

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring berkembangnya zaman, terutama pada era globalisasi saat ini seolah-olah menjadi prioritas utama bagi masyarakat dari berbagai kalangan. Tingginya permintaan menjadi bukti bahwa mereka lebih memilih kendaraan bermotor dibanding kendaraan umum. Selain kualitas kendaraan umum yang kurang memadai, kendaraan motor pun kiranya lebih praktis dan lebih efisien dibanding harus memakai kendaraan umum.

Dalam industri keuangan, khususnya pada sektor penjualan kendaraan bermotor maupun penyaluran dana, pemberian kredit kepada konsumen dealer menjadi salah satu instrumen yang mendukung pertumbuhan bisnis dealer. Meskipun memberikan akses kredit dapat meningkatkan penjualan dan laba, risiko kredit macet menjadi sebuah tantangan serius yang dapat mengancam keberlanjutan operasional dan keuntungan dealer. Bahkan mendorong kerugian bagi dealer itu sendiri.

Menurut PSAK No.1 revisi 2013 (IAI, 2013:PSAK No.1) piutang merupakan aset lancar yang dijual, dikonsumsi dan direalisasikan sebagai bagian siklus operasi normal meskipun aset tersebut tidak diperkirakan untuk direalisasikan dalam jangka waktu dua belas bulan setelah periode pelaporan. Piutang merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk diperhatikan karena berpengaruh terhadap

likuiditas dan modal kerja suatu perusahaan sebab piutang usaha masuk dalam kategori harta lancar dan diharapkan akan dapat dicairkan dalam waktu singkat. Karena sifatnya yang dapat dicairkan dalam waktu yang singkat tanpa adanya pencatatan dan pengawasan yang baik, kesalahan dan penyelewengan terhadap piutang tersebut akan mudah terjadi (Dera *et al.*, 2016).

Piutang tak tertagih adalah hutang pihak lain kepada Anda atau perusahaan atas transaksi suatu bisnis, tetapi piutang tersebut tidak bisa dikembalikan kreditur meskipun telah diupayakan tindakan penagihan. Seharusnya hasil penjualan produk membawa perusahaan kepada keuntungan. Namun adanya piutang membuat kondisi berbanding terbalik. Perusahaan justru mendapatkan piutang tidak tertagih sebagai akibat pembeli tidak membayar pinjaman. *Bad debts* tersebut akhirnya menjadi beban yang mengurangi profit bersih. Piutang tak tertagih merupakan salah satu jenis piutang dalam usaha/bisnis, yang mana tidak dapat ditagih meski sudah dilakukan usaha semaksimal mungkin untuk melakukan penagihan.

Pengendalian internal dapat dikatakan sebagai pelindung yang melindungi perusahaan dari resiko-resiko yang tidak diinginkan. Sasaran utama pengendalian internal adalah memastikan keandalan data dan informasi serta meningkatkan efektifitas dalam mengelola berbagai aktifitas perusahaan. Dengan adanya pengendalian internal tersebut diharapkan dapat meminimalkan kecurangan sehingga yang telah

ditetapkan oleh perusahaan tercapai. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan membutuhkan fungsi akuntansi untuk mengelola informasi mengenai keuangan dari berbagai transaksi dalam kegiatan bisnis perusahaan (Istanti, 2020). Menurut Hery dalam Sigar, Dolina dan Lucky (2018), "Prinsip-prinsip pengendalian intern yang efektif antara lain adalah sebagai berikut: 1) Penetapan tanggung jawab; 2) Pemisahan tugas; 3) Dokumentasi; 4) Pengendalian fisik mekanik dan elektronik; 5) Pengecekan independen atau verifikasi internal. (Naibaho *et al.*, 2019). Pentingnya pengendalian intern bagi dealer tidak hanya melibatkan aspek keuangan, tetapi juga menyentuh esensi keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang. Dalam konteks ini, penelitian ini ditujukan untuk merinci pengendalian internal yang cukup efektif dalam mengontrol piutang usaha pada dealer.

