

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Penerapan penjualan secara kredit yang dilakukan oleh suatu perusahaan merupakan salah satu usaha perusahaan dalam rangka meningkatkan penjualan. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan apa yang disebut dengan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan penjualan secara kredit (Paramita, 2019).

Piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang semacam ini biasanya diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat, misalnya 30 atau 60 hari (Warren dkk, 2015 : 448). Dalam jangka waktu pembayaran tersebut pembeli mempunyai utang kepada perusahaan, sehingga perusahaan tidak akan segera menerima penghasilan kas dalam penjualan kredit ini. Hal ini akan menimbulkan dampak bagi perusahaan, yaitu lambatnya perputaran kas yang nantinya akan mempengaruhi efektivitas arus kas perusahaan serta dampak lain dari timbulnya piutang ini, yaitu dapat menyebabkan munculnya piutang tak tertagih.

Piutang usaha yang tidak tertagih merupakan kerugian pendapatan yang memerlukan ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham (Sari,

2015). Dengan adanya piutang tak tertagih akan sangat berpengaruh pada laba operasional, dengan demikian semakin besar biaya yang dikeluarkan untuk kerugian piutang maka semakin sedikit laba operasional yang didapatkan. Maka dari itu perlu adanya strategi untuk meminimalisir piutang tak tertagih, salah satu strategi tersebut yaitu dengan melakukan pengendalian yang efektif terhadap piutang terutama terhadap piutang yang telah lanjut jatuh tempo dari umur piutang yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Efektivitas pengendalian piutang adalah strategi berkesinambungan yang dilaksanakan oleh pihak perusahaan dalam rangka mengelola saldo piutang yang ada, agar piutang tersebut tidak menimbulkan masalah bagi perusahaan serta menambah keefektifitasan operasi perusahaan dalam mengontrol piutang lanjut jatuh tempo yang akan berpotensi menjadi piutang tidak tertagih atau *bad debt* yang akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

Pengendalian piutang akan berjalan efektif apabila suatu sistem penjualan kredit yang ada dapat memberikan informasi yang akurat, sehingga pengelolaan dan pengendalian berjalan dengan baik. Sistem penjualan kredit merupakan organisasi formulir, catatan, prosedur dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Tujuan dari sistem penjualan kredit itu sendiri yaitu memperbaiki informasi yang lebih baik sehingga dapat menunjang efektivitas pengendalian piutang.

Selain adanya sistem penjualan kredit, pengendalian akan berjalan efektif apabila terdapat suatu pengawasan pada perusahaan. Audit internal dapat menjadi nilai tambah dalam operasional perusahaan, dengan adanya audit internal maka pengendalian piutang akan berjalan dengan seharusnya dan meminimalisir adanya penyimpangan yang dilakukan khususnya dari dalam badan organisasi perusahaan tersebut.

Audit internal merupakan pelaksanaan audit yang melaksanakan tugas di dalam perusahaan untuk mengetahui sejauh mana prosedur dan kebijakan yang telah dijalankan, menetapkan seberapa efektif dan efisien dari prosedur kegiatan perusahaan, serta menilai keefektifan informasi yang diproduksi oleh masing-masing unit dalam perusahaan.

PT Sinar Sosro Kantor Penjualan (KP) Sukabumi merupakan sebuah perusahaan distributor yang bergerak dalam mendistribusikan produknya ke wilayah-wilayah tertentu yaitu di Sukabumi, Pelabuhan Ratu dan Cianjur. Perusahaan ini berkiprah di bidang minuman siap saji dengan bahan dasar teh yang mempunyai berbagai macam produk diantaranya tebs, prima, stee, fruit tea dan teh botol sosro.

