam usaha mencapai tujuannya, maka pihak perusahaan melakukan aktivitas yang disebut dengan aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan adalah aktivitas bisnis untuk menjual produk atau jasa. Aktivitas ini dilakukan oleh penjual atau penyedia barang dan jasa untuk memberikan kepemilikan kepada pembeli dengan suatu harga tertentu.

Proses penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Proses penjualan tunai adalah perusahaan akan langsung mendapatkan pembayaran secara tunai. Sedangkan dari pembayaran kredit, perusahaan akan menimbulkan tagihan kepada pelanggan. Tagihan tersebut dikenal sebagai piutang. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2019), piutang merupakan aset keuangan yang mencerminkan hak kontraktual untuk menerima sejumlah kas di masa yang akan datang, yang dipadukan dengan kewajiban terkait dari pihak lain untuk membayar, terdiri dari piutang usaha, wesel tagih, pinjaman yang diberikan dan piutang obligasi.

Piutang dikelompokkan menjadi tiga golongan, yaitu: piutang usaha, piutang wesel, dan piutang lain-lain. Piutang usaha adalah hak tagihan yang dimiliki suatu perusahaan terhadap pelanggan atau pihak lain karena penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha biasanya memiliki jangka waktu 30–90 hari (Hery, 2015). Piutang Wesel adalah tagihan yang timbul akibat penjualan barang atau jasa secara kredit yang pelunasannya disepakati melalui perjanjian tertulis, dan jangka waktu pelunasan piutang ini biasanya 60 sampai 90 hari. Sedangkan, piutang lain-lain adalah tagihan yang tidak diakibatkan oleh penjualan barang atau jasa secara kredit.

Sebagian besar perusahaan mengandalkan perputaran modal usahanya melalui piutang usaha. Berdasarkan jangka waktunya, piutang usaha dibagi atas 2 jenis, yaitu piutang jangka pendek dan piutang jangka panjang. Piutang usaha merupakan komponen penting yang mempengaruhi likuiditas dan profitabilitas perusahaan. Pengaruh piutang usaha terhadap likuiditas mengacu kepada kemampuan perusahaan untuk memenuhi pembayaran kewajiban jangka pendeknya, seperti utang jangka pendek dan pembayaran gaji karyawan (Hernawati, 2019). Piutang usaha memiliki dampak langsung terhadap likuiditas, karena apabila jumlah piutangnya besar dan pembayarannya lancar berarti perusahaan memiliki harapan akan meningkatnya penerimaan aliran kas. Sedangkan dalam aspek profitabilitas atau kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari operasionalnya, apabila pembayaran piutang usaha

dibayarkan tepat waktu, perusahaan bisa mendapatkan margin keuntungan yang lebih tinggi. Sebaliknya, apabila piutang tidak segera dibayarkan atau berstatus macet, perusahaan bisa mengalami kerugian dari biaya administrasi dan menyebabkan timbulnya piutang tak tertagih (*bad debt*). Hal ini tentu mengurangi keuntungan yang diperoleh dari penjualan.

Untuk menghindari risiko yang bisa terjadi akibat piutang usaha yang tidak tertagih, diperlukan adanya sistem pengendalian internal dan pengelolaan piutang yang tepat. Sistem pengendalian internal adalah suatu sistem yang diterapkan oleh perusahaan untuk memastikan bahwa seluruh kegiatan operasionalnya berjalan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan, serta untuk mencegah terjadinya kecurangan, penyalahgunaan, atau kesalahan yang dapat merugikan perusahaan. Pengendalian internal juga penting bagi perusahaan karena dalam membantu perusahaan mencapai tujuannya, melindungi aset, dan meningkatkan efisiensi.

Frekuensi terjadinya piutang tidak tertagih bisa dikurangi dari sisi internal perusahaan bila manajemen perusahaan dapat menerapkan pengawasan yang baik, sehingga jika memang piutang itu tidak tertagih kemungkinan besar dari pihak eksternal yang tidak bisa dipungkiri. Dengan demikian manajemen harus melakukan tindakan atau kebijakan dalam pengelolaan data pelanggan termasuk piutang, penagihan piutang, perlakuan pencatatan piutang tak tertagih, sehingga besarnya piutang yang tidak dapat ditagih sesuai dengan catatan perusahaan.

