

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia perbisnisan kini semakin marak di Indonesia, mulai dari perusahaan mikro sampai perusahaan besar sehingga persaingan bisnis semakin kompleks baik dalam menjual jasa maupun produk-produk mereka. Ketatnya persaingan ekonomi yang terjadi saat ini menyebabkan usaha-usaha yang bergerak pada bidang sejenis berlomba-lomba untuk menjadi yang terbaik agar dapat mengambil hati para konsumen dan memenangkan persaingan.

Pendirian suatu perusahaan dimaksudkan untuk selalu tumbuh dan berkembang serta terus berkelanjutan hingga masa mendatang. Tujuan utama perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Peningkatan volume penjualan dapat mendorong terjadinya laba yang maksimal, semakin tinggi volume penjualan maka akan semakin tinggi laba yang di dapatkan. Unsur utama untuk memperbesar laba adalah penjualan, selain itu unsur-unsur lain seperti pendapatan bunga, pendapatan sewa dan lain-lain juga dapat mendorong perolehan laba (Widiasmara, 2017).

Penjualan barang merupakan sumber pendapatan suatu perusahaan dalam pelaksanaan penjualan kepada konsumen, perusahaan dapat melakukan penjualan secara tunai maupun kredit. Hampir semua perusahaan melakukan penjualan secara kredit, karena cara ini merupakan salah satu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Penjualan

kredit menimbulkan piutang atau tagihan kepada konsumen karena perusahaan tidak menghasilkan uang kas secara langsung. Piutang timbul karena adanya transaksi jual beli yang di lakukan secara kredit (Ramadanty, 2015).

Penjualan secara kredit akan menimbulkan akun piutang usaha atau bisa disebut juga dengan piutang dagang. Piutang juga merupakan pos penting dari neraca perusahaan. Menurut Siswanto (2017) Semakin tingginya volume penjualan kredit berarti nilai piutang usaha tersebut juga tinggi. Penjualan secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena akan menarik perhatian calon pembeli sehingga volume penjualan akan meningkat yang artinya akan meningkatkan pendapatannya perusahaan. Namun penjualan kredit juga dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan, yaitu apabila debitur tidak dapat melaksanakan kewajibannya untuk membayar kepada perusahaan. Kerugian itu dalam akuntansi disebut beban piutang tak tertagih. Semakin tingginya nilai beban piutang tak tertagih suatu perusahaan maka resiko kerugian juga semakin tinggi (Widiasmara, 2017). Oleh karena itu diperlukannya penerapan pengendalian intern terhadap piutang usaha.

Pengendalian intern merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi terjadinya kecurangan. Kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang usaha yaitu tidak mencatat pembayaran dari debitur dan mengantongi uangnya, menunda pencatatan piutang dengan melakukan *cash lapping*, melakukan pembukuan palsu atas mutasi piutang, dan lain sebagainya. Selain untuk mengantisipasi terjadinya kecurangan pengendalian intern juga merupakan suatu rencana organisasi yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi

dan efektivitas, memberikan informasi yang akurat, menjaga aset, dan mendorong di patuhinya suatu kebijakan manajemen yang telah di terapkan (Suwarno, 2009).

Sistem pengendalian intern harus melekat dengan sistem penjualan kredit, karena dengan adanya pengendalian terhadap penjualan kredit maka akan meminimalisir terjadinya kecurangan-kecurangan yang nantinya akan merugikan suatu perusahaan (Susilowati, 2017). Unsur-unsur sistem pengendalian intern dibagi menjadi empat yaitu struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem atas wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, hutang, pendapatan dan biaya, praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi-fungsi setiap organisasi, karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Dewasa ini perkembangan industri pangan semakin maju dalam hal teknologi maupun inovasi, tak terkecuali pada industri *bakery*. Masyarakat dituntut bijak dalam memilih produk, pelaku industri juga dituntut untuk menghasilkan produk yang memenuhi standar keamanan pangan serta memberikan kepuasan terhadap konsumen. Dengan menghasilkan mutu produk yang baik perusahaan dapat memiliki daya saing dan bertahan terhadap persaingan global dengan produk perusahaan lain. Di Kabupaten Madiun, salah satu industri pembuat alat-alat pangan khususnya roti adalah UD. Anugerah Baker's Equipment. UD. Anugerah Baker's Equipment merupakan badan usaha milik pribadi yang bergerak dalam bidang industri pembuatan alat-alat roti, seperti pembuatan loyang, cetakan roti, oven, mixer, alat pembagi roti dan lain lain. Selain bergerak dalam bidang industri pembuatan alat-alat roti usaha ini juga melayani pemesanan kontruksi, pemesanan

pagar rumah, dan pembuatan kanopi.

