

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Istilah piutang bagi orang bukanlah suatu istilah yang asing lagi. Bagi orang-orang yang bergerak dalam pelaku usaha baik perdagangan umum maupun jasa, pada setiap akhir periode fiskal mereka selalu membuat laporan keuangan yang terdiri dari neraca, rugi laba, dimana piutang merupakan salah satu akun penting dalam laporan keuangan perusahaan dagang. Sebagian besar perusahaan menerapkan sistem penjualan kredit untuk meningkatkan volume penjualan. Suatu perusahaan agar dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan harus melakukan pengendalian internal. Pengendalian internal yang baik mampu meyakinkan manajemen bahwa keputusan serta arahan yang ada berjalan dengan seharusnya dan mampu membuat perusahaan mendapatkan pencapaian laba atau keuntungan yang maksimal (Dewi & Reviandani, 2024).

Pengendalian internal merupakan prosedur yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang cukup bagi pihak manajemen organisasi untuk mencapai suatu tujuan melalui kegiatan yang efektif dan efisien, keandalan laporan keuangan, keamanan harta negara, dan kepatuhan terhadap peraturan perundangan (Lestari & Dewi, 2020).

Pengendalian internal dilakukan agar mengawasi dan menangani piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan,

misalnya pailit/bangkrut, *force majeure* (suatu keadaan yang terjadi diluar kemampuan manusia), dan debitur yang tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajiban-kewajiban sesuai dengan perjanjian sebelumnya (Retnosari & Ayunda Putri Nilasari, 2021).

Piutang tak tertagih muncul karena adanya pelanggan yang tidak mampu membayar hutangnya kepada perusahaan, hal ini dikarenakan adanya penurunan omset penjualan sebagai akibat dari lemahnya perekonomian yang dialami oleh pelanggan (Hery, 2021).

Peningkatan daya saing yang dilakukan suatu perusahaan salah satunya dapat digunakan dari sistem akuntansi penjualan kredit. Sistem akuntansi penjualan kredit merupakan penjualan yang dilakukan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan yang diterima dari pembeli. Setiap penjualan kredit pembeli selalu menjadi yang pertama didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit, guna untuk menghindari tidak tertagihnya piutang (Mulyadi, 2020).

Penjualan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang, sehingga dengan kata lain piutang timbul karena perusahaan menerapkan sistem penjualan secara kredit. Piutang muncul karena perusahaan memberikan keleluasaan waktu pembayaran kepada pelanggan, sehingga penerimaan kas baru terjadi pada periode tertentu sesuai dengan kesepakatan yang telah ditetapkan (Sujarweni, 2020).

Perusahaan yang menjalankan penjualan secara kredit memerlukan pengendalian internal yang baik agar membantu perusahaan dalam mengontrol kegiatan penjualannya (Aznedra & Putra, 2020).

Dalam transaksi penjualan kredit dapat menimbulkan piutang. Piutang adalah salah satu transaksi akuntansi yang kegiatannya mengelola penagihan kepada konsumen yang berhutang kepada seseorang atau badan usaha tertentu atas barang atau jasa yang telah diberikan kepada konsumen tersebut. Piutang biasanya akan dibayar sesuai dengan tenggat waktu pembayaran. Kendala yang sering dihadapi perusahaan pada saat melakukan transaksi secara kredit adalah diperputaran piutang (Roslinda & Nurlaila, 2022).

Tidak semua penagihan piutang berjalan dengan baik maka dari itu perlu dilakukan pengendalian internal untuk mengatasi tidak terjadinya piutang tak tertagih. Biasanya piutang perusahaan selalu mengalami masalah penagihan, sehingga harus dilakukan prosedur dan pengawasan yang tepat terhadap penagihan untuk menghindari kesalahan pencatatan, penyimpangan pelaporan, dan pemrosesan serta pemantauan piutang tak tertagih. Penagihan piutang yaitu tagihan kepada konsumen karena transaksi penjualan barang secara kredit (Dani & Siregar, 2022).

Dalam entitas dagang, penjualan merupakan kegiatan usaha yang penting sifatnya. Didalam kegiatan tersebut bertujuan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Dalam pengertian yang lebih luas, suatu organisasi perusahaan adalah suatu institut ekonomi. Organisasi perusahaan diciptakan terutama

untuk menyediakan kepada masyarakat umum barang - barang atau jasa - jasa yang diperlukan atau yang diinginkan dan yang sejalan dengan sikap sosial dari masyarakat tersebut (Foxall, 2020).

Seiring dengan pentingnya piutang, kebutuhan akan laporan keuangan yang andal dan akurat pun semakin besar. Informasi mengenai piutang yang disajikan dalam laporan keuangan tidak hanya menjadi dasar dalam pengambilan keputusan jangka pendek seperti penagihan dan pemberian kredit, tetapi juga digunakan dalam perencanaan strategis, evaluasi kinerja, hingga pengendalian risiko. Keandalan laporan keuangan, sangat bergantung pada ketepatan pencatatan, pengakuan, pengukuran, dan penyajiannya sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Dengan demikian penelitian ini menjadi penting untuk mengevaluasi bagaimana pengelolaan piutang dilakukan dan bagaimana penyajiannya dalam laporan keuangan dapat memenuhi kebutuhan informasi bagi manajemen maupun pihak - pihak terkait lainnya.

Penelitian ini difokuskan pada PT Agriculture Construction, yang bergerak dalam distribusi pestisida melalui penjualan kredit. Diketahui dari hasil pra survey yang dilakukan menurut perspektif karyawan yang terlibat dalam bagian keuangan bahwa PT Agriculture Construction ini mempunyai jumlah piutang tak tertagih yang mengalami kenaikan.

