

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pada era modern dan maju saat ini banyak perkembangan yang telah terjadi, bidang yang mengalami kemajuan yang sangat pesat yakni bidang perekonomian. Banyak perusahaan kecil maupun besar disekitar kita, yang menjalankan kegiatan ekonomi diperusahaan tersebut membutuhkan modal usaha guna menjalankan usahanya. Melihat peluang itu, banyak perusahaan yang memberikan bantuan modal usaha dalam bentuk kredit selain modal usaha yang diberikan dari perbankan. Perusahaan yang memberikan jasa keuangan tersebut dikenal oleh banyak orang dengan perusahaan pembiayaan.

Kegiatan usaha perusahaan pembiayaan lebih memfokuskan pada peningkatan dalam penjualan jasa pembiayaannya guna mempertahankan dan menjalankan serta mengembangkan usahanya agar menjadi lebih baik kedepannya. Di dalam kegiatan usaha tersebut menghasilkan keuntungan bagi perusahaan berupa uang tunai maupun piutang biasanya akan dimasukkan kedalam kas perusahaan.

Perusahaan pembiayaan dalam kegiatan usahanya tidak selalu berjalan lancar, terutama perusahaan pembiayaan perusahaan tersebut lebih sering mendapatkan pendapatan dalam bentuk piutang jangka panjang. Piutang usaha tersebut tidak selalu terbayarkan tepat waktu atau bahkan bisa jadi tidak terbayar atau sering dikenal dengan piutang tak tertagih. Semakin cepat piutang usaha dapat ditagih, maka kegiatan operasional semakin lancar (Ike dan Iwan, 2014).

Piutang tak tertagih tersebut dapat mempengaruhi jalannya kas suatu perusahaan yang mana dapat menghambat seluruh kinerja perusahaan yang kemungkinan terburuknya dapat menyebabkan kebangkrutan usaha. Penyebab dari tidak tertagihnya suatu piutang umumnya dari pihak konsumen yang memang tidak bisa membayarkan piutangnya atau bisa juga dari bagian internalnya, yaitu dikarenakan pengendalian internal dari manajer yang kurang tepat atau kurang dipatuhi oleh karyawan.

Pada prinsipnya, pengelolaan piutang perlu direncanakan dan dianalisa secara seksama sehingga kebijakan manajemen piutang dapat berjalan dengan lancar efektif dan efisien, baik mengenai prosedur piutang, penjualan kredit, dan masalah piutang lain. Secara umum piutang usaha timbul karena adanya

transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan dituntut untuk meraih posisi pasar, sehingga perusahaan perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Namun konsekuensi dari kebijakan tersebut akan menimbulkan peningkatan jumlah piutang tak tertagih dan biaya-biaya lainnya yang muncul seiring dengan berjalannya peningkatan piutang.

Dalam menghadapi permasalahan dan kecurangan pada piutang usaha, perusahaan harus punya alat bantu yang efektif dan efisien. Perusahaan menengah keatas, umumnya manajer tidak setiap waktu bisa mengawasi langsung kinerja karyawannya. Sebagai pengganti kehadiran manajer, maka manajer harus memiliki wewenang dan mengendalikan pada prosedur-prosedur pengendalian internal (Damayanti, 2018).

Dengan adanya suatu sistem pengendalian internal ini berguna untuk membantu perusahaan agar terhindar atau mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian dan penyimpangan dari rencana yang ditetapkan. Sistem yang baik harus dilengkapi dengan prosedur-prosedur yang mampu menemukan dan memberikan peringatan seawal mungkin dengan adanya keganjilan-keganjilan yang disebabkan oleh kesalahan dan penyelewengan baik sengaja ataupun tidak sengaja.

“Dasar yang menjadi patokan dalam penerapan pengendalian internal yang baik yakni menggunakan metode COSO, yang mana didalamnya terdapat unsur-unsur dasar pengendalian internal yakni, lingkungan pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, aktivitas pengendalian, dan yang terakhir pengawasan(pemantauan)” (Hamel Gary, 2013).

PT. SMS Finance Cabang Tulang Bawang-Lampung merupakan salah satu perusahaan pembiayaan konsumen yang bergerak di bidang pembiayaan pembelian kendaraan roda empat (mobil). Pada PT. SMS Finance Cabang Tulang Bawang-Lampung sendiri produk yang ditawarkan adalah jasa pembiayaan konsumen yang dilakukan dalam bentuk penyediaan dana bagi konsumen untuk membeli barang yang pembayarannya dilakukan secara angsuran atau berskala oleh konsumen.

