

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha yang banyak bermunculan dan tumbuh dengan semakin cepat, berdampak pada semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Menghadapi persaingan tersebut, perusahaan dituntut untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi aktivitas operasional. Selain itu perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik, sehingga perusahaan selalu tumbuh dan berkembang serta dapat menjamin kelangsungan usahanya.

Salah satu faktor penting yang mendukung efektifitas dan efisiensi aktivitas operasional perusahaan adalah pengendalian internal yang dimiliki oleh perusahaan yang bersangkutan. Hal ini sesuai dengan pernyataan Arens, Elder, Beasley, dan Jusuf (2013 : 316-317) yang menyatakan bahwa pengendalian internal memiliki tiga tujuan penting bagi perusahaan, yang meliputi : (1) keandalan laporan keuangan, (2) efektifitas dan efisiensi operasional perusahaan, (3) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan. Pengendalian internal tersebut dapat membantu perusahaan dalam melakukan pencegahan dan penyelesaian terhadap permasalahan yang dapat menghambat aktivitas operasional perusahaan.

Berdasarkan tujuan dari pengendalian internal di atas, *Committe of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO) memberikan kerangka dasar dari pengendalian internal yang dapat membantu perusahaan untuk mempermudah pengaplikasian indikator pengendalian internal sebagai usaha untuk mencapai tujuan perusahaan. Arens dkk (2013 : 321) menyebutkan

bahwa kerangka dasar yang dikemukakan oleh COSO atas pengendalian internal meliputi lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan. Dalam usaha mengoptimalkan pengendalian internal, perusahaan diharapkan dapat menerapkan kelima kerangka dasar pengendalian internal tersebut untuk mengukur sejauh mana efektifitas pengendalian internal yang dilakukan. Hal ini dapat membantu perusahaan dalam pencapaian tujuan perusahaan, yaitu memperoleh laba.

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. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah dengan memberikan fasilitas penjualan kredit kepada pelanggan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan angka penjualan serta untuk menarik minat pelanggan dalam melakukan transaksi pembelian dengan perusahaan.

Adanya sistem penjualan secara kredit menyebabkan perusahaan memiliki aset baru berupa piutang usaha. Hamel (2013) menyatakan bahwa piutang usaha merupakan sebuah aset lancar yang dimiliki perusahaan dengan bagian terbesar dari keseluruhan aset perusahaan sehingga memiliki dampak yang besar bagi perusahaan. Menurut Kieso, Weygandt dan Warfield (2011 : 347), piutang usaha (*account receivable*) merupakan salah satu aset finansial perusahaan yang muncul disebabkan oleh adanya penyerahan kepada pelanggan dalam bentuk uang, barang atau jasa serta hal ini diikuti dengan munculnya hak bagi perusahaan untuk menagih sejumlah uang maupun jasa atas aktivitas penyerahan kepada pelanggan yang telah dilakukan.

Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi sebagaimana halnya dengan investasi pada aset lancar lainnya. Untuk itu harus dilakukan analisis tentang pengadaan piutang terutama dalam hal pengelolaannya, mulai dari penjualan kredit yang menimbulkan piutang sampai kembali menjadi kas. Sebab investasi yang terlalu besar dalam piutang dapat menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja sehingga semakin kecil pula kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualannya. Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, maka sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan resiko yang akan timbul lainnya. Oleh karena itu, munculnya akun piutang usaha dalam aset menuntut perusahaan untuk memiliki pengendalian internal yang memadai. Tuntutan tersebut didasari dengan adanya risiko atas piutang usaha itu sendiri. Hamel (2013) menjelaskan bahwa semakin besar piutang usaha, semakin tinggi risiko gagal bayar dari pelanggan yang bersangkutan.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hamel (2013) mengenai pemahaman tentang pengaplikasian pengendalian internal atas piutang usaha serta melakukan evaluasi terkait pengendalian tersebut pada perusahaan yang bergerak di bidang pendanaan menunjukkan hasil dimana perusahaan yang bersangkutan memiliki sistem pengendalian yang kurang efektif berdasarkan kriteria dari COSO, khususnya pada komponen lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian dan pemantauan. Hal ini sama halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Permatasari (2015) mengenai pemahaman serta pengevaluasian sistem pengendalian internal atas piutang usaha dengan objek penelitian perusahaan jasa telekomunikasi, menunjukkan kurang efektifnya pengendalian internal perusahaan terutama pada komponen lingkungan

pengendalian berdasarkan COSO dengan tidak adanya SOP tertulis serta tidak adanya kebijakan tentang penetapan jaminan sebagai usaha penagihan piutang kepada pelanggan.