Salah satu perusahaan yang terkendala dalam pengendalian internal pada piutang usahanya adalah CV. XYZ. CV. XYZ adalah perusahaan yang bergerak di bidang supplier dan distributor produk *sparepart* kendaraan roda dua. Penjualan di perusahaan tersebut dilakukan secara tunai dan kredit, dengan persentase penjualan kredit adalah 90% dan penjualan tunai sebesar 10%. Karena besarnya persentase penjualan kredit yang dilakukan perusahaan, maka besar pula jumlah piutang usahanya. Semakin besar saldo piutang perusahaan, semakin besar juga risiko terjadinya piutang tidak tertagih yang berdampak pada masalah likuiditas perusahaan, seperti penurunan kemampuan produksi perusahaan. Permasalahan ini yang sedang dihadapi CV. XYZ. Dalam permasalahan perusahaan tersebut, peneliti menemukan ada beberapa faktor penyebab piutang tidak tertagih perusahaan, antara lain:

1. Tidak adanya pemisahan tugas yang memadai (*segregation of duties*)

Dalam pengelolaan piutang CV XYZ, kegiatan pencatatan dan penagihan dilakukan oleh bagian yang sama. Sedangkan untuk kesehariannya, aktivitas mencatat pembayaran yang masuk sudah cukup kewalahan, sehingga jarang sekali bisa melakukan proses penagihan dan memantau progres pembayaran pelanggan secara detail. Menurut penulis, hal ini dapat menghambat akurasi data piutang dan efektivitas penagihan.

2. Tidak dilakukannya rekonsiliasi piutang secara berkala

Ketidaksesuaian antara catatan akuntansi dan kenyataan di lapangan sering terjadi ketika tidak ada proses rekonsiliasi rutin. Akibatnya, piutang

yang telah dilunasi pelanggan mungkin tetap tercatat sebagai belum dibayar, atau sebaliknya, piutang yang belum dilunasi dianggap telah dibayar.

3. Ketiadaan sistem informasi akuntansi yang memadai

CV XYZ belum memiliki sistem informasi yang dapat secara otomatis mencatat, mengingatkan, dan memonitor jatuh tempo piutang secara real-time. Ketergantungan pada pencatatan manual atau sistem yang tidak terintegrasi menyebabkan informasi yang tidak akurat dan keterlambatan dalam pengambilan tindakan.

4. Tidak adanya evaluasi dan analisis pemberian piutang pelanggan

Perusahaan tidak memiliki kebijakan tertulis atau prosedur dalam menilai kelayakan piutang pelanggan sebelum memberikan fasilitas pembelian kredit. Hal ini menyebabkan perusahaan memberikan kredit kepada pelanggan yang memiliki risiko gagal bayar tinggi, yang pada akhirnya meningkatkan jumlah piutang macet.

5. Tidak adanya audit internal terhadap pengelolaan piutang

Ketiadaan fungsi audit internal yang secara periodik menilai efektivitas pengelolaan piutang juga menjadi faktor lemahnya pengendalian. Tanpa audit, kelemahan sistemik tidak akan teridentifikasi secara cepat dan dikhawatirkan akan terus berulang.

Berdasarkan pemaparan latar belakang tersebut, maka peneliti akan melakukan penelitian dengan judul “**Sistem Pengendalian Internal terhadap Piutang Usaha pada CV XYZ**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana sistem pengendalian internal terhadap piutang yang diterapkan oleh CV XYZ?
2. Apa saja kendala dari penerapan pengendalian internal atas piutang usaha di CV XYZ dalam mengurangi risiko terkait piutang usaha?
3. Bagaimana solusi yang tepat agar pengendalian internal terhadap piutang usaha di CV XYZ bisa berjalan dengan baik?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Menganalisis sistem pengendalian internal yang diterapkan CV XYZ dalam pengelolaan piutang usaha.
2. Mengetahui kendala dari penerapan pengendalian internal atas piutang usaha di CV XYZ dalam mengurangi risiko terkait piutang usaha.
3. Menemukan solusi yang tepat agar pengendalian internal terhadap piutang usaha di CV XYZ bisa berjalan dengan baik.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat untuk menambah pengetahuan dan wawasan tentang pengendalian internal atas piutang usaha di CV XYZ.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian dapat digunakan sebagai acuan dan bahan masukan atau referensi untuk penelitian berikutnya tentang pengendalian internal atas piutang usaha.