

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu strategi yang banyak ditawarkan oleh dunia usaha dalam memasarkan produk adalah penjualan secara kredit. Setiap transaksi kredit melibatkan dua pihak, yaitu kreditur yang memperoleh piutang (Aktiva) dan debitur yang memiliki utang (Kewajiban)¹. Hal ini dimaksudkan untuk merangsang konsumen agar mau membeli barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Penjualan kredit akan menimbulkan adanya piutang yang harus dibayarkan debitur kepada kreditur.

Piutang (receivable) merupakan nilai jatuh tempo yang berasal dari penjualan barang atau jasa, atau dari pemberian pinjaman uang. Piutang mencakup nilai jatuh tempo yang berasal dari aktivitas seperti sewa dan bunga. Piutang usaha (account receivable) mengacu pada janji lisan untuk membayar yang berasal dari penjualan produk dan jasa secara kredit.²

Piutang wajib dikelola oleh perusahaan karena jika keuangan perusahaan tidak dikelola dengan baik dan cermat, tentu saja akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Sementara itu jika piutang dagang pada pelanggan tidak diurus dengan baik, tentu hasil yang akan diterima oleh perusahaan juga kurang baik.

¹ Horngren and Harison, Akuntansi jilid 1 edisi 7, (Jakarta : Erlangga : 2007), hlm 436

² Subramanyam dan Jhon J. Will, Analisis Laporan Keuangan buku satu edisi sepuluh,(Jakarta: Salemba Empat : 2010), hlm 274

Peningkatan jumlah piutang sering kali menimbulkan risiko adanya kemungkinan sejumlah piutang yang tidak tertagih. Hal ini karena adanya jarak waktu perputaran dari piutang menjadi kas. “Piutang tak ter tagih adalah piutang yang dapat menimbulkan kerugian karena debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya”.³

Risiko piutang tak tertagih timbul dari luar maupun dari dalam perusahaan sendiri. Risiko tak tertagihnya piutang dari pihak luar perusahaan disebabkan karena adanya pelanggan yang tidak mampu melunasi kewajibannya pada saat jatuh tempo, bangkrut, meninggal dunia atau karena sebab lainnya. Adapun risiko yang berasal dari dalam perusahaan ialah karena kelalaian atau penyalahgunaan wewenang oleh karyawan perusahaan yang bersangkutan serta lemahnya pengendalian intern terhadap piutang.

Pengendalian internal (internal control) adalah rencana organisasional dan semua tindakan terkait yang dirancang untuk mengamankan aktiva, mendorong karyawan untuk mengikuti kebijakan perusahaan, meningkatkan efisiensi operasi, dan memastikan catatan akuntansi yang akurat yang dapat diandalkan.⁴ Dengan demikian pengendalian internal ialah salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi kecurangan. Prosedur yang wajar dan cara pengamanan yang cukup terhadap piutang ini penting bukan saja untuk keberhasilan perusahaan, tetapi juga untuk memelihara hubungan yang memuaskan dengan para pelanggan

³ Jusup, Dasar-Dasar Akuntansi, Jilid 2 (Edisi 6), (Yogyakarta : BPFE :2002). Hlm. 55 Yogyakarta

⁴ Op.cit, Horngren and Harison, halaman 390

dan piutang para pelanggan merupakan hal yang penting dalam jumlah total piutang yang dimiliki perusahaan⁵.

Pengendalian piutang sebenarnya dimulai sebelum adanya persetujuan untuk mengirim barang dagangan, sampai setelah penyiapan dan penerbitan faktur, dan berakhir dengan penagihan hasil penjualan. Prosedur pengendalian piutang tersebut erat berhubungan dengan pengendalian penerimaan kas di satu pihak dan pengendalian persediaan di lain pihak. Piutang merupakan mata rantai di antara keduanya⁶.

Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) mencatat Bank Pembangunan Daerah (BPD) masih belum sepenuhnya melaksanakan sistem pengendalian internal. Hal ini menyebabkan masih ditemukannya beberapa penyimpangan di bank daerah. Diantaranya Bank Papua, Bank DKI, Bank Sumatera Selatan dan Bangka Belitung (Bank Sumsel Babel). Dalam dokumen ikhtisar hasil pemeriksaan (IHPS) semester II tahun 2017 disebut bahwa ada tiga masalah sistem pengendalian internal di BPD yang perlu mendapat perhatian. Pertama BPD Papua yang memberi fasilitas modal kerja dan kredit investasi ke debitur yang tidak layak sesuai ketentuan. Bank DKI yang tidak memperhatikan prinsip kehati-

⁵ Hery Sofyan, Skripsi, Manfaat Sistem Pengendalian Piutang Dalam Meminimalisasi Piutang Tak Tertagih (Bad Debt) Pada Perusahaan Leasing Bandung (Universitas Widyatama : 2008), hlm 1

⁶ Ibid,

hatian dalam memberikan kredit dan bank Sumsel Babel juga kurang memperhatikan prinsip kehati-hatian.⁷

Oleh sebab itu perbaikan pengendalian internal piutang diharapkan banyak memberikan manfaat bagi suatu perusahaan khususnya perbankan dalam meminimalisasi piutang tak tertagih (Bad debt).

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, penulis memandang bahwa sistem pengendalian piutang sangat penting dalam meminimalisasi piutang tak tertagih (bad debt). Penulis tertarik untuk melakukan analisis dalam rangka penyusunan skripsi yang diberi judul **“Analisis Pengendalian Internal Piutang Usaha Dalam meminimalisasi Piutang Tak tertagih (Bad Debt) pada Study Kasus PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan pertanyaan penelitian sebagai berikut

1. Apakah pengendalian internal piutang usaha yang diterapkan sudah dilaksanakan dengan efektif
2. Apakah pengendalian internal piutang usaha yang diterapkan bermanfaat untuk meminimalisasi piutang tak tertagih (Bad Debt)

⁷ Gulvan Yudistira, “BPK Temukan Piutang Tak Tertagih di Tiga BPD senilai Rp 1,45 Triliun”, diakses pada 1 Juni 2018 dari <http://www.google.com/amp/amp.kontan.co.id/new/bpk-temukan-piutang-ta-tetagih-di-tiga-bpd-senilai-rp-145-triliun>

C. Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dari penelitian ini ialah untuk mengetahui pengendalian internal piutang yang diterapkan pada PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat / Bank Nagari”. Sedangkan tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah pengendalian intern piutang usaha yang diterapkan sudah dilaksanakan dengan efektif ?
2. Untuk mengetahui Apakah pengendalian internal piutang usaha yang diterapkan perusahaan bermanfaat meminimalisasi piutang tak tertagih (Bad Debt) ?

D. Kegunaan Penelitian

Setiap penelitian diharapkan dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya maupun yang secara langsung terkait di dalamnya. Adapun manfaat penelitian ini adalah :

- a. manfaat akademik sebagai bahan referensi lebih lanjut dalam hal yang berkaitan dengan pengendalian internal piutang usaha dalam meminimalisasi piutang tak tertagih, serta diperolehnya manfaat dari pengalaman penelitian.
- b. Bagi perusahaan
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dan memberikan masukan kepada pihak manajemen dalam rangka perbaikan dan pengembangan dari praktik-praktik yang sudah dianggap memadai

c. Bagi pihak lain yang memerlukan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi landasan teori dalam melakukan penelitian dengan masalah yang sama