Berikut ini data mengenai piutang usaha perusahaan PT SMS Finance Cabang Tulang Bawang.

**Tabel 1. Piutang Tak Tertagih Pada PT. SMS Finance Cabang Tulang Bawang-Lampung Tahun 2017-2020**

Tahun	Total Pembiayaan Kredit	Total Piutang Tak Tertagih	Persentase
2017	Rp 52.604.714.251	Rp 1.205.099.772	2.29%
2018	Rp 58.432.013.561	Rp 1.425.433.946	2.44%
2019	Rp 59.506.697.416	Rp 1.034.769.815	1.74%
2020	Rp 43.874.420.113	Rp 1.553.731.092	3.54%

*Sumber: PT.SMS Finance Cabang Tulang Bawang-Lampung, 2021*

Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa pada tahun 2017-2020 mengalami naik turunnya pembiayaan kredit dan piutang tak tertagih. Pada tahun 2017 total piutang tak tertagih sebesar 2,29 % dan pada tahun 2018 total piutang tak tertagih PT. SMS Finance Cabang Tulang Bawang menjadi 2,44 % mengalami kenaikan sebesar 0,15%. Pada tahun 2019 piutang tak tertagih mengalami penurunan yakni 0,70%, kemudian di tahun 2020 total piutang tak tertagih mengalami kenaikan kembali yang cukup besar yakni sebesar 1,80%.

Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan, karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan. Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang usaha yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan performansi atau kinerja keuangan sebagai upaya untuk menekankan biaya-biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha.

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian tentang **“Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Pengelolaan Piutang Usaha Pada Kelancaran Arus Kas PT.SMS Finance Cabang Tulang Bawang-Lampung”**.

## **B. Perumusan Masalah**

Bagaimana efektivitas sistem pengendalian internal penggunaan piutang usaha pada kelancaran arus kas PT. SMS Finance Cabang Tulang Bawang-Lampung?

## **C. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui efektivitas sistem pengendalian internal penggunaan piutang usaha pada kelancaran arus kas PT. SMS Finance Cabang Tulang Bawang-Lampung.

## **D. Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

### **1. Kegunaan Teoritis**

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan pemahaman bagi akademis, serta manfaat sebagai bahan referensi pembaca dan bagi para peneliti selanjutnya mengenai sistem pengendalian internal penggunaan piutang usaha.

### **2. Kegunaan Praktis**

Penelitian ini dapat memberikan masukan kepada manajer sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan kebijakan-kebijakan, terutama dalam masalah yang berkaitan dengan sistem pengendalian internal penggunaan piutang usaha.

## **E. Asumsi Penelitian**

Asumsi atau anggapan dasar ini merupakan suatu gambaran sangkaan, perkiraan suatu pendapat atau kesimpulan sementara, atau suatu teori sementara yang belum dibuktikan.

Menurut pendapat Winarko Surkhman sebagaimana dikutip oleh Suharmisi Arikunto dalam buku prosedur penelitian suatu pendekatan praktik, bahwa asumsi atau anggapan dasar adalah sebuah titik tolak pemikiran yang kebenarannya diterima oleh penyelidik (Suharmisi, 2016).

Berdasarkan dari pengertian asumsi di atas, maka asumsi yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah Sistem Pengendalian Internal yang semakin efektif maka akan berpengaruh pada kelancaran arus kas perusahaan PT. SMS Finance Cabang Tulang Bawang-Lampung.

## **F. Ruang Lingkup Penelitian**

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam memahami isi penelitian ini, maka penulis membatasi ruang lingkup penelitian ini yaitu

1. Kasmir (2014) Faktor Piutang tak tertagih hanya meliputi :
  - a. Faktor internal

Dalam melakukan penyeleksian kurang mampu mengevaluasi dan mengalisa calon nasabah atau salah dalam melakukan perhitungannya. dan dapat juga terjadi akibat kolusi dari pihak perusahaan sehingga dalam penyeleksian dilakukan kurang secara subjektif.
  - b. Faktor eksternal
    - 1) Mampu kesengajