

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam rangka menuju era globalisasi, perkembangan dunia bisnis dirasa semakin meningkat cepat. Di tengah lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, kemampuan perusahaan untuk mengelola arus kas secara efektif menjadi salah satu kunci keberlanjutan operasional dan pertumbuhan. Salah satu komponen arus kas yang krusial adalah piutang usaha (*accounts receivable*), yang timbul dari penjualan barang atau jasa secara kredit. Setiap perusahaan memiliki tujuan utama dalam menjalankan kegiatan usahanya yaitu fokus pada peningkatan jumlah volume penjualan barang atau jasa supaya menghasilkan laba. Perusahaan didirikan dengan tujuan untuk mengembangkan, memperoleh keuntungan, menyelamatkan kelangsungan hidup dan memuaskan pelanggan melalui produk perusahaan maupun layanan dari perusahaan itu sendiri (Handayani, 2020). Laba yang didapat oleh perusahaan mempengaruhi aktivitas perusahaan. Namun pada proses mendapatkan laba tersebut, perusahaan harus mampu bersaing terutama dengan perusahaan sejenis. Kinerja yang baik adalah salah satu kunci utama bagi perusahaan agar bertahan dalam persaingan. Oleh karena itu, perlu adanya perencanaan strategi dan pengelolaan sistem sebaik mungkin untuk meningkatkan volume penjualan sehingga dapat memperoleh laba sebanyak mungkin.

Strategi yang tepat dapat membantu perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar untuk meningkatkan volume penjualan. Adapun cara yang bisa ditempuh oleh perusahaan antara lain menambah variasi produk, pemberian potongan harga dan hadiah kepada pelanggan, hingga melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit memang seringkali menjadi strategi untuk meningkatkan volume penjualan dan memperluas pangsa pasar, namun di sisi lain, kebijakan ini mengandung risiko inherent, yaitu potensi piutang tidak tertagih (*uncollectible accounts* atau *bad debts*). Piutang tak tertagih dapat secara signifikan menggerus profitabilitas perusahaan, mengganggu likuiditas, dan dalam kasus ekstrem,

mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Sebagaimana ditekankan dalam literatur manajemen keuangan, seperti oleh Brigham & Houston (2018) dalam "*Fundamentals of Financial Management*", pengelolaan modal kerja, termasuk piutang, bertujuan menyeimbangkan antara profitabilitas dan risiko.

Untuk meminimalisir risiko piutang tak tertagih, perusahaan perlu menerapkan suatu mekanisme kontrol yang andal. Sistem Pengendalian Internal (SPI) memegang peranan sentral dalam hal ini. *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO) (2013) mendefinisikan pengendalian internal sebagai suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan personel lainnya, yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai mengenai pencapaian tujuan dalam kategori efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. Dalam konteks piutang usaha, sistem pengendalian internal yang efektif mencakup serangkaian kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memastikan bahwa kredit diberikan kepada pelanggan yang layak, piutang dicatat secara akurat dan tepat waktu, penagihan dilakukan secara proaktif, serta adanya prosedur yang jelas untuk mengidentifikasi dan menangani piutang yang berpotensi tidak tertagih.

Pentingnya sistem pengendalian internal atas piutang telah diakui secara luas dalam literatur akuntansi dan keuangan. Perkembangan penelitian terkait topik ini telah berevolusi. Studi-studi awal seringkali bersifat deskriptif, mengidentifikasi komponen-komponen sistem pengendalian internal piutang yang ideal berdasarkan kerangka kerja teoritis seperti kerangka kerja COSO. Penelitian selanjutnya mulai menguji hubungan antara implementasi praktik SPI tertentu dengan kinerja pengelolaan piutang, seperti penurunan tingkat piutang tak tertagih atau percepatan perputaran piutang (*Days Sales Outstanding - DSO*). Penelitian yang dilakukan oleh Jannatul dan Puji (2023) menunjukkan bahwa perusahaan dengan sistem pengendalian internal piutang yang lebih kuat cenderung memiliki tingkat piutang tak tertagih yang lebih rendah. Serta penelitian yang dilakukan oleh Lilis, Joelianti dan Didik (2024) menunjukkan bahwa kelemahan sistem pengendalian internal perusahaan dikarenakan tidak mengoptimalkan sistem yang ada dalam hal

melakukan pencatatan piutang sehingga analisis adanya risiko piutang tak tertagih menjadi tidak maksimal.

