

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Pekembangan dunia usaha di Indonesia khususnya alat berat semakin kompetitif setiap tahunnya, menjadi salah satu alasan di setiap perusahaan harus benar-benar siap untuk menghadapi setiap persaingan yang semakin ketat. Dengan berdirinya suatu perusahaan tentunya tujuan utamanya adalah untuk tumbuh dan berkembang serta berkelanjutan mencapai tujuan dari usaha tersebut yaitu dengan memperoleh laba semaksimal mungkin dari kegiatan bisnisnya baik dalam bentuk barang ataupun jasa.

Tentunya strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah melakukan penjualan dalam bentuk barang atau jasa secara tunai ataupun kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas tetapi akan menimbulkan piutang kepada konsumen atau yang disebut dengan piutang usahanya maka kemudian pada saat jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari terjadinya pengumpulan piutang.

Pada umumnya, perusahaan akan lebih menyukai penjualan secara tunai daripada secara kredit, namun tekanan-tekanan persaingan telah memaksa kebanyakan perusahaan untuk menawarkan kredit. Demikian halnya dengan PT. Intraco Penta Wahana, sebuah perusahaan yang dalam kegiatan usahanya melakukan penjualan alat berat secara kredit, memiliki visi “Menjadi Penyedia layanan di pasar alat-alat berat yang melebihi standar kinerja tinggi yang ada sekarang”. Maka PT. Intraco Penta Wahana, menerapkan pengendalian piutang dengan cara menganalisa setiap calon *customer*, pemisahan antara divisi penjualan dan divisi kredit yang berperan sebagai fungsi pengesahan kredit, serta kontrol dari divisi *collection* dengan harapan dapat menekan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Piutang merupakan aspek yang sangat penting, Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 43/1997 Paragraf 3:” Piutang adalah jenis pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau pengalihan piutang atau

tagihan jangka pendek suatu perusahaan yang berasal dari transaksi usaha”. Oleh karena itu penanganannya memerlukan perlakuan yang sangat khusus sehingga kerugian piutang tak tertagih dapat dihindari. Pengelolaan piutang sebagian besar dipengaruhi oleh kebijakan kredit dan prosedur penagihan terhadap piutang itu sendiri. Piutang merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk diperhatikan karena berpengaruh terhadap likuiditas dan modal kerja suatu perusahaan sebab piutang usaha masuk dalam kategori harta lancar, sehingga diperlukan suatu penanganan dan pengelolaan yang baik oleh pihak manajemen.

Adanya penerapan kebijakan kredit yang telah menimbulkan piutang tentunya terdapat beberapa resiko piutang yang harus dihadapi oleh perusahaan. Banyak perusahaan yang mengalami kesulitan dalam menghadapi resiko yang akan mungkin terjadi diantaranya ialah pembayaran yang tidak diterima selalu tepat waktu dan menyebabkan timbulnya piutang tak tertagih. Maka hal ini pasti berdampak bagi sebuah perusahaan, dengan lambannya perputaran kas yang nantinya akan sangat mempengaruhi efektivitas arus kas perusahaan tersebut. Untuk itu perusahaan dan juga manajemen diperlukan melakukan pengendalian piutangnya agar meminimalkan kerugian yang mungkin akan terjadi. Pengendalian piutang ini adalah cara untuk menjaga setiap piutang yang diberikan akan tetap lancar, tetap produktif dan tentunya tidak akan mengalami macet atau terjadinya piutang tak tertagih.

Penyaluran kredit terhadap debitur, perusahaan mempunyai resiko yang sangat besar yaitu resiko kegagalan dan kemacetan dalam penulisan kredit. Secara konseptual, Abdul Halim (2005:4) menyatakan semakin tinggi resiko pada suatu pinjaman, akan mempengaruhi *cash flow* perusahaan tersebut. Maka prosedur kredit ini merupakan upaya lembaga keuangan untuk mengurangi risiko dari pemberian kredit, yang akan dimulai dengan tahapan disusunnya perencanaan perkreditan, proses pemberian keputusan kredit dengan tahapan berikut : prakarsa, analisis juga evaluasi, bernegosiasi, merekomendasikan, dan juga pemberian keputusan kredit, penyusunan pemberian kredit, dokumentasi atau administrasi, persetujuan dalam pencairan kredit serta pengawasannya dan pembinaan kreditnya. Sebelum debitur memperoleh kredit, debitur harus terlebih dahulu melalui proses tahapan-tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal kredit

dan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian semua dokumen, analisa kredit sampai dengan persetujuan kreditnya.

Tetapi pada hakekatnya, sampai saat ini masih banyak perusahaan yang mengeluhkan adanya piutang tak tertagih dan semakin meningkatnya jumlah piutang tak tertagih. Meski perusahaan sudah berusaha keras untuk melakukan upaya-upaya dalam melakukan analisa sebelum menyetujui penjualan kreditnya sesuai dengan prosedur yang sudah ditetapkan perusahaan tersebut, namun tidak jarang perusahaan masih mengalami kesalahan di dalam memberikan analisa tersebut. Kesalahan memberikan analisa ini penyebabnya oleh pihak-pihak eksternal (*survey*) dengan memberikan data-data yang tidak lengkap atau memeng dengan sengaja melakukan manipulasi ketika mengisi data debitur dan pihak internal (kepala surveyor) dalam mendukung data-data tersebut. Adanya permasalahan tersebut, selain itu karena adanya indikasi debitur yang memang dengan sengaja tidak mau membayar kewajibannya juga terlihat dalam prosedur pemberian kredit yang kenyataannya mengalami penyimpangan ataupun tidak wajar.

