

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. LATAR BELAKANG

Seiring perkembangan teknologi pada saat ini, dalam dunia industri manufaktur khususnya di bidang penerbitan dan percetakan buku, ada beberapa perusahaan yang membuat buku berbentuk *digital*, sehingga membuat penjualan buku teks kurang diminati. Walaupun demikian, dalam melaksanakan penjualan buku *digital* maupun teks kepada para konsumen, perusahaan dapat melakukannya secara tunai atau secara kredit. Bila dilakukan secara tunai perusahaan menerima kas dan kas tersebut dapat digunakan kembali untuk mendatangkan pendapatan selanjutnya. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli (Mulyadi:2016). Besar kecilnya piutang yang dimiliki oleh sebuah perusahaan akan memengaruhi kondisi perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya.

Pada setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli harus didahului dengan melakukan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit guna menghindari tidak tertagihnya piutang (Mulyadi:2016).

Sebagian besar piutang timbul dari penyerahan barang dan jasa secara kredit kepada pelanggan (Hery:2014). Tidak dapat dipungkiri bahwa pada umumnya pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit oleh perusahaan (penjual), dan hal ini rupanya juga menjadi salah satu trik bagi perusahaan untuk meningkatkan besarnya omset penjualan yang akan tampak dalam laporan laba ruginya. Piutang yang timbul dari penjualan atau penyerahan barang dan jasa secara kredit ini diklasifikasikan sebagai piutang usaha.

Piutang usaha (Kartikahadi, dkk:2016) adalah piutang yang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang termasuk dalam kategori aset keuangan “Pinjaman yang diberikan dan piutang” yang diakui pada awalnya sebesar nilai wajarnya.. Piutang merupakan suatu komponen dari kelompok aktiva lancar.

Piutang usaha yang apabila tidak dapat dibayarkan, maka akan mengakibatkan munculnya piutang tidak tertagih. Piutang tidak tertagih (Kieso, dkk:2009) adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Piutang tidak tertagih (Herry:2014) yaitu jika perusahaan tidak mampu menagih piutang dari pelanggan sehingga menciptakan beban, maka disebut dengan beban piutang tidak tertagih. Dari kedua definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa piutang tidak tertagih merupakan piutang usaha yang tidak dapat dibayarkan oleh konsumen atau

pelanggan dikarenakan berbagai alasan, seperti pailitnya perusahaan konsumen atau pelanggan, atau terjadi kemungkinan konsumen atau pelanggan menghilang.

Pada umumnya, setiap calon pembeli haruslah terlebih dahulu memenuhi persyaratan kredit sebelum aplikasi atau transaksi kredit tersebut disetujui (Hery:2014). Akan tetapi, pada kenyataannya beberapa piutang usaha justru menjadi tidak dapat ditagih sebagai akibat dari kondisi pelanggan (*debitur*) yang ada setelah periode kredit berjalan (berlangsung). Kondisi ini misalkan saja, adanya pelanggan yang tidak bisa membayar oleh karena menurunnya omset penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian. Kebangkrutan yang dialami debitur merupakan indikasi kuat atas kemungkinan tidak tertagihnya piutang usaha.

Hal ini disebabkan karena dalam transaksi kredit ini ada tenggang waktu sebelum pelunasan hutang dari pihak debitur dan kondisi ini komponen piutang tak tertagih kemungkinan besar masih bisa terjadi. Untuk mengatasi hal ini maka diperlukan pengawasan yang ketat oleh manajemen perusahaan terhadap pengendalian piutang untuk menghindari kerugian yang cukup besar. Tidak ada satu pun dari perusahaan yang mengharapkan bahwa dari banyaknya setiap debitur terdapat sebagian yang tidak bisa membayar kewajibannya walaupun dalam proses pemberian kredit telah di teliti sebaik-baiknya. Namun, pada kenyataannya risiko tidak tertagih atas sejumlah piutang pasti akan ditemui. Untuk itu perusahaan seringkali membuat daftar piutang berdasarkan umurnya (*aging schedule*) untuk memudahkan perhitungan piutang yang beredar kemudian menghitung cadangan kerugian piutang yang akan dibebankan pada akhir periode

untuk mengakomodasikan kemungkinan piutang tidak tertagih. Piutang tidak tertagih ini biasanya oleh pihak perusahaan menetapkan persentase tertentu untuk menggambarkan seberapa besar pengaruhnya terhadap kondisi keuangan perusahaan.