Berdasarkan penelitian – penelitian yang sudah dilakukan, sebagian besar penelitian secara umum masih berfokus pada efektivitas sistem pengendalian internal secara umum tanpa adanya pengkajian secara spesifik aspek pengendalian terhadap piutang usaha dan dampaknya terhadap piutang tak tertagih. Kurangnya penelitian yang mengkaji keterkaitan antara efektivitas elemen – elemen pengendalian internal (seperti lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan) yang mendalam terhadap keberhasilan perusahaan dalam mengelola resiko piutang tak tertagih. Banyak penelitian yang mengukur kepatuhan terhadap prosedur, namun belum tentu mengukur sejauh mana sistem tersebut optimal berhasil mencapai tujuan utama yaitu meminimalkan piutang tak tertagih. Efektivitas tidak hanya soal adanya kontrol, tetapi juga tentang desain kontrol yang tepat sasaran, implementasi yang konsisten, dan kemampuan sistem untuk beradaptasi terhadap perubahan kondisi bisnis dan profil risiko pelanggan. Selain itu, fokus pada minimalisasi piutang tak tertagih juga perlu mempertimbangkan potensi *trade-off* dengan tujuan bisnis lain. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi, penelitian ini akan mengisi celah tersebut dan menggambarkan kondisi aktual dengan lebih baik.

Selain itu, terdapat celah empiris yang relevan dalam topik ini. Banyak studi bersifat kuantitatif dengan data sekunder yang terbatas, yang mungkin kurang mampu menangkap dinamika dan kompleksitas penerapan sistem pengendalian internal dalam konteks organisasi yang spesifik. Faktor-faktor seperti budaya organisasi, kompetensi sumber daya manusia, dukungan manajemen puncak, dan karakteristik industri tempat perusahaan beroperasi dapat secara signifikan mempengaruhi bagaimana sistem pengendalian internal piutang diimplementasikan dan seberapa efektif kinerjanya di lapangan. Penelitian mendalam yang menggunakan pendekatan kualitatif atau studi kasus pada perusahaan-perusahaan di negara berkembang seperti Indonesia, khususnya yang mengkaji perusahaan berskala menengah seperti PT ABX, masih terbatas. Konteks Indonesia dengan

karakteristik pasar, regulasi, dan praktik bisnisnya yang unik, menuntut analisis tersendiri yang tidak selalu bisa digeneralisasi dari studi di negara maju. Belum banyak riset empiris yang secara komprehensif mengevaluasi bagaimana sistem pengendalian internal piutang berfungsi secara praktis untuk meminimalkan piutang tak tertagih di perusahaan seperti PT ABX.

PT ABX sebagai entitas bisnis yang operasionalnya melibatkan transaksi penjualan kredit yang bergerak dibidang distribusi produk kebutuhan masyarakat dari salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia memiliki karakteristik unik dalam pendekatan ke konsumen dibandingkan dengan perusahaan yang lainnya dikarenakan adanya regulasi ketat di banyak negara. Beberapa karakteristik yang dimiliki yaitu branding yang kuat, pemasaran tidak langsung (menjadi sponsor *event*), pemberian diskon berupa potongan harga, pendekatan melalui *community marketing* serta adanya pembatasan usia untuk konsumen. Dalam melakukan penjualannya, PT ABX membagi menjadi penjualan tunai dan penjualan kredit. Dibandingkan dengan perusahaan sejenis, PT ABX memiliki beberapa keunggulan terkait penjualan kredit, antara lain:

- 1) Syarat pemberian kredit lebih fleksibel tergantung pada profil resiko, terkhusus untuk pelanggan grosir dan distributor.
- 2) Pemberian diskon berupa potongan harga dan penggantian biaya bank per kuartal yang bisa menjadi pengurang tagihan selanjutnya.
- 3) Pemberian kelonggaran waktu tertentu dengan perjanjian berupa cicilan untuk kredit macet yang disesuaikan dengan kemampuan konsumen dalam melunasi piutangnya.

Tabel 1. 1 Data Aset Lancar PT. ABX

Aset Lancar	2023	2022	2021
Kas dan setara Kas	4.697.663.170	10.976.636.790	50.637.007.681
Piutang usaha:			
Pihak Ketiga	260.685.997.871	130.865.979.871	82.574.988.571
Pihak yang memiliki hubungan istimewa	-	-	-
Persediaan	26.535.493	25.847.870	24.237.199
Pajak dibayar dimuka	2.119.680.755	1.911.608.575	900.104.098
Beban dibayar dimuka	309.490.720	299.940.207	89.520.900
Total Aset Lancar	267.839.368.009	144.080.013.313	134.225.858.449

