

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pertumbuhan investasi asing di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun. Data World Investment Report 2015 yang dikeluarkan oleh Konferensi Perdagangan dan Pembangunan PBB menunjukkan bahwa pertumbuhan investasi asing di Indonesia selama tahun 2014 masuk peringkat tertinggi di ASEAN, yaitu mencapai 20% dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya (Deny, 2015). Pertumbuhan tersebut menunjukkan bahwa untuk tahun-tahun yang akan datang, dipastikan akan semakin banyak perusahaan asing yang masuk ke Indonesia.

Peningkatan pertumbuhan investasi asing tersebut menyebabkan munculnya pesaing-pesaing baru bagi perusahaan yang telah berada cukup lama di Indonesia. Hal ini menyebabkan munculnya tuntutan baru bagi setiap perusahaan untuk mempersiapkan diri dalam menghadapi pesaing-pesaing baru sehingga mereka dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya (*going concern*). Tuntutan tersebut mendorong sebagian besar perusahaan untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi aktivitas operasional yang dilakukan sehingga mereka dapat bersaing dengan berbagai perusahaan yang ada.

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 3 tujuan penting bagi

perusahaan, yang meliputi: (1) keandalan laporan keuangan, (2) efektifitas dan efisiensi operasional perusahaan, dan (3) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan. Pengendalian internal tersebut dapat membantu perusahaan dalam pencapaian tujuan perusahaan, yaitu memperoleh laba.

Berdasarkan tujuan dari pengendalian internal di atas, *Committee 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 usaha untuk melakukan pencegahan maupun penyelesaian terhadap permasalahan-permasalahan yang dapat menghambat aktivitas operasional perusahaan.

Dalam usaha untuk memperoleh laba yang besar, perusahaan berusaha semaksimal mungkin untuk meningkatkan nilai penjualan dari waktu ke waktu. Salah satu usaha untuk meningkatkan nilai penjualan tersebut adalah dengan memberikan fasilitas penjualan kredit kepada pelanggan. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan angka penjualan serta

untuk menarik minat pelanggan untuk melakukan transaksi pembelian dengan perusahaan.

Adanya sistem penjualan produk 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.

Munculnya akun piutang usaha dalam aset menuntut perusahaan untuk memiliki pengendalian internal yang memadai. Tuntutan tersebut muncul 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 di mana 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), di mana 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 X merupakan salah satu perusahaan multinasional di Indonesia yang bergerak di dalam industri *elevator*, *escalator*, serta pintu gedung otomatis. PT X merupakan anak perusahaan dari X Corporation yang berasal dari Finlandia dan perusahaan ini memiliki 2 pabrik pembuatan *elevator* dan *escalator* yang berada di Finlandia dan Tiongkok untuk memenuhi kebutuhan *elevator* dan *escalator* di negara-negara

tempat anak perusahaannya berada. Perusahaan ini termasuk perusahaan peringkat atas pada industri yang bersangkutan. Hal ini dibuktikan dengan masuknya perusahaan sebagai peringkat ke-48 dari 100 perusahaan terinovatif di dunia (*The World's Most Innovative Companies*, 2015).

PT X yang berada di Waru, Sidoarjo berperan sebagai perwakilan (*representative*) dari *X Corporation* yang berada di Finlandia untuk menjual produk *escalator*, *elevator*, serta pintu gedung otomatis di wilayah Indonesia, khususnya untuk wilayah Jawa Tengah hingga wilayah Indonesia bagian Timur. Produk yang ditawarkan merupakan produk yang diproduksi sendiri oleh 4 pabrik yang telah disebutkan di atas. Omset penjualan yang diperoleh PT X secara keseluruhan mencapai kurang lebih Rp 90 Miliar setiap tahunnya.

PT X memiliki akun piutang usaha sebagai salah satu bagian dari aset lancarnya. Penyebab timbulnya akun piutang usaha tersebut adalah penerapan sistem kontrak penjualan dengan pembeli maupun pemilik *tender*. Penerapan sistem kontrak dimulai dengan adanya penawaran dari perusahaan terkait dengan produk *elevator* dan *escalator* kepada pembeli maupun pemilik *tender*. Setelah pembeli atau pemilik *tender* setuju dengan penawaran tersebut sekaligus dengan harga yang ditawarkan oleh perusahaan, maka langkah selanjutnya pembeli maupun pemilik *tender* akan diminta untuk melakukan pemilihan gambar kerja serta spesifikasi teknis atas produk, kemudian pembeli atau pemilik *tender* tersebut membayar sejumlah uang muka sesuai dengan kontrak. Dengan penerapan sistem kontrak dengan pembeli maupun pemilik *tender*, seringkali terjadi kredit macet dari pembeli maupun pemilik *tender* atau

sering disebut dengan piutang tak tertagih (*bad debt*) atas sisa jumlah penjualan yang belum terbayar.