Dalam penelitian terdahulu PERANAN PENGENDALIAN INTERN PIUTANG USAHA TERHADAP EFEKTIVITAS PENERIMAAN PIUTANG PADA PT PRIMAPER TRADEA UTAMA (Rachimadita, 2013) yang memiliki hasil penelitian bahwa Pengendalian intern atas piutang usaha cukup memadai, hal ini tercermin dalam pelaksanaan pengendalian intern yang ada pada PT Primaper Tradea Utama seperti adanya pengawasan, pencatatan dan pengamanan piutang. Adanya pelaksanaan review untuk menilai pelaksanaan prosedur, khususnya yang berkaitan dengan piutang. Namun dalam peendalian ini masih terdapat kekurangan yaitu tidak adanya pemisahan tugas pada

bagian penjualan, penguiman, dan penagihan, tidak adanya bagian kredit,serta tidak adanya nomor unitcetak pada dokumen yang digunakan selama proses penjualan hingga proses penagihan.

Tabel 1. 1
Piutang Tertunggak UD. Galaxy Motor Tahun 2021-2023

TAHUN 2021	PIUTANG TERTUNGGAK	299.031.000	8,31%
	SALDO PIUTANG	3.598.409.500	
TAHUN 2022	PIUTANG TERTUNGGAK	206.835.000	5,49%
	SALDO PIUTANG	3.769.742.000	
TAHUN 2023	PIUTANG TERTUNGGAK	223.828.000	6.90%
	SALDO PIUTANG	3.242.711.000	

Data tersebut merupakan data piutang tertunggak selama 3 tahun terakhir ini. Namun, pada data ini masih terbilang sementara karena sebagian konsumen masih mempunyai itikad baik untuk melunasi kredit nya masing-masing. Pada tahun 2021 piutang tertunggak mencapai 8.31%, pada tahun tersebut persentase kredit macet terbilang paling tinggi diantara tahun-tahun berikutnya, total piutang tertunggak Rp.299.031.000 dan saldo piutang semakin menipis yaitu Rp. 3.598.409.500. Hal ini dikarenakan efek dari wabah covid-19 kala itu yang mengakibatkan sebagian nasabah atau konsumen mengalami PHK (putus hubungan kerja), ekonomi mereka semakin memburuk sehingga banyak kendala untuk membayar angsuran nya. Bagian penagih pun tetap mengupayakan supaya

konsumen atau nasabah yang memiliki kredit tetap berada pada tanggung jawab nya dengan meringankan denda yang merupakan konsekuensi keterlambatan. Pada tahun 2022 merupakan tahun paling stabil karena hampir mencapai persentase 5% dengan piutang tertunggak Rp. 206.835.000 dan saldo piutang yang mana angka ini adalah target dari owner dealer untuk cabang termasuk UD. Galaxy Motor. Total kredit macet yang semakin menyusut dan didukung oleh saldo piutang Rp. 3.769.742.000 yang terus bertambah, komunikasi antara konsumen dengan bagian penagih yang cukup baik sehingga melahirkan kesepakatan-kesepakatan baru membuat presentase pada tahun tersebut cukup mudah diturunkan. Pada tahun 2023 persentase 6.90 % kredit yang dinyatakan macet hampir mengikuti tahun 2022, namun pada tahun tersebut piutang tertunggak sudah mencapai Rp. 223.828.000 dan saldo piutang Rp. 3.242.711.000. Sebagian nasabah mengalami permasalahan dalam ekonominya. Bagian penagih pun tetap mengupayakan agar mereka tetap melunasi kredit nya dengan meringankan denda, hal sama dilakukan pada saat tahun 2021. Jika konsumen atau nasabah sudah tidak mempunyai itikad baik atau bahkan lari dari tanggung jawab mereka maka bagian penagih tidak segan menarik aset kendaraan konsumen.

Selain itu kebutuhan masyarakat sehari-hari pun masih cukup banyak selain kendaraan, terlebih lagi jika orang tersebut pelaku usaha, maka dana cukup penting demi memutar modal. Oleh karena itu alternatif yang dilakukan kebanyakan masyarakat demi memenuhi kebutuhan lain