Proses aktivitas usaha ini adalah membuat barang sesuai pesanan dari konsumen, jadi usaha ini tidak memiliki stock untuk barang yang dijual. Karena usaha ini melayani pelanggan dengan cara memesan terlebih dahulu maka muncul kebijakan pembayaran dari pesanan barang tersebut, yakni 30% DP dan pelunasan saat barang sudah di kirim. Akibat dari aktivitas tersebut muncul permasalahan pada sistem pembayaran piutang oleh pelanggan. Permasalahan tersebut yakni konsumen atau pelanggan mengkredit barang yang telah di kirim bahkan yang lebih parahnya banyak dari pelanggan yang tidak dapat melunasinya. Sehingga banyak munculnya piutang usaha yang berpengaruh terhadap kestabilan *cash flow* perusahaan. Hal ini juga disebabkan karena kurangnya pemahaman dalam menilai kemampuan pelanggan dalam pemberian kredit sehingga berdampak pada penunggakan pembayaran yang melebihi jangka waktu yang telah ditentukan dan kemungkinan beresiko padakerugian piutang tak tertagih (Suwarno, 2009).

Penelitian terdahulu yang serupa dengan penelitian ini adalah yang dilakukan oleh Naibaho, dkk (2019) mengungkapkan bahwa pengendalian intern piutang untuk meminimalkan piutang tak tertagih belum berjalan efektif dimana penagihan piutang yang dilakukan oleh pihak koperasi hanya menggunakan dua kebijakan yaitu melalui telepon dan kunjungan personal, faktor intern dan faktor ekstern juga menyebabkan adanya piutang tak tertagih. Hasil penelitian ini menyarankan sebaiknya membuat surat perjanjian diawal pinjaman untuk mengambil tindakan apabila suatu saat terjadi penunggakan angsuran dan praktik yang sehat serta syarat pemberian pinjaman

lebih dimaksimalkan.

Adapun perbedaan penelitian saat ini dengan penelitian sebelumnya adalah pada objek penelitian. Penelitian ini menggunakan UD. Anugerah *Baker's Equipment* sebagai objek penelitian sedangkan penelitian Naibaho, dkk (2019) adalah pada KP-RI Jaya Dinas P Dan Kabupaten Simalungun. Perbedaan selanjutnya adalah terletak pada tahun penelitian, penelitian ini di lakukan pada tahun 2020 sedangkan penelitian Naibaho, dkk (2019) dilakukan pada tahun 2019.

Sistem pengendalian internal sangat berperan penting terhadap piutang usaha dalam menjaga kestabilan *cash flow* perusahaan dalam mencapai efektivitas. Penerapan sistem pengendalian menjadi peranan penting dalam meminimalisir jumlah piutang yang tak tertagih. Maka penulis akan melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Untuk Meminimalkan Piutang Usaha Tak Tertagih Pada UD. Anugerah Baker's Equipment”**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Apa saja resiko piutang tak tertagih pada UD. Anugerah Baker's *Equipment* ?
2. Bagaimana efektivitas pengelolaan piutang usaha pada UD. Anugerah Baker's *Equipment* ?
3. Bagaimana pelaksanaan pengendalian *intern* piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada UD. Anugerah Baker's *Equipment* ?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan sebagai berikut :

- a. Mengetahui resiko piutang tak tertagih pada UD. Anugerah Baker's *Equipment*.
- b. Mengetahui efektifitas pengelolaan piutang usaha pada UD. Anugerah Baker's *Equipment*.
- c. Mengetahui pelaksanaan pengendalian *intern* piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada UD. Anugerah Baker's *Equipment*.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dapat dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya bahan kepustakaan dan mampu memberikan kontribusi pada pengembangan teori, penelitian ini juga berkaitan dengan pengendalian internal terhadap piutang.

- b. Bagi UD. Anugerah Baker's *Equipment*

Penelitian ini diharapkan sebagai bahan informasi bagi pihak manajemen mengenai pengendalian intern terhadap piutang usaha.

- c. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu

pengetahuan dan mempelajari masalah-masalah yang berkaitan dengan pengendalian internal terhadap piutang.

d. Bagi Peneliti yang Akan Datang

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi maupun wawasan terhadap penelitian akuntansi yang berhubungan atau sesuai dengan judul skripsi ini, sehingga akan mendapatkan hasil yang lebih baik.