Sumber data : Laporan Keuangan PT. ABX

PT ABX sebagai salah satu perusahaan dagang dengan penjualan kredit besar, tentu menghadapi tantangan dalam mengelola risiko piutang tak tertagih. Analisis terhadap efektivitas sistem pengendalian internal piutang yang saat ini berjalan di PT ABX menjadi krusial untuk mengidentifikasi area-area yang mungkin memerlukan perbaikan atau penguatan. Memahami kekuatan dan kelemahan sistem pengendalian internal yang ada akan memungkinkan PT ABX mengambil langkah-langkah korektif yang tepat guna memastikan piutang usaha dapat dikelola secara optimal sehingga kontribusi negatif dari piutang tak tertagih terhadap kinerja keuangan perusahaan dapat diminimalkan. Berdasarkan data yang tersedia, nilai aset lancar PT ABX menunjukkan tren peningkatan yang signifikan dalam periode 2021 hingga 2023. Nilai aset lancar pada tahun 2021 tercatat sebesar Rp 134.225.858.449, pada tahun 2022 sebesar Rp 144.080.013.313, dan pada tahun 2023 sebesar Rp 267.839.368.009. Namun, meskipun terdapat peningkatan nilai aset lancar, persentase piutang tak tertagih pada perusahaan ini juga mengalami kenaikan yang signifikan. Pada tahun 2021, persentase piutang tak tertagih tercatat sebesar 15%, pada tahun 2022 meningkat menjadi 18%, dan pada tahun 2023 mencapai 23%. Peningkatan persentase piutang tak tertagih ini menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara peningkatan aset lancar dengan kualitas piutang yang dapat ditagih.

Keputusan manajemen dalam hal piutang usaha sangat berperan dalam menentukan keberhasilan pengendalian internal. Manajemen PT ABX telah menerapkan beberapa kebijakan untuk mengelola piutang, antara lain:

1. Evaluasi Kredit Pelanggan

Sebelum memberikan kredit, manajemen melakukan analisis kelayakan kredit pelanggan berdasarkan riwayat pembayaran dan kondisi keuangan mereka.

2. Penetapan Batas Kredit

Menentukan batas maksimum kredit yang dapat diberikan kepada pelanggan untuk menghindari risiko gagal bayar yang terlalu besar.

3. Penyusunan Kebijakan Pembayaran

Menyusun kebijakan pembayaran yang jelas, termasuk jangka waktu pembayaran dan insentif bagi pelanggan yang membayar tepat waktu.

4. Monitoring dan Penagihan Piutang

Meningkatkan efisiensi dalam proses penagihan dengan melakukan pengingat berkala dan tindakan hukum jika diperlukan.

5. Pembentukan Provisi Piutang Tak Tertagih

Menyisihkan dana untuk mengantisipasi potensi kerugian akibat piutang yang tidak dapat ditagih.

6. Kerjasama dengan Lembaga Penagihan

Menggunakan jasa pihak ketiga dalam hal penagihan piutang bermasalah guna meningkatkan efisiensi dan efektivitas pengelolaan piutang.

Dalam mengelola risiko piutang tak tertagih, salah satu cara untuk mengukur dampak piutang tak tertagih bagi perusahaan dengan menghitung provisi untuk kerugian piutang, yang merupakan langkah akuntansi yang penting untuk mengantisipasi potensi kerugian yang ditimbulkan akibat piutang yang tidak dapat ditagih. Berikut ini perhitungan provisi kerugian piutang dilakukan berdasarkan persentase piutang tak tertagih terhadap total piutang:

- a) Tahun 2021: $15\% \times \text{Rp } 82.574.988.571 = \text{Rp } 12.386.248.286$
- b) Tahun 2022: $18\% \times \text{Rp } 130.865.979.871 = \text{Rp } 23.555.876.377$
- c) Tahun 2023: $23\% \times \text{Rp } 260.685.997.871 = \text{Rp } 59.957.779.510$

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi PT ABX adalah meningkatnya persentase piutang tak tertagih dari tahun ke tahun. Pada tahun 2021,

piutang tak tertagih tercatat sebesar Rp 12.386.248.286 atau 15% dari total piutang, kemudian meningkat menjadi Rp 23.555.876.377 atau 18% pada tahun 2022, dan melonjak drastis menjadi Rp 59.957.779.510 atau 23% pada tahun 2023. Peningkatan ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal dalam pengelolaan piutang masih memiliki kelemahan yang perlu diperbaiki agar perusahaan dapat menekan risiko piutang tak tertagih yang semakin membesar.

Fenomena ini menegaskan pentingnya evaluasi terhadap efektivitas sistem pengendalian internal piutang guna memastikan bahwa kebijakan dan prosedur yang diterapkan benar-benar mampu meminimalisir risiko piutang tak tertagih. Oleh karena itu, berdasarkan urgensi pengelolaan risiko piutang tak tertagih, peran sentral sistem pengendalian internal, serta adanya celah penelitian baik secara konseptual dalam mengukur efektivitas minimalisasi maupun secara empiris dalam konteks spesifik PT ABX, penelitian ini penting untuk dilakukan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal piutang untuk meminimalisir piutang tak tertagih, guna memberikan pemahaman mendalam dan rekomendasi praktis yang relevan bagi perusahaan. Dari penjelasan tersebut maka peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul tesis “Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Piutang untuk Meminimalisir Piutang Tak Tertagih pada PT ABX”.

