

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring berjalannya perkembangan sistem perdagangan sampai saat ini, mekanisme transaksi pembelian barang atau penggunaan jasa telah berubah dari hanya transaksi pembayaran secara langsung menjadi transaksi secara kredit atau tidak tunai. Penjualan secara kredit saat ini sedang mendominasi pangsa pasar, hal ini terjadi karena para konsumen menyukai penjualan kredit sebab konsumen diberikan tenggang waktu untuk bisa melunasi apa yang telah dibelinya. Kegiatan pada aktivitas penjualan baik itu tunai maupun kredit pada beberapa perusahaan merupakan aktivitas yang penting dalam mencapai tujuan utama yaitu untuk memperoleh laba yang optimal. Kondisi penjualan merupakan yang sangat penting bagi perusahaan jasa maupun manufaktur merupakan salah satu roda pergerakan kelangsungan hidup usaha perusahaan (Nabila, 2013).

Melihat fakta yang terjadi di pasar bahwa ditengah kondisi ekonomi yang masih dalam tahap *recovery*, sebagian besar perusahaan memiliki tren untuk melakukan sistem penjualan kredit bagi pelanggannya. Penjualan kredit bertujuan untuk menjaga kelangsungan perusahaan dalam kondisi sulit dalam menjual tunai. Penjualan kredit akan menyebabkan munculnya piutang usaha. Piutang menjadi asset yang materil bagi perusahaan, karena sebagian besar penjualan menggunakan strategi kredit untuk meningkatkan jumlah pendapatannya. Mekanisme penjualan kredit tersebut harus selalu memperhatikan

perputaran piutang, karena ini sangat krusial dalam mempengaruhi laba perusahaan(Hurun, 2019).

Alfirdausi (2019) menyatakan bahwa manajemen perusahaan akan lebih terarah dalam menjalankan kebijakan perusahaan dengan adanya siklus piutang yang baik dan memenuhi standar terutama hal yang mengenai penjualan kredit. Sistem penjualan kredit akan mengganggu perputaran piutang apabila tidak didukung dengan sistem pengendalian internal terhadap piutang yang dampaknya akan berimbas pada penurunan laba perusahaan. Salah satu cara untuk mengatasinya yaitu dengan melaksanakan sistem pengendalian internal atas piutang dengan tepat. Penerapan sistem pengendalian internal atas piutang usaha berguna untuk mengukur efektivitas dalam pengelolaan sistem pengendalian internal atas piutang untuk menentukan penafsiran risiko atas aktivitas pengendalian piutang yang ada serta dapat memberikan saran dan rekomendasi untuk memperbaiki kelemahan sistem pengendalian internal atas piutang usaha yang ada diperusahaan.

Penelitian ini dilakukan di CV. Semangat Baru Ban Ponorogo yang merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam pendistribusian produk ban mobil yang dalam kegiatan usahanya melakukan penjualan secara kredit. CV. Semangat Baru Ban Ponorogo memiliki jangkauan penjualan yang lebih luas dari pada perusahaan sejenisnya dan termasuk dalam daftar perusahaan besar diwilayah kota ponorogo. Jangkauan wilayah penjualan yang cukup luas sehingga membuat aktivitas penjualan terutama pada penjualan kredit meningkat. Mekanisme penjualan secara

kegiatan tersebut menimbulkan jumlah piutang yang relative besar. Berikut data penjualan dari CV. Semangat Baru Ban Ponorogo pada tahun 2020 :