Berikut laporan penjualan kredit dan piutang tak tertagih PT Sinar Sosro KP Sukabumi pada tahun 2015 – 2019:

**Tabel 1.1**  
**Laporan Penjualan Kredit dan Piutang Tak Tertagih**  
**Tahun 2015 - 2019**

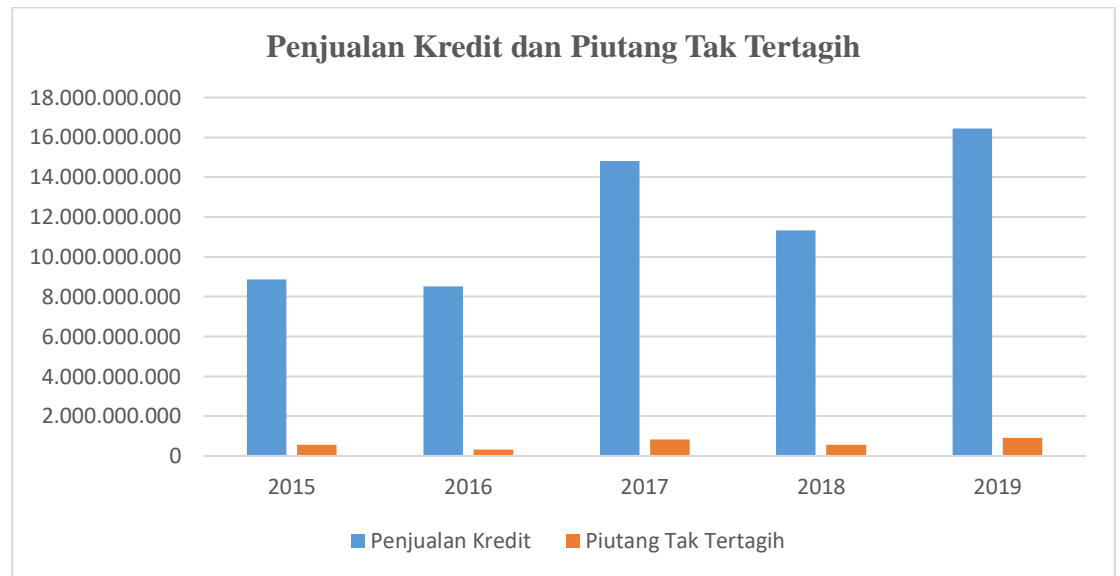
<b>Tahun</b>	<b>Penjualan Kredit</b>	<b>Piutang Tak Tertagih</b>	<b>Persentase</b>
<b>2015</b>	Rp. 8,864,235,476	Rp. 574,015,211	6%
<b>2016</b>	Rp. 8,528,504,096	Rp. 318,291,465	4%
<b>2017</b>	Rp. 14,826,124,964	Rp. 831,217,017	6%
<b>2018</b>	Rp. 11,333,359,481	Rp. 557,853,060	5%
<b>2019</b>	Rp. 16,442,800,316	Rp. 909,943,090	6%

Sumber data: Laporan penjualan dan piutang tak tertagih PT Sinar Sosro KP

Sukabumi

Adapun grafik penjualan kredit dan piutang tak tertagih PT Sinar Sosro KP

Sukabumi pada tahun 2015 – 2019:



**Grafik 1.1**

### Penjualan Kredit dan Piutang Tak Tertagih

**Tahun 2015 – 2019**

Pada grafik diatas dapat diperhatikan rasio piutang tak tertagih atas penjualan kredit setiap tahunnya terjadi naik turun piutang secara dinamis, dimana pada tahun 2015, 2017 dan 2019 rasio piutang tak tertagih diatas 5%, hal ini menjadi suatu masalah bagi pihak perusahaan karena tidak sesuai dengan standar yang dijalankan, standar operasional perusahaan pada tahun 2020 tentang pedoman standar penjualan dan distribusi menyatakan bahwa piutang tidak boleh lebih dari 0,05 atau 5% dari total penjualan bulan berjalan.

Hal ini disampaikan oleh pimpinan perusahaan PT Sinar Sosro KP Sukabumi dalam wawancara pada tanggal 4 Februari 2020 bahwa piutang memang masih menjadi masalah yang sangat penting selama penjualan kredit ada atau penjualan

kredit tinggi. Hanya pada tahun 2016 rasio piutang tak tertagih atas penjualan kredit dibawah 5% yang menjadi standar perusahaan atas piutang yang terjadi.