1.2. Perumusan Masalah

Piutang tak tertagih menjadi salah satu masalah yang banyak muncul di perusahaan yang memberikan fasilitas kredit kepada pembeli atau pelanggan. Hal ini dikarenakan minimnya informasi yang dimiliki oleh perusahaan saat akan memberikan fasilitas kredit kepada pembeli. Sistem pengendalian internal piutang yang dijalankan oleh perusahaan diharapkan mampu membantu untuk mengurangi timbulnya piutang tak tertagih. Pada penelitian ini, peneliti bermaksud membahas terkait efektivitas sistem pengendalian internal piutang yang diterapkan oleh PT ABX untuk meminimalisir piutang tak tertagih.

Penelitian ini akan menggunakan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif yang mengdeskripsikan keadaan kelompok orang, benda, ruang, sistem

pemikiran, atau peristiwa saat ini pada tingkat orang, objek, ruang, sistem pemikiran, atau peristiwa, dengan tujuan menghasilkan deskripsi yang sistematis, objektif, dan akurat. Data kualitatif didalam penelitian ini diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data yaitu melalui wawancara dengan narasumber terpercaya, dokumentasi dan observasi.

1.3. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan yang telah dijelaskan, berikut beberapa pertanyaan penelitian yang akan diajukan:

1. Bagaimana efektivitas sistem pengendalian internal piutang yang sudah diterapkan oleh perusahaan dalam meminimalisir piutang tak tertagih pada PT ABX?
2. Strategi perbaikan apa yang dapat direkomendasikan untuk meningkatkan efektivitas sistem pengendalian internal piutang di PT ABX guna lebih lanjut meminimalisir risiko piutang tak tertagih?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian di atas, maka tujuan penelitian ini yaitu:

1. Menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal piutang agar dapat meminimalisir resiko piutang tak tertagih.
2. Mengetahui dan menganalisis strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan efektivitas sistem pengendalian internal piutang di PT ABX guna lebih lanjut meminimalisir risiko piutang tak tertagih.

1.5. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas dapat diperoleh manfaat. Berikut manfaat penelitian ini, yaitu:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi ilmiah untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, khususnya terkait pengendalian internal untuk mengurangi potensi terjadinya piutang tak tertagih pada perusahaan.

2. Manfaat Praktis

1) Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat praktis bagi berbagai pihak dalam perusahaan, khususnya dalam pengelolaan piutang dan efektivitas sistem pengendalian internal. Berikut adalah manfaatnya bagi masing-masing pihak terkait:

a. Manajemen Perusahaan

- a) Memberikan wawasan mengenai efektivitas sistem pengendalian internal yang diterapkan dalam mengelola piutang.
- b) Membantu dalam pengambilan keputusan strategis untuk meminimalisir risiko piutang tak tertagih.
- c) Menyediakan rekomendasi perbaikan kebijakan kredit dan prosedur penagihan agar lebih efektif.

b. Departemen Keuangan dan Akuntansi

- a) Membantu dalam meningkatkan akurasi pencatatan dan pelaporan piutang agar sesuai dengan standar akuntansi.
- b) Memberikan panduan dalam merancang sistem monitoring dan evaluasi piutang yang lebih ketat.
- c) Mengurangi potensi kerugian finansial akibat piutang tak tertagih.

c. Tim Penjualan dan Penagihan

- a) Membantu dalam menyusun kebijakan kredit pelanggan yang lebih efektif tanpa menghambat pertumbuhan penjualan.
- b) Menyediakan panduan untuk menyeimbangkan antara strategi peningkatan penjualan dan mitigasi risiko kredit.
- c) Menyediakan prosedur yang lebih jelas dan sistematis dalam proses penagihan piutang.
- d) Meningkatkan efektivitas kerja dengan adanya kebijakan yang lebih terstruktur dalam menangani keterlambatan pembayaran.

2) Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan baru kepada peneliti tentang pentingnya efektivitas sistem pengendalian internal piutang untuk

meminimalisir piutang tak tertagih yang dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Penelitian ini juga dapat menjadi bahan komparasi antara pengetahuan yang diperoleh dibangku perkuliahan dengan penerapan langsung oleh perusahaan.

3) Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi agar proses pengendalian piutang usaha dilakukan sesuai dengan prosedur dan Peraturan Perundang-undangan.