**Tabel 1.1. Penjualan CV. Semangat Baru Ban Tahun 2020**

Bulan	Penjualan Tunai	Penjualan Kredit	Total
JANUARI	Rp 201.569.700,20	Rp 94.061.235,00	Rp 295.630.935,20
FEBRUARI	Rp 174.654.405,00	Rp 99.878.609,00	Rp 274.533.014,00
MARET	Rp 210.109.883,60	Rp 101.361.403,00	Rp 311.471.286,60
APRIL	Rp 210.212.353,75	Rp 105.345.500,00	Rp 315.557.853,75
MEI	Rp 219.664.263,50	Rp 119.985.399,00	Rp 339.649.662,50
JUNI	Rp 119.845.900,00	Rp 120.321.345,00	Rp 240.167.245,00
JULI	Rp 226.276.750,00	Rp 125.409.350,00	Rp 351.686.100,00
AGUSTUS	Rp 230.671.135,98	Rp 129.251.000,00	Rp 359.922.135,98
SEPTEMBER	Rp 233.457.668,00	Rp 131.210.500,00	Rp 364.668.168,00
OKTOBER	Rp 200.789.900,00	Rp 139.489.235,00	Rp 340.279.135,00
NOPEMBER	Rp 252.889.776,50	Rp 157.489.000,00	Rp 410.378.776,50
DESEMBER	Rp 290.461.045,66	Rp 269.331.450,00	Rp 559.792.495,66
<b>Grand Total</b>	<b>Rp 2.570.602.782,19</b>	<b>Rp 1.593.134.026,00</b>	<b>Rp 4.163.736.808,19</b>

*Sumber : CV. Semangat Baru Ban Ponorogo*

Perbandingan antara penjualan kredit dan tunai seperti yang ditampilkan tabel 1.1 sehingga dapat diasumsikan 62% transaksi secara kredit atau setara dengan Rp. 1,593,134,026,00 sedangkan 38% pada aktivitas penjualan tunai setara Rp. 2,570,602,782,19. Aktivitas penjualan pada penjualan kredit membuat piutang usaha terus meningkat pada CV. Semangat Baru Ban di tahun 2020. Posisi piutang dari Rp. 94,061,235,00 pada bulan Januari menjadi Rp. 269,331,450,00 diakhir Desember tahun 2020 sehingga menyebabkan piutang tak tertagih terus bertambah.

Lonjakan piutang yang tak tertagih yg cukup signifikan , hal ini dapat terlihat pada tabel 1.2 :

**Tabel 1.2. Piutang Tak Tertagih CV. Semangat Baru Ban Tahun 2020**

Bulan	Piutang Tak Tertagih	%
JANUARI	Rp 20.990.195,56	7%
FEBRUARI	Rp 18.101.138,29	7%
MARET	Rp 23.299.830,62	7%
APRIL	Rp 23.915.238,56	8%
MEI	Rp 27.706.336,53	8%
JUNI	Rp 13.853.014,31	6%
JULI	Rp 29.704.834,53	8%
AGUSTUS	Rp 31.112.423,75	9%
SEPTEMBER	Rp 31.938.347,42	9%
OKTOBER	Rp 27.809.127,97	8%
NOPEMBER	Rp 40.447.018,62	10%
DESEMBER	Rp 75.261.154,25	13%
<b>Grand Total</b>	<b>Rp 364.138.660,41</b>	<b>100%</b>

*Sumber : CV. Semangat Baru Ban Ponorogo*

Persentase kenaikan yang semakin bertambah setiap bulannya yang tergambar di tabel 1.2 pada CV. Semangat Baru Ban Ponorogo dimana pada awal tahun 2020 sebesar 7% atau setara dengan Rp.20,990,195,56 menjadi 13% atau sejumlah Rp.75,261,154,25 pada bulan Desember. Jumlah total piutang tak tertagih pada tahun 2020 sebesar Rp. 364,138,660,41. Keadaan ini menggambarkan perusahaan dalam melakukan sistem pengendalian terutama dalam pengendalian intern piutang belum memenuhi standar sistem pengendalian internal. Faktor lainnya yaitu keadaan pandemi COVID-19 yang melanda seluruh dunia juga sangat mempengaruhi akan perekonomian termasuk pada CV. Semangat Baru Ban



Ponorogo, sehingga sangat menggagu perputaran piutang dan menyebabkan piutang tak tertagih meningkat.