nya yaitu melakukan kegiatan perkreditan. Hal ini untuk menjaga kemungkinan- kemungkinan yang tidak diharapkan terjadi.” Hal ini tentu tidak hanya berlaku pada bank saja tapi juga berlaku bagi dealer, karena pada dasarnya pemberian kredit ataupun penjualan yang memiliki opsi kredit untuk masyarakat perlu melihat karakter, kemampuan, modal, agunan, serta kondisi ekonomi dari konsumen. Jika hal tersebut tidak diperhatikan dalam penjualan kredit tentu akan menimbulkan masalah salah satunya kredit bermasalah. Dengan kredit masyarakat dapat terbantu dalam pemenuhan kebutuhan mereka dan pembayarannya pun dapat diangsur dengan waktu yang telah ditentukan serta disepakati oleh kedua belah pihak. Sistem kredit memberikan bantuan yang cukup signifikan bagi masyarakat dengan mempermudah keuangan mereka. Kredit sendiri menjadi salah satu pilar utama dalam pendapatan bagi perusahaan otomotif seperti dealer. Dengan memberikan opsi kredit bagi masyarakat yang ingin membeli sepeda motor maupun memberikan pinjaman uang dengan jaminan BPKB, dealer mendapatkan pendapatan dari pembayaran angsuran utama dan bunga yang telah dibayarkan oleh konsumen selama proses pembayaran angsuran. Semakin meningkatnya harga kredit, maka potensi profit yang bisa didapatkan oleh dealer akan meningkat secara signifikan. Satu dari sekian tujuan utama bagi dealer dengan memberikan sistem kredit ini yaitu mencari keuntungan yang sebesar-besarnya. Karena dalam keuntungan yang besar tersebut sangat berperan penting dalam keberlangsungan usaha dealer serta dapat membesarkan usahanya.

Dealer merupakan suatu toko yang menjual atau mengiklankan suatu kendaraan. Dalam kegiatan usahanya dealer biasanya memberikan dua opsi pembayaran secara tunai atau kredit. Dalam UD. Galaxy ini tidak hanya memberikan sekedar menjual sepeda motor saja, tapi juga melayani pinjaman uang dengan jaminan BPKB. Namun jika konsumen mengambil kredit motor dengan jumlah yang cukup besar atau melakukan gadai BPKB dengan tahun yang masih muda dengan nominal yang cukup besar maka dealer sendiri pun tidak akan mampu mengatasinya, meskipun semakin tinggi pinjaman kredit dari penjualan maupun gadai berpengaruh pada bunga, namun hal itu juga membuat risiko kredit yang semakin tinggi

Berdasarkan uraian dari latar belakang diatas penulis tertarik untuk mengangkat masalah tersebut kedalam penelitian yang berjudul **Pengendalian Internal Piutang Tertunggak pada UD. Galaxy Motor Jombang.**

1.2 Rumusan Masalah

Penjualan kredit merupakan instrumen yang cukup penting dalam meningkatkan penjualan. Namun dalam metode penjualan tersebut dapat memperpanjang waktu pengembaliannya. Demi mengatasi hal tersebut sangat diperlukan pengendalian internal penjualan kredit dan piutang yang cukup memadai supaya kinerja perusahaan menjadi semakin baik di masa depan:

1. Bagaimana pengendalian intern piutang tertunggak pada UD. Galaxy Motor ?

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengendalian internal piutang pada UD. Galaxy Motor

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian membahas tentang kontribusi yang akan diberikan setelah peneliti menyelesaikan penelitian. Manfaat penelitian memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang suatu topik atau masalah, menghasilkan pengetahuan baru, menyediakan dasar untuk pengembangan kebijakan, membantu inovasi dan kemajuan. Dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis merujuk pada kegunaan atau nilai suatu teori dalam konteks pengembangan pengetahuan dan pemahaman. Peneliti berharap agar penelitian ini dapat menjadikan sarana untuk menambah wawasan ilmu pengetahuan serta untuk melengkapi kajian teoritis bagi bidang perusahaan terutama tentang Pengendalian Internal dan Ketepatan Kebijakan Piutang Usaha. Harapannya, penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan dan panduan oleh pihak lain yang akan melakukan penelitian tentang pengendalian internal dalam bidang yang sama atau sejenis.

1.4.2 Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Dengan adanya penelitian diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah wawasan pengalaman dan pengetahuan bagi

peneliti terkait dengan strategi pencegahan dan penanganan kredit bermasalah yang diterapkan di UD. Galaxy Motor Jombang. Pengendalian Internal dan Ketepatan Kebijakan Piutang Usaha.

b. Bagi Perusahaan

Peneliti berharap penelitian ini mampu meningkatkan reputasi perusahaan, dengan mengelola risiko kredit secara efektif, perusahaan dapat membangun reputasi yang baik di pasar. Serta dapat meningkatkan pengelolaan risiko dengan mengembangkan Pengendalian Internal yang bijak.