PT Bumi Aksara bergerak di bidang penerbitan buku manajemen, agama, kesehatan dan pendidikan (sekolah dan perguruan tinggi). Dalam mengoptimalkan layanan terhadap pelanggannya, maka PT Bumi Aksara telah membuka kantor cabang/perwakilan di beberapa tempat. Perusahaan menjalankan kegiatan penjualan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Kebijakan kredit yang relah dilakukan perusahaan yaitu dengan memberikan *reward* berupa uang tunai kepada pelanggan langsung yang membayar sebelum jatuh tempo. Hal ini merupakan salah satu strategi perusahaan agar konsumen membayar hutangnya tepat waktu.

Adapun, rekap penjualan, piutang dan piutang tidak tertagih PT Bumi Aksara periode tahun 2015, 2016 dan 2017 adalah sebagai berikut:

**Table 1.1.**

Rekap Penjualan, piutang dan piutang tak tertagih PT Bumi Aksara  
Periode 2015, 2016 dan 2017

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Penjualan	Rp 7,421,736,475	Rp 7,146,227,213	Rp 3,161,718,320
Piutang	Rp 1,701,531,401	Rp 1,409,090,844	Rp 1,436,203,272
Piutang Tak Tertagih	Rp 137,915,400	Rp 149,914,800	Rp 220,280,762

**Sumber: PT Bumi Aksara Data Sudah Dikelola**

Dari tabel 1.1. diatas maka dapat diketahui bahwa jumlah penjualan kredit PT Bumi Aksara per 31 Desember 2015 berjumlah Rp 7.421.736.475,-, jumlah piutang Rp 1.701.531.401,- dan jumlah piutang tidak tertagih Rp 137.915.400,-

pada periode Desember 2016 penjualan menurun menjadi Rp 7.146.227.213,- piutang juga menurun menjadi Rp 1.409.090.844,- tapi piutang tidak tertagih bertambah menjadi Rp 149.914.800,-. Pada periode Desember 2017 penjualan kredit menurun signifikan menjadi Rp 3.161.718.320,- piutang juga bertambah dibandingkan dengan tahun 2016 yaitu Rp 1.436.203.272,- dan piutang tidak tertagihnya pun bertambah juga menjadi Rp 220.280.762,-

Dari data tersebut menunjukkan bahwa pada PT Bumi Aksara masih memiliki banyak piutang yang tidak tertagih sesuai dengan jangka waktu kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Semua itu dikarenakan dalam melakukan penagihan, perusahaan juga memiliki kendala yang dihadapi. Keterlambatan pembayaran, barang yang telah dibeli konsumen tidak ada atau hilang, atau konsumen pindah rumah keluar kota. Kendala seperti inilah yang menyebabkan kerugian pada PT Bumi Aksara atau risiko piutang tidak tertagih. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat mengendalikan piutangnya untuk menghindari risiko piutang tak tertagih.

#### **1.1.1.Fenomena**

Pengendalian internal diperlukan dalam kegiatan penagihan piutang. Bila pengendalian internal dalam suatu perusahaan sudah berjalan dengan efektif maka hasil yang akan diterima perusahaan akan sesuai dengan apa yang telah ditetapkan oleh perusahaan tersebut. Tetapi tidak semua perusahaan dapat menerapkan pengendalian internal tersebut dikarenakan antara prosedur pengendalian internal tersebut seharusnya dijalankan tapi tidak dijalankan sehingga menyebabkan tidak efektif.

Hal seperti ini banyak terjadi di berbagai macam perusahaan khususnya di Indonesia. Contohnya seperti kasus yang terjadi pada PT Pertamina. PT Pertamina mencatat piutang Sempati *Air* sejumlah US\$ 4,85 juta dan Rp 32,45 miliar sebagai cadangan piutang tidak tertagih dikarenakan Sempati *Air* dinyatakan pailit ([www.detik.com](http://www.detik.com)). Sama halnya dengan PT Bank Rakyat Indonesia Tbk. (BRI). Awalnya pada tanggal 04 Juni 2007 direktur dari CV Sinar Terang mengajukan kredit sejumlah Rp 3,5 miliar dengan agunan piutang usaha Rp 1 miliar, persediaan barang dagangan Rp 2 miliar dan agunan ruko di Ciputat, Tangerang. Sebelas hari kemudian, dana kredit turun. Dikarenakan di tahun pertama sukses, direktur CV Sinar Terang kembali mengajukan kredit sejumlah Rp 12 miliar, tapi hanya disetujui Rp 10 miliar oleh pihak BRI ([www.detik.com](http://www.detik.com)).

