

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan dunia bisnis yang berkembang pesat mengakibatkan persaingan antar satu perusahaan dengan perusahaan lainnya semakin ketat. Setiap perusahaan harus berusaha sebaik mungkin untuk mempertahankan kepuasan dan loyalitas dari para pelanggannya agar perusahaan tersebut dapat terus beroperasi dan mengembangkan bisnis usahanya.

Memberikan kemudahan dalam pembayaran kerap menjadi strategi setiap perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan demi tercapainya tujuan perusahaan yaitu menghasilkan laba yang maksimal. Agar tercapainya tujuan tersebut, perusahaan melakukan berbagai aktivitas dengan membuat beberapa strategi dan kebijakan. Salah satu cara yang dilakukan perusahaan adalah dengan memberikan kredit. “Tidak bisa kita pungkiri jika pelanggan pada umumnya akan lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit, dan hal ini menjadi salah satu trik bagi perusahaan untuk meningkatkan besarnya volume penjualan yang akan tampak dalam laporan laba rugi.” (Hery, 2016, h 36)

Melalui penjualan kredit, perusahaan tidak akan menerima pendapatan secara langsung tetapi perusahaan memberikan jangka waktu tertentu kepada para pelanggan yang mana akan menyebabkan adanya piutang. Perusahaan harus rela menyisihkan sejumlah dana untuk diinvestasikan ke dalam piutang tersebut. Menurut Riyanto dalam Ayuni Rizki (2018) menyatakan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi jumlah piutang, diantaranya: (1) volume penjualan kredit. (2) syarat pembayaran penjualan kredit. (3) ketentuan tentang pembatasan kredit. (4) kebijaksanaan dalam mengumpulkan piutang. (5) kebiasaan membayar dari pelanggan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya piutang adalah semakin besar volume penjualan kredit semakin besar piutang yang timbul dan semakin besar pula kebutuhan dana yang ditanamkan dalam piutang.

Besarnya piutang yang timbul akan menyebabkan adanya piutang tak tertagih yang jika tidak dikelola secara baik dan benar bisa menjadi kerugian bagi perusahaan. Piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak terbayarkan oleh konsumen atau pelanggan karena adanya risiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya *pailit*/bangkrut, *force major*, maupun karakteristik dari konsumen atau pelanggan tersebut. Sutojo dalam Andri Eko Putra (2018) merumuskan beberapa sebab yang mengakibatkan terjadinya piutang tak tertagih, diantaranya: (1) Terlalu mudah memberikan kredit yang disebabkan karena tidak ada patokan yang jelas tentang kelayakan permintaan kredit yang diajukan. (2) Kurang memadainya jumlah eksekutif dan staf bagian kredit yang berpengalaman. (3) Lemahnya bimbingan dan pengawasan kepada para eksekutif dan staf bagian kredit. (4) Jumlah pemberian kredit yang melampaui batas kemampuan kredit. (5) Lemahnya kemampuan perusahaan dalam mendeteksi kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih.

Pendapatan merupakan hal yang sangat penting bahkan bisa menjadi tolok ukur keberhasilan suatu perusahaan. Oleh karena itu, perlu adanya suatu pengendalian internal yang baik untuk memastikan bahwa perusahaan telah meminimalkan terjadinya kecurangan dan juga risiko yang ada. Menurut Hery dalam Muhammad Pradinata (2017) pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur untuk melindungi kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan kecurangan sehingga perusahaan dapat menyajikan informasi yang akurat, serta memastikan bahwa peraturan hukum dan kebijakan manajemen yang dibuat telah dipatuhi dan dijalankan oleh seluruh karyawan.

PT TMG Cipta Sindo Selaras merupakan perusahaan jasa yang bergerak dibidang *International Freight Forwarding*. Perusahaan ini berkantor pusat di Bekasi dan memiliki cabang yang berlokasi di Surabaya, Semarang, dan Bitung. Pada awalnya perusahaan hanya memulai bisnis layanan utama yaitu jasa ekspedisi pengiriman barang ke berbagai daerah di Indonesia dengan menggunakan *truck* dan kapal pelayaran lokal saja. Namun seiring berjalannya waktu, PT TMG mulai mengembangkan bisnis usahanya ke manca negara.