Berdasarkan fenomena tersebut maka pada penelitian ini akan melakukan analisis berdasarkan teori COSO. Berdasarkan teori tersebut pengendalian inten atas piutang usaha dapat diklasifikasikan menjadi lima komponen pengendalian yaitu lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan pemantauan (Sulasry dkk,2013)

Lingkungan pengendalian merupakan sikap manajemen disemua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus. Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian internal yang baik. Hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas dan kepentingan terhadap kesejahteraan organsasi, juga tercakup struktur organisasi serta kebijakan dan filosofi manajemen(Wiliam dkk, 2015).

Penaksiran risiko mencakup penentuan risiko disemua aspek organisasi dan penentuan kekuatan organisasi melalui evaluasi risiko. Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Sehingga dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar(Suharto, 2017).

Aktivitas pengendalian adalah aktivitas – aktivitas yang dulunya dikaitkan dengan konsep pengendalian internal. Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. *Committee of Sponsoring Organizations* (COSO) mengidentifikasi setidaknya ada lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan yaitu, pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan, pembagian tugas dan tanggung jawab, rancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik, perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan perusahaan, pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan (Nabila, 2013).

Informasi dan komunikasi merupakan komponen yang berisi tentang operasi pengendalian internal memberikan substansi yang dapat digunakan manajemen untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian dan untuk mengelola operasinya. Sistem informasi menghasilkan laporan yang berisi informasi operasional, financial dan terpenuhinya keperluan sistem yang membuatnya mungkin untuk menjalankan dan mengendalikan bisnis. Informasi dan komunikasi tidak hanya menghadapi data – data yang dihasilkan internal tetapi juga kejadian eksternal, kegiatan dan kondisi yang diperlukan untuk memberikan informasi dalam rangka pembuatan keputusan bisnis dan laporan eksternal (Azhar, 2013).

Pemantauan merupakan evaluasi rasional yang dinamis atas informasi yang diberikan pada komunikasi informasi untuk tujuan manajemen pengendalian, dari lima komponen tersebut komponen penentuan risiko, aktivitas pengendalian dan informasi dan komunikasi yang belum berjalan efektif. Pemantauan adalah kegiatan

untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat segera diambil tindakan. Berbagai bentuk pemantuan di dalam perusahaan dapat dilaksanakan dengan salah satu atau semua proses diantaranya, supervise yang efektif, akuntansi pertanggung jawaban dan audit internal(Sulaiman, 2012).

Beberapa penelitian yang terkait dengan sistem pengendalian internal atas piutang usaha antara lain dilakukan oleh Hurun (2019) dalam penelitiannya analisis pengendalian intern piutang usaha untuk meminimalkan piutang tak tertagih pada PT. United Tractor Tbk, cabang Medan. Hasilnya adalah penerapan sistem pengendalian intern belum efektif dilihat dari peningkatan piutang yang taktertagih dan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhinya. Sedangkan Nurazizah (2018) pada penelitiannya pengendalian intern piutang dalam mengelola piutang macet (studi kasus panda PNPM Mandiri Kecamatan Medang Deras Kabupaten Batubara). Hasilnya pengendalian inter piutang yang diterapkan dikantor PNPM Mandiri bagia SPP Kecamatan Medang Deras Kabupaten Batubara berdasarkan hasil rasio kolektibilitas NPL kurang baik.

Penelitian lain yang dilakukan Ainur (2020) pada penelitiannya analisis pengendalian intern terhadap piutang dagang di CV. Anugrah Unika Mekanik Sidoarjo. Hasil dari penelitian adalah pengendalian internal di CV. Anugrah Unika Mekanik berdasarkan COSO pada bagian otorisasi transaksi pemisahan tugas masih belum sesuai dengan teori COSO karena masih adanya terangkapnya fungsi dan tanggung jawab dalam bagian penjualan dan penagihan.