Selain besarnya rasio piutang tak tertagih atas penjualan kredit diatas pada akhir tahun 2019 perusahaan pernah melakukan penghapusan piutang tak tertagih atas piutang macet yaitu kepada 10 pelanggan yang dikategorikan benar-benar macet dan tidak bisa membayar dengan total penghapusan sekitar Rp 86.000.000.

Selain penghapusan piutang diatas terdapat piutang lewat jatuh tempo. Berikut data piutang lewat jatuh tempo (LJT) sesuai kategori pada bulan Januari 2020 yang diolah oleh penulis dari hasil observasi:

**Tabel 1.2**  
**Piutang Lewat Jatuh Tempo (LJT) Bulan Januari 2020**

Kategori	Total Pelanggan	Total Piutang
> 120 LJT	51	Rp. 108.842.234
90 – 120 LJT	5	Rp. 2.470.504
60 – 90 LJT	10	Rp. 7.458.007
30 – 60 LJT	43	Rp. 31.311.272

Sumber data: Laporan analisa umur piutang PT Sinar Sosro KP Sukabumi

Dari tabel 1.2 bahwa piutang lewat jatuh tempo dengan kategori umur piutang diatas dapat dilihat masih banyaknya piutang lewat jatuh tempo yang belum dilunasi oleh pelanggan terutama pada 120 hari keatas yang bisa menjadi piutang tak tertagih apabila tidak ada pelunasan.

Banyak faktor yang mempengaruhi terjadinya piutang tak tertagih dan terjadinya penghapusan piutang. Dari hasil konfirmasi piutang yang dilakukan oleh pihak perusahaan kepada pelanggan atau pihak debitur faktor yang mempengaruhi piutang tak tertagih yaitu faktor internal dan eksternal, faktor eksternal berasal dari pihak debitur yang dilakukan akibat unsur kesengajaan seperti menunda pembayaran dan ketidak sengajaan seperti pihak debitur terkena musibah. Selain faktor eksternal, terdapat faktor internal perusahaan yang paling banyak mengakibatkan terjadinya piutang tak tertagih. Salah satu faktor internal perusahaan yaitu analisa kredit yang kurang tepat, administrasi yang lemah dan manipulasi piutang yang dilakukan oleh pihak penjualan.

Menurut pimpinan perusahaan dalam sesi wawancara yang dilakukan pada tanggal 4 februari 2020 mengatakan bahwa permasalahan diatas terjadi karena kurangnya pengendalian dan pengawasan dari pihak manajemen atas piutang yang ada. Karena besar tidaknya rasio piutang ditentukan oleh seberapa besar pengendalian dan pengawasan tersebut efektif dalam kegiatan operasionalnya.

Selain hal diatas terdapat sistem penjualan kredit pada PT Sinar Sosro KP Sukabumi yang tidak sesuai berdasarkan standar operasional prosedur (SOP) penjualan kredit, hal ini dapat dilihat dari mudahnya dalam pemberian kredit tanpa meninjau dan menganalisis pelanggan yang akan diberikan kebijakan kredit, prosedur yang tidak dijalankan oleh sebagian fungsi salah satunya yaitu tim salesman karena yang terpenting adalah bagaimana bisa menghasilkan penjualan yang besar tanpa memperhatikan risiko timbulnya piutang tak tertagih besar karena

saldo piutang pelanggan yang tidak sesuai dengan kemampuan pembayaran pelanggan tersebut.

Selain sistem penjualan kredit yang lemah, badan pengawasan atau audit sangat mempengaruhi besar kecilnya rasio piutang tak tertagih. Pada tahun 2016 rasio piutang menurun dari tahun sebelumnya yang salah satunya adalah peran audit internal, dimana pada tahun 2016 tersebut dalam satu tahun terjadi 4 kali audit internal melakukan pemeriksaan atas aktivitas yang dijalankan salah satunya yaitu piutang. Hasilnya terdapat banyak temuan dari audit atas kelalaian yang dijalankan oleh internal perusahaan sehingga atas temuan audit tersebut standar operasional perusahaan diperketat salah satunya piutang, sedangkan pada tahun berikutnya audit internal hanya masuk setiap dua kali dalam satu tahun.

Selain dari permasalahan diatas terdapat berbagai penelitian terdahulu mengenai sistem penjualan kredit dan audit internal terhadap efektivitas pengendalian piutang yang menjadi rujukan penulis, yaitu:



**Tabel 1.3**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Penulis	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan Penelitian
1	Nugroho Fitriantoro (2018)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektifitas Pengendalian Piutang pada PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk.	<p>1. Variabel Sistem Informasi Akuntansi diketahui nilai <math>t</math> hitung (3,327) lebih besar daripada <math>t</math> tabel (2,021) atau dapat dilihat dari nilai signifikansi <math>0,002 &lt; \alpha = 0,05</math>. Berarti sistem informasi akuntansi mempunyai pengaruh signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang.</p> <p>2. Variabel pengendalian intern penjualan diketahui nilai <math>t</math></p>	1. Tempat penelitian dilakukan di perusahaan manufaktur sedangkan penelitian sekarang dilakukan pada perusahaan distributor yang berfokus pada kegiatan penjualan.

			hitung (2,130) lebih besar dari pada t tabel (2,021) atau dapat dilihat dari nilai signifikansi $0,041 < \alpha = 0,05$ . Berarti pengendalian intern penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap efektifitas pengendalian piutang.	
2	Mohammad Taufan Supadrijono (2015)	Pengaruh Audit Internal dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Piutang Usaha pada PT Telekomunikasi Indonesia	Berdasarkan hasil perhitungan korelasi Rank Sparman, maka hubungan antara audit internal dengan pengendalian piutang usaha dapat dikatakan kuat, hasil uji hipotesis dapat dilihat bahwa t hitung lebih besar dari t tabel. Ini berarti $H_0$	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tempat penelitian dilakukan di perusahaan jasa sedangkan penelitian sekarang dilakukan pada perusahaan distributor yang berfokus pada kegiatan penjualan.</li> <li>2. Hanya satu variabel yang diteliti yaitu pada variabel audit internal sedangkan pada penelitian sekarang terdapat</li> </ol>

			ditolak dan $H_a$ gagal ditolak, maka audit internal mempunyai pengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang.	dua variabel (x) yang diteliti.
3	Dea Sarah Sati Hana'an (2019)	Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang Usaha pada PT Perkebunan Nusantara II	<p>1. Variabel sistem informasi akuntansi penjualan diketahui nilai <math>t</math> hitung (0,738) lebih kecil dari <math>t</math> tabel (1,692). Berarti sistem informasi akuntansi penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO) Medan.</p> <p>2. Variabel pengendalian internal diketahui</p>	<p>1. Tempat penelitian dilakukan di perusahaan manufaktur sedangkan penelitian sekarang dilakukan pada perusahaan distributor yang berfokus pada kegiatan penjualan</p> <p>2. Metode yang digunakan yaitu metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif sedangkan pada penelitian yang sekarang yaitu metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif.</p>

			<p>nilai t hitung (4,390) lebih besar dari t tabel (1,692). Berarti pengendalian internal mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT. Perkebunan Nusantara III (PERSERO). Kemudian terdapat pengaruh secara signifikan variabel sistem informasi akuntansi penjualan dan pengendalian internal secara simultan pada efektivitas pengendalian piutang dengan f hitung (9,953) lebih besar dari f tabel (3,28), serta nilai koefisien</p>	
--	--	--	---	--

			determinasi 0,376 atau 37,6%.	
--	--	--	----------------------------------	--

Berdasarkan fenomena dan permasalahan yang telah di dipaparkan, peneliti tertarik untuk meneliti lebih jauh mengenai pengaruh sistem penjualan kredit dan audit internal terhadap efektivitas pengendalian piutang pada PT Sinar Sosro KP Sukabumi.

Dalam rangka mempermudah penelitian, maka peneliti memberikan judul penelitian **“Pengaruh Sistem Penjualan Kredit dan Audit Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Piutang”**.