Dalam menjalankan operasinya, PT TMG adalah sebagai perantara antara pemilik barang dengan perusahaan pelayaran yang berperan penting dalam memperlancar arus barang. Perusahaan akan menerima imbalan atas jasa tersebut berupa pendapatan yang kemudian digunakan untuk membiayai aktivitas perusahaan guna menjamin stabilitas dan kontinuitas perusahaan. Akan tetapi PT TMG dalam penjualannya seringkali dilakukan secara kredit sehingga menimbulkan piutang pada perusahaan. Karena pendapatannya relative besar maka untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kecurangan dan piutang tak tertagih, perusahaan menerapkan pengendalian internal pada unit penagihan.

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Andri Eko Putra (2018) dengan judul “Analisis Pengendalian Intern Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada CV Bumi Tiara Abadi Palembang” menunjukkan bahwa system pengendalian internal atas piutang belum cukup baik karena perusahaan hanya membuat kartu piutang dalam pencatatan piutang, perusahaan tidak meminta dan menggunakan rekening koran, dan perusahaan tidak membuat bukti kwitansi. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Santi Puspita (2018) dengan judul “Analisis Sistem Pengendalian intern Piutang Dalam Meminimalisir Piutang Tak Tertagih Pada PT Cakrawala Multi Finance Palembang” menunjukkan bahwa perusahaan masih memiliki kekurangan jika dinilai dari keempat unsur pengendalian internal. Dan penelitian yang dilakukan oleh Efriliana, dkk (2019) dengan judul “Pengendalian Intern Piutang Untuk Meminimalkan Piutang Tak Tertagih KP-RI Jaya Dinas P Dan K Kabupaten Simalungun” menunjukan bahwa pengendalian internal piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih belum berjalan efektif di mana penagihan piutang yang dilakukan oleh pihak koperasi hanya menggunakan dua kebijakan yaitu melalui telepon dan kunjungan personal.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian dengan judul **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH (STUDI PADA PT TMG CIPTA SINDO SELARAS)”**.

1.2 Rumusan Permasalahan

Sesuai dengan latar belakang yang telah dikemukakan, penulis merumuskan permasalahan yang ada di dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem pengendalian internal yang diterapkan PT TMG dalam meminimalisir piutang tak tertagih?
2. Apakah sistem pengendalian internal yang diterapkan PT TMG dalam meminimalisir piutang tak tertagih sudah berjalan efektif?

1.3 Tujuan Penelitian

Mengacu pada rumusan permasalahan penelitian, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal yang diterapkan PT TMG dalam meminimalisir piutang tak tertagih.
2. Untuk mengetahui apakah sistem pengendalian yang diterapkan PT TMG dalam meminimalisir piutang tak tertagih sudah berjalan efektif.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan yang telah dikemukakan, maka manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Dapat menambah pengetahuan dan sebagai pengalaman yang berharga untuk meningkatkan kemampuan menulis dalam mengembangkan ilmu dan diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai hasil penelitian.

2. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat menambah perbendaharaan perpustakaan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya sehingga dapat menjadi sumber bacaan bagi semua pihak yang membutuhkan.

3. Bagi Instansi

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam menilai sistem pengendalian internal dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada perusahaan terkait.

1.5 Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah, terfokus dan tidak meluas, penulis membatasi penelitian pada analisis pengendalian internal piutang dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada PT TMG Cipta Sindo Selaras.

1.6 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan permasalahan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini terdiri dari landasan teori dan tinjauan penelitian terdahulu, serta model konseptual penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini terdiri dari desain penelitian, tahapan penelitian, operasionalisasi variabel, waktu dan tempat penelitian, metode pengambilan sampel, serta metode analisis data.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini terdiri dari profil perusahaan tempat di mana penulis melakukan penelitian, hasil analisis data, serta pembahasan hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bagian akhir dari laporan penelitian yang terdiri dari kesimpulan dan implikasi manajerial.