### **1.1.2. Gab Teori**

Sudah banyak penelitian yang dilakukan mengenai pengendalian internal piutang untuk meminimalkan risiko tidak tertagih suatu perusahaan, tetapi ketidak konsistenan terhadap penelitian tersebut masih bisa ditemukan. Seperti penelitian yang dilakukan oleh (Anny Widiasmara, 2014), (Arya Pratama Dera, Jullie J. Sondakh dan Jessy D.L Warongan, 2016) menyatakan bahwa pengendalian internal terhadap piutang sangat signifikan untuk meminimalkan risiko piutang tidak tertagih. Dan pengendalian internal terhadap piutang usaha yang diterapkan oleh perusahaan sudah berjalan dengan efektif dan sesuai dengan pengendalian internal model COSO, lalu pembagian tugas dan wewenang sudah sesuai dengan

*job description* masing-masing sehingga dapat untuk meminimalkan kecurangan dan risiko piutang tidak tertagih.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Hairun Nisa, 2017), (Dolli Paulina Surupati, 2013) menyatakan bahwa pengendalian internal terhadap piutang belum efektif untuk meminimalkan risiko piutang tidak tertagih. Dan untuk pemisahan fungsi dan penugasan harus dipisahkan dengan fungsi wewenang dan fungsi otorisasi dan dalam memberikan kredit kepada konsumen harus melakukan *survey* terlebih dahulu, hal ini dilakukan untuk menghindari kecurangan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Anny Widiasmara, 2014), (Arya Pratama Dera, Jullie J. Sondakh dan Jessy D.L Warongan, 2016) menyatakan bahwa pengendalian internal sudah cukup efektif dengan cara pembagian *job description* dan wewenang kebagian masing-masing yang sudah sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk meminimalkan kecurangan / *fraud*.

Dari uraian di atas, maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul “Evaluasi Penerapan Pengendalian Internal Terhadap Piutang Usaha Dalam Upaya Meminimalkan Risiko Piutang Tidak Tertagih Pada PT Bumi Aksara Periode 2015 s.d. 2017”.

## **1.2. Identifikasi, Pembatasan dan Rumusan Masalah**

### **1.2.1. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang dapat diidentifikasi tentang hal yang berkaitan dengan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

- a. Untuk meningkatkan pendapatan diperlukan adanya penjualan secara optimal.
- b. Untuk mencapai penjualan yang optimal agak sulit apabila dilakukan penjualan tunai, untuk itu diperlukan optimalisasi penjualan kredit.
- c. Penjualan kredit dapat berpotensi menimbulkan risiko kredit tidak tertagih.

### **1.2.2. Pembatasan Masalah**

Mengingat adanya keterbatasan waktu, data dan lainnya maka pembahasan dalam penelitian ini dibatasi, pembatasan masalah yang akan diteliti hanya akan membahas mengenai evaluasi pengendalian internal piutang usaha terhadap risiko piutang tidak tertagih pada PT Bumi Aksara, untuk periode tahun buku 2015 s.d. 2017.

### **1.2.3. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang masalah diatas maka dapat dirumuskan masalah yang akan dibahas yaitu:

- a. Apakah PT Bumi Aksara telah menerapkan pengendalian internal terhadap piutang usaha secara efektif?
- b. Apakah penerapan pengendalian internal tersebut dapat meminimalkan risiko piutang tidak tertagih?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Dalam kegiatan penelitian ini tujuan yang ingin dicapai yaitu:

- a. Untuk mengevaluasi efektivitas penerapan pengendalian internal piutang usaha.
- b. Untuk mengevaluasi penerapan pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalkan risiko piutang tidak tertagih.

#### **1.4. Kegunaan Penelitian**

##### **1. Bagi Penulis**

Bagi penulis ini sangat bermanfaat untuk menambah wawasan dan ilmu pengetahuan dan pengalaman penulis dalam bidang penelitian dan khususnya dalam bidang akuntansi yang membahas tentang evaluasi pengendalian internal piutang usaha terhadap piutang tidak tertagih pada PT Bumi Aksara.

##### **2. Bagi Akademis**

- a. Dapat menjadi referensi dalam hal pengendalian piutang terhadap piutang tidak tertagih.
- b. Menjadi bahan kajian bagi peneliti selanjutnya yang berkorelasi dengan penelitian ini.

##### **3. Bagi Perusahaan**

- a. Diharapkan dapat menjadi masukan dalam hal pengendalian piutang terhadap risiko piutang tidak tertagih.
- b. Secara tidak langsung dapat menjadi tolak ukur seberapa baik pengendalian piutang di PT Bumi Aksara.