Berdasarkan survei pendahuluan yang telah dilakukan, jalannya aktivitas pada divisi penjualan dilakukan kurang sesuai dengan kontrak penjualan yang ada. Hal ini ditunjukkan dengan adanya perubahan pemberian jangka waktu pembayaran kepada pembeli maupun pemilik *tender* oleh pihak perusahaan, khususnya bagi pembeli maupun pemilik *tender* yang dikenal oleh pihak perusahaan. Jangka waktu pembayaran yang disebutkan dalam kontrak penjualan adalah 1 bulan sejak kontrak penjualan disetujui. Pada saat di lapangan, jangka waktu pembayaran yang diberikan kepada pembeli maupun pemilik *tender* yang bersangkutan tidak sesuai dengan kontrak, yaitu 3 bulan sejak transaksi penjualan dilakukan. Secara keseluruhan, bagian piutang yang bertugas untuk melakukan penagihan sekaligus memberikan surat peringatan kepada pembeli maupun pemilik *tender* yang tidak melunasi piutang usaha selama lebih dari 120 hari, akan memberikan informasi kepada divisi penjualan sebagai bahan evaluasi serta kepada divisi *service* agar tidak mengirimkan teknisi apabila terjadi masalah yang mengakibatkan *escalator* ataupun *elevator* tersebut tidak berfungsi hingga pembeli maupun pemilik *tender* melunasi piutang usaha miliknya terlebih dahulu. Jika pembeli maupun pemilik *tender* tetap tidak membayar, maka bagian piutang berdasarkan keputusan perusahaan, akan menjadikan piutang usaha tersebut sebagai piutang tak tertagih.

Selain ketidaksesuaian pemberian jangka waktu pembayaran dengan isi kontrak penjualan, di dalam kontrak penjualan PT X dengan pembeli maupun pemilik *tender* juga tidak disebutkan penerapan sistem

jaminan sebagai usaha penagihan atas piutang usaha tersebut. Hal ini akan memberikan kesulitan bagi PT X dalam melakukan penagihan kepada pembeli maupun pemilik *tender* apabila pembeli maupun pemilik *tender* yang bersangkutan benar-benar tidak dapat melunasi piutang yang dimilikinya dengan PT X sehingga kemungkinan piutang tak tertagih dari pembeli maupun pemilik *tender* akan semakin tinggi.

Persoalan lain yang terjadi pada PT X terkait dengan penjualan yang dilakukan adalah tidak dilakukannya seleksi awal pembeli sebelum menyetujui proyek penjualan untuk mengetahui tingkat kelayakan pembeli. Hal ini dapat menjadi faktor pendukung bertambahnya jumlah pembeli dengan umur piutang lebih dari 120 hari yang memicu piutang tak tertagih karena seleksi baru dilakukan pada saat evaluasi yang dilakukan atas jumlah piutang tak tertagih dari proyek penjualan yang dilakukan.

Selain dari divisi penjualan, persoalan juga muncul pada bagian piutang, di mana bagian piutang hanya terfokus pada penagihan piutang usaha kepada pembeli maupun pemilik *tender* yang berkaitan dengan nilai dari proyek pemasangan *elevator* dan *escalator* pada kontrak penjualan, sedangkan bagian piutang tidak terlalu melakukan aktivitas penagihan atas piutang yang berasal dari jasa pemeliharaan dan perawatan produk.

Berdasarkan hasil survei pendahuluan yang telah dilakukan pada PT X tersebut, dapat diketahui bahwa masalah atas piutang usaha perusahaan muncul sebagian besar disebabkan oleh aktivitas penjualan yang dilakukan. Hal ini menjadi faktor utama penyebab dari perputaran piutang usaha perusahaan sangat lambat. Data penjualan dan piutang

usaha PT X pada tahun 2014 menunjukkan perputaran piutang usaha PT X hanya sebanyak 3 kali dalam setahun atau setiap 122 hari piutang usaha tersebut baru terkumpul. Perputaran piutang tersebut menunjukkan bahwa rata-rata pelunasan piutang usaha oleh pembeli maupun pemilik *tender* melebihi jangka waktu pembayaran yang telah diberikan dalam kontrak penjualan. Selain itu, data piutang tersebut juga menunjukkan jumlah piutang PT X dengan umur yang melebihi jangka waktu pembayaran mencapai 65,32% dari keseluruhan piutang usaha.

Dengan melihat persoalan yang dihadapi PT X di atas, penelitian ini diarahkan untuk memberikan masukan mengenai proteksi awal atas piutang usaha dari aktivitas penjualan sehingga lingkup penelitian ini diperluas ke siklus penjualan. Selain itu, penelitian ini juga diarahkan untuk melakukan evaluasi pengendalian internal atas piutang usaha karena perputaran piutang usaha PT X sangat lambat sehingga efektifitas pengendalian internal atas piutang usaha PT X sangat dibutuhkan untuk menekan jumlah piutang tak tertagih yang terjadi. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan melakukan pemahaman lebih lanjut mengenai pengendalian internal atas piutang usaha yang dimiliki oleh perusahaan serta melakukan evaluasi atas pengendalian internal tersebut sebagai salah satu usaha untuk memberikan saran perbaikan kepada pihak perusahaan dalam usaha mengurangi risiko terjadinya piutang tak tertagih.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis pengendalian

internal atas piutang usaha serta melakukan evaluasi atas pengendalian internal tersebut sebagai usaha pemberian saran perbaikan kepada pihak perusahaan.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk memahami lebih lanjut pengendalian internal atas piutang usaha yang dilakukan oleh perusahaan serta mengevaluasi pengendalian internal tersebut sebagai usaha pemberian saran perbaikan kepada pihak perusahaan sehingga perusahaan dapat menekan jumlah piutang tak tertagih.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini dilakukan untuk memberikan manfaat penelitian sebagai berikut.

#### **1. Manfaat Akademik**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk pengembangan pengetahuan atas pengendalian internal pada piutang usaha yang dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

#### **2. Manfaat Praktik**

Penelitian ini 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.