Penelitian ini tentunya memiliki perbedaan dengan penelitian terdahulu. Penelitian yang dilakukan oleh Hurun (2019) melakukan analisis pada sistem pengendalian intern atas piutang berdasarkan lingkungan pengendalian, informasi dan komunikasi di awal berikutnya aktivitas pengendalian, penaksiran risiko dan pengawasan. Sedangkan menurut penelitian yang dilakukan oleh Nurazizah (2018) sistem pengendalian intern atas piutang yang diterapkan hanya berdasarkan penaksiran risiko dan pengawasan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Ainur (2020), sistem pengendalian intern atas piutang berdasarkan lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi. Penelitian ini memberikan perbedaan dengan beberapa penelitian terdahulu tersebut pada indikator COSO yang diterapkan. Penelitian ini menggunakan lima indikator COSO tahun 2013 secara berurutan yaitu lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran risiko, informasi dan komunikasi kemudian diakhiri dengan pengawasan pengendalian atas piutang usaha.

Menurut data laporan piutang CV. Semangat Baru Ban tahun 2020 mitigasi risiko terhadap piutang sangat kecil. Hal ini menyebabkan kenaikan piutang yang cukup signifikan ditahun berikutnya, terdapat beberapa faktor yang menyebabkan sistem pengendalian internal belum efektif. Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul “ **Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Piutang Usaha Pada CV. Semangat Baru Ban Ponorogo**”.



## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka masalah yang akan diteliti dapat diidentifikasi sebagai berikut :

- 1 Bagaimana sistem pengendalian internal piutang usaha pada CV. Semangat Baru Ban berdasarkan lingkungan pengendaliannya?
- 2 Bagaimana sistem pengendalian internal piutang usaha pada CV. Semangat Baru Ban berdasarkan aktivitas pengendaliannya?
- 3 Bagaimana sistem pengendalian internal piutang usaha pada CV. Semangat Baru Ban berdasarkan penafsiran risiko pengendaliannya?
- 4 Bagaimana sistem pengendalian internal piutang usaha pada CV. Semangat Baru Ban berdasarkan informasi pengendaliannya?
- 5 Bagaimana sistem pengendalian internal piutang usaha pada CV. Semangat Baru Ban berdasarkan komunikasi pengendaliannya?

## 1.3 Tujuan Dan Manfaat

### 1.3.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui lingkungan sistem pengendalian piutang usaha pada CV. Semangat Baru Ban Ponorogo.
- b. Untuk mengetahui aktivitas pengendalian terhadap sistem pengendalian piutang usaha pada CV. Semangat Baru Ban Ponorogo.
- c. Untuk mengetahui penafsiran risiko terhadap sistem pengendalian piutang usaha pada CV. Semangat Baru Ban Ponorogo.

- d. Untuk mengetahui informasi pengendalian terhadap sistem pengendalian piutang usaha pada CV. Semangat Baru Ban Ponorogo.
- e. Untuk mengetahui komunikasi pengendalian terhadap sistem pengendalian piutang usaha pada CV. Semangat Baru Ban Ponorogo.

### 1.3.2 Manfaat Penelitian

#### a) Bagi Universitas

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambahkan referensi baru untuk universitas khususnya di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Ponorogo.

#### b) Bagi CV. Semangat Baru Ban Ponorogo

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan tambahan berupa informasi tentang pengendalian atas piutang usaha sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan agar mampu meningkatkan kinerja perusahaan pada masa yang akan datang.

#### c) Bagi Penulis

Memberikan pengetahuan dan menambah wawasan bagi penulis dan pengalaman bagi penulis dalam penyusunan Skripsi terutama yang berkaitan dengan pengendalian atas piutang usaha sebagai bahan bacaan yang bermanfaat bagi pembaca, khususnya bagi mahasiswa jurusan akuntansi.

d) Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan perbandingan yang dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan serta menjadi dasar informasi dasar yang memadai tentang pengendalian piutang usaha.