Selain itu, penelitian mengenai pelaksanaan sistem pengendalian internal atas piutang usaha pada perusahaan ekspedisi dilakukan oleh Afifah, Soebandhi dan Wardhana (2015), menunjukkan bahwa pengendalian internal pada perusahaan tersebut berjalan kurang efektif berdasarkan kriteria dari Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP), dimana komponen yang kurang efektif meliputi lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian terutama pada pemisahan tugas dan pemantauan. Dengan melihat hasil penelitian terdahulu dan dibandingkan dengan teori yang ada, terlihat bahwa beberapa perusahaan kurang maksimal dalam menerapkan pengendalian internal atas piutang usaha. Hal ini mengakibatkan banyak perusahaan cenderung memiliki permasalahan pada piutang usaha yang akan memiliki dampak negatif bagi perusahaan yang bersangkutan khususnya dalam hal aliran kas masuk (*cash flow*).

PT. AB Surabaya yang berada di Surabaya adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa transportasi dan persewaan alat berat. PT. AB Surabaya merupakan perusahaan jasa transportasi perwakilan dari wilayah Jawa Timur ke wilayah Jawa Barat, yang kemudian terus berkembang dan berdiri sendiri sebagai perusahaan jasa. PT. AB Surabaya tentunya memiliki *Customer* atau konsumen dalam jumlah yang besar, bukan hanya konsumen perorangan tetapi juga perusahaan lain yang menjadi pelanggan dan telah menjalin kerjasama.

Beberapa hal yang menjadi pengamatan peneliti pada saat melakukan *survey* pada PT. AB Surabaya tersebut misalnya, sebagian besar transaksi penjualan yang terjadi yaitu penjualan kredit. Pembayaran atas jasa usaha tidak dilakukan dengan cara tunai melainkan dengan cara piutang atau pembayaran di

belakang dengan batas waktu atau jatuh tempo. Mengingat pembayaran atas jasa usaha yang dilakukan oleh PT. AB Surabaya secara piutang atau jatuh tempo, maka perlu adanya pengendalian piutang atas adanya penjualan jasa tersebut. Sehingga pembayaran yang dilakukan dengan cara jatuh tempo atau piutang dapat terkontrol secara akurat. Khususnya beberapa piutang yang melebihi target / ketentuan umur piutang yang ada, yaitu tidak lebih dari 30 hari. Hal ini perlu mendapatkan fokus pengamatan karena jumlah piutang lewat jatuh tempo Januari – Agustus 2016 sebesar Rp 3.387.167.655.

Jumlah piutang usaha lewat jatuh tempo dibandingkan dengan total penjualan cukup material yaitu sebesar 35%. Tertunggaknya pembayaran dapat menyebabkan terganggunya perputaran kas dan akan menghambat kemajuan perusahaan didalam pengembangan usaha bahkan dapat berakibat fatal yaitu perusahaan mengalami kebangkrutan. Beberapa cara yang telah dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih antara lain : mempercepat proses penerbitan nota, mempercepat pengantaran surat penagihan, konfirmasi yang baik dari pengguna jasa, dan lain-lain sebagainya. Akan tetapi, masalah yang umum dihadapi perusahaan adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan dengan seluruhnya. Oleh karena itu, pengendalian internal piutang ini sangat penting diterapkan terutama bagi PT. AB Surabaya agar piutang yang dapat dijadikan sebagai modal atau penerimaan kas perusahaan dapat terkendali dan teranalisa secara baik, teliti dan akurat.

Berdasarkan uraian diatas mengenai latar belakang permasalahan dan kajian atas penelitian-penelitian terdahulu, maka penulis tertarik mengangkat sebuah penelitian dengan judul **“Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Usaha Pada Perusahaan Transportasi dan Persewaan Alat Berat (studi kasus pada PT. AB Surabaya)”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah “Apakah sistem pengendalian internal atas piutang usaha yang diterapkan untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT. AB Surabaya sudah efektif atau sesuai dengan SPAP (Standar Profesi Akuntan Publik) ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal atas piutang usaha yang diterapkan oleh PT. AB Surabaya agar jumlah piutang tak tertagih dapat diminimalkan.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan, baik secara teoritis maupun secara praktis. Berikut beberapa manfaat penelitian ini :

1. Manfaat Teoritis

Sebagai sarana untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai sistem pengendalian internal atas piutang usaha pada perusahaan jasa transportasi dan persewaan alat berat dan sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan yang secara teoritis dipelajari penulis di perkuliahan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika (STIEM)

Diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan referensi perpustakaan dan pembandingan bagi mahasiswa yang ingin melakukan pengembangan penelitian berikutnya di bidang yang sama dimasa mendatang.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak perusahaan mengenai pengendalian internal atas piutang usaha serta proteksi awal untuk piutang usaha tersebut dari aktivitas penjualan yang dilakukan sehingga perusahaan dapat mengatasi persoalan atas piutang tak tertagih.

c. Bagi Penulis

Penelitian ini merupakan salah satu sarana untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan penulis tentang pengendalian internal serta penerapan teori dengan praktek yang sebenarnya.