Tabel 1
Jumlah Piutang Tak Tertagih

No	Tahun	Jumlah
1	2019	205.225.700
2	2020	252.400.965
3	2021	300.980.550
4	2022	312.063.041
5	2023	342.695.420
6	2024	282.414.521

Sumber: Dokumen Piutang tak tertagih PT Agriculture Construction



Gambar 1

Grafik Jumlah Piutang Tak Tertagih

Berdasarkan data jumlah piutang tak tertagih selama enam tahun terakhir, terlihat adanya tren kenaikan yang cukup signifikan dari tahun ke tahun, meskipun terdapat sedikit penurunan pada tahun terakhir. Pada tahun 2019, piutang tak tertagih tercatat sebesar Rp205.225.700 dan mengalami

peningkatan pada tahun 2020 menjadi Rp252.400.965. Tren kenaikan ini berlanjut pada tahun 2021 sebesar Rp300.980.550, kemudian meningkat lagi di tahun 2022 menjadi Rp312.063.041 dan mencapai angka tertinggi pada tahun 2023 yaitu sebesar Rp342.695.420. Namun, pada tahun 2024 jumlah piutang tak tertagih menurun menjadi Rp282.414.521. Peningkatan yang konsisten dari tahun 2019 hingga 2023 menunjukkan adanya potensi kelemahan dalam sistem pengelolaan kredit dan penagihan perusahaan. Penurunan di tahun 2024 dapat menjadi indikasi awal dari perbaikan sistem pengendalian internal yang lebih baik, namun tetap diperlukan evaluasi menyeluruh untuk memastikan efektivitas kebijakan penjualan kredit dan penagihan piutang guna menjaga stabilitas keuangan perusahaan serta meminimalkan risiko kerugian akibat piutang tak tertagih

Keadaan ini menjelaskan perusahaan dalam melakukan sistem pengendalian internal piutang tak tertagih belum berjalan dengan baik. Hal ini disebabkan karna ketidak mampuan debitur (pelanggan) dalam membayar piutang dengan segera sehingga mengakibatkan tagihan piutang belum tertagih.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis tertarik meneliti Analisis Pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Sistem Akuntansi Penagihan Piutang terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada PT Agriculture Construction.

B. Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi masalah penelitian ini adalah:

1. Terjadinya keterlambatan penagihan piutang, yang berdampak pada arus kas perusahaan
2. Berdasarkan data piutang tak tertagih dari tahun 2019 sampai tahun 2024, terlihat adanya fluktuasi yang mencerminkan permasalahan dalam sistem pengelolaan piutang perusahaan. Piutang tak tertagih mengalami peningkatan dari Rp205.225.700 pada tahun 2019 menjadi Rp342.695.420 pada tahun 2023.
3. Kurangnya sistem pencatatan dan pelaporan yang terintegrasi, sehingga menyulitkan pemantauan status secara real time.
4. Tidak adanya standar prosedur tetap (SOP) yang jelas dalam proses penjualan kredit dan penagihan, yang dapat membuka celah bagi kesalahan atau kecurangan.

C. Batasan Masalah

Dari hasil identifikasi awal terhadap sistem pengelolaan piutang pada PT Agriculture Construction, batasan masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. Penelitian difokuskan pada Sistem Akuntansi Penjualan Kredit yang diterapkan di PT Agriculture Construction.
2. Penelitian mencakup Sistem Akuntansi Penagihan Piutang sebagai bagian dari proses pengendalian piutang.
3. Ruang lingkup kajian dibatasi pada kedua aspek tersebut karena dianggap

memiliki pengaruh signifikan terhadap efektivitas pengendalian internal atas piutang tak tertagih.

4. Penelitian bertujuan menilai sejauh mana implementasi sistem akuntansi tersebut berkontribusi pada pengendalian risiko piutang tak tertagih di perusahaan

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit berpengaruh terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada PT Agriculture Construction?
2. Apakah Sistem Akuntansi Penagihan Piutang berpengaruh terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada PT Agriculture Construction?
3. Apakah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit berpengaruh terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada PT Agriculture Construction?

E. Tujuan Penelitian

Sedangkan tujuan yang ingin dicapai penulis dalam penelitian ini adalah :

1. Menganalisis apakah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit berpengaruh terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada PT Agriculture Construction.

2. Menganalisis apakah Sistem Akuntansi Penagihan Piutang berpengaruh terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada PT Agriculture Construction.
3. Menganalisis apakah Sistem Akuntansi Penjualan Kredit berpengaruh terhadap Pengendalian Internal Piutang Tak Tertagih pada PT Agriculture Construction.

F. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan (PT Agriculture Construction)

Memberikan masukan dan informasi yang berguna dalam mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan, serta memperkuat pengendalian intern terhadap penerimaan piutang dagang agar lebih efisien dan terhindar dari risiko kerugian.

2. Bagi Akademis dan Mahasiswa

Menjadi referensi tambahan dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang akuntansi keuangan dan sistem informasi akuntansi. Penelitian ini juga dapat dijadikan bahan perbandingan bagi penelitian sejenis di masa mendatang.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan penelitian ini terdiri dari beberapa bab yang disusun secara sistematis. Adapun sistematika penelitian ini adalah sebagai berikut :

Bab I : PENDAHULUAN

berisi latar belakang penelitian, identifikasi masalah, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II : KAJIAN PUSTAKA

membahas teori sistem akuntansi yang relevan mengenai sistem dan pengertian piutang, prosedur penjualan, Pengendalian Intern.

Bab III : METODE PENELITIAN DAN OBJEK PENELITIAN

Pada bab ini akan membahas tentang jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, definisi operasional variabel, teknik pengolahan data, dan teknik analisa dan