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan permasalahan yang diuraikan pada latar belakang, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Rasio piutang atas penjualan kredit pada tahun 2015, 2017 dan 2019 diatas 5%, hal ini tidak sesuai dengan standar perusahaan dimana piutang tidak boleh lebih dari 5%.
2. Sistem penjualan kredit pada PT Sinar Sosro KP Sukabumi yang tidak berjalan berdasarkan SOP penjualan kredit, prosedur yang tidak dijalankan oleh sebagian fungsi salah satunya yaitu tim salesman. Hal ini dapat dilihat dari mudahnya dalam pemberian kredit tanpa meninjau dan menganalisis pelanggan yang akan diberikan kebijakan kredit, yang terpenting adalah bagaimana bisa menghasilkan penjualan yang besar tanpa memperhatikan risiko timbulnya piutang tak tertagih besar karena saldo piutang pelanggan yang tidak sesuai dengan kemampuan pembayaran pelanggan tersebut.

3. Pengendalian piutang belum berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari perangkapan tugas kerja atau *double job* administrasi piutang dengan administrasi stok yang dibebankan tugas dan fungsinya kepada administrasi penjualan, kurangnya perhatian dalam limit piutang yang di tetapkan, tidak terdapat bagian penagihan yang selama ini di bebaskan kepada bagian penjualan serta tidak adanya kesepakatan cicilan dari pelanggan menjadi pengendalian yang terjadi pada PT Sinar Sosro KP Sukabumi belum cukup baik.
4. Audit internal yang belum maksimal dalam menjalankan fungsi dan tugasnya secara konsisten. Hal ini terjadi pada tahun 2016 sebanyak empat kali melakukan audit sedangkan pada tahun selanjutnya hanya melakukan dua kali pemeriksaan audit.
5. Piutang tak tertagih ini di sebabkan karena prosedur pemberian kredit yang lemah, kebijakan jangka waktu pembayaran yang relatif lambat, standar operasional penjualan kredit yang belum berjalan dengan maksimal, tidak adanya kontrol dan pengendalian mengenai piutang pelanggan sehingga menyebabkan banyaknya pelanggan yang mempunyai piutang yang sudah lewat jatuh tempo dari waktu yang telah ditetapkan yang nantinya bisa berisiko tinggi menjadi piutang tak tertagih atau *bad debt*.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi yang telah diuraikan, secara rinci rumusan masalah dijabarkan ke dalam rumusan pertanyaan berikut:

1. Seberapa besar sistem penjualan kredit berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang?
2. Seberapa besar audit internal berpengaruh terhadap efektivitas pengendalian piutang?
3. Seberapa besar pengaruh sistem penjualan kredit dan audit internal terhadap efektivitas pengendalian piutang?

#### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem penjualan kredit terhadap efektivitas pengendalian piutang.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh audit internal terhadap efektivitas pengendalian piutang.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sistem penjualan kredit dan audit internal terhadap efektivitas pengendalian piutang.

#### **1.5 Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan Teoritis

- a. Bagi Penulis

Penelitian ini mampu memberikan pemahaman kepada penulis dalam mengetahui pengembangan ilmu pengetahuan di bidang sistem penjualan kredit dan audit internal terhadap efektivitas pengendalian piutang.

b. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang cukup signifikan sebagai masukan pengetahuan atau literatur ilmiah yang dapat dijadikan bahan kajian bagi para insan akademik yang sedang mempelajari sistem informasi akuntansi, audit dan akuntansi keuangan, khususnya dibidang sistem penjualan kredit dan audit internal terhadap efektivitas pengendalian piutang.

2. Kegunaan Praktis

Secara praktis penelitian ini diharapkan menjadi informasi untuk *stakeholder* perusahaan dalam melakukan tahap evaluasi ketika terjadi kelemahan dalam sistem penjualan kredit dan audit internal yang menyebabkan terjadinya ketidak efektifan pengendalian piutang sehingga tepat dalam pengambilan kebijakan dan memberikan apresiasi apabila terdapat prestasi terutama dalam sistem penjualan kredit dan audit internal terhadap efektivitas pengendalian piutang.