Piutang tak tertagih mempunyai resiko kerugian yang tinggi, karena dapat memengaruhi perolehan laba. Laba yang diperoleh di akhir periode akan semakin menurun karena semakin besar beban yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk piutang tak tertagih. Laba adalah tolak ukur sebuah perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya dan semangat dalam persaingan yang sehat antar perusahaan, selain itu laba juga sebagai profil perusahaan karena hal tersebut akan menarik investor untuk menanamkan modalnya pada perusahaan.

Dengan adanya efektivitas pengendalian internal yang baik, tentunya akan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan sebuah perusahaan dalam melakukan kegiatan perusahaan tersebut, salah satunya ialah piutang dan piutang tak tertagih. Tentunya sebuah perusahaan sangat memerlukan adanya pengendalian internal yang efektif dan efisien untuk mencegah terjadinya kecurangan dan mengantisipasi konsumen yang tidak melakukan pembayaran atas piutang tepat waktu ketika sudah jatuh tempo. Sistem akuntansi piutang dengan pengendalian internal merupakan sesuatu yang saling mendukung dan dapat meningkatkan

efektivitas pengendalian internal dalam tercapainya tujuan utama perusahaan tersebut.

PT. Intraco Penta Wahana merupakan salah satu perusahaan alat berat yang melayani Pembelian Unit, Part dan Jasa bagi konsumen yang ingin membeli secara kredit, tunai dan pembiayaan bagi konsumen yang akan menjaminkan unitnya kepada pembiayaan leasing. Kegiatan memberikan kredit tentunya mengandung resiko, seperti banyak piutang tak tertagih juga terjadinya penarikan barang unit dikarenakan prosedur dalam pemberian kredit kurang jelas yang disebabkan oleh bagian *survey* memberikan data yang tidak lengkap atau dengan sengaja melakukan manipulasi ketika pengisian data konsumen. Kondisi ini akan semakin diperparah dengan kenyataan semakin meningkatnya kebutuhan hidup dari masyarakat, sehingga seringkali mereka tidak mampu untuk melunasi kewajiban kreditnya pada saat sudah jatuh tempo.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis melakukan analisis terhadap sistem penjualan alat berat dan perputaran piutang di salah satu perusahaan distributor alat berat di Jakarta, dan menuangkan hasil analisis tersebut dalam sebuah karya tulis yang berjudul **“Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Pengelolaan Piutang Dalam Upaya Memperkecil Resiko Piutang Macet (Kasus Pada PT. Intraco Penta Wahana Periode 2015-2019)”**.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Berangkat dari permasalahan yang telah diuraikan dalam latar belakang penelitian ini, maka masalahnya dapat dirumuskan sebagai berikut :

- 1) Apakah penjualan kredit di PT. Intraco Penta Wahana sesuai dengan sistem pengendalian intern yang diterapkan?
- 2) Bagaimana efektivitas pengawasan penjualan kredit dalam memperkecil resiko piutang tak tertagih di PT. Intraco Penta Wahana?
- 3) Bagaimana efektivitas manajemen dalam melakukan penagihan piutang atas penjualan kredit?
- 4) Bagaimanakah piutang tak tertagih di PT. Intraco Penta Wahana?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pokok permasalahan yang diangkat, penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut :

- 1) Menjelaskan dan membuktikan penjualan kredit di PT. Intraco Penta Wahana sudah sesuai dengan sistem pengendalian intern yang diterapkan
- 2) Menjelaskan efektivitas pengawasan penjualan kredit dalam memperkecil resiko piutang tak tertagih di PT. Intraco Penta Wahana.
- 3) Menjelaskan efektivitas manajemen dalam melakukan penagihan piutang atas penjualan kredit di PT. Intraco Penta Wahana.
- 4) Menjelaskan metode yang digunakan terhadap piutang tak tertagih PT. Intraco Penta Wahana.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian yang sudah dijelaskan, maka penulis berharap agar penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi :

- 1). Pengembangan Ilmu Pengetahuan  
Bagi Penelitian lain, dapat menjadi referensi bagi peneliti yang melakukan studi penelitian selanjutnya terhadap topik yang sama dengan penelitian ini secara lebih sistematis atau luas khususnya terhadap hal-hal yang belum diungkap dalam penelitian ini
- 2). Regulator (Pembuat Kebijakan)
  - a. Bagi Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) Kompartemen Akuntan Publik, sebagai bahan masukan yang positif agar dijadikan bahan pertimbangan dalam membuat peraturan yang lebih rinci tentang sistem pengendalian intern dalam memperkecil resiko piutang tak tertagih.
  - b. Bagi Dirjen Pajak, sebagai bahan masukan dalam penyelesaian piutang tak tertagih menurut perpajakan
- 3). Investor (Pemilik Modal)  
Bagi Para Pemegang Saham PT. Intraco Penta Wahana, sebagai informasi terkait kinerja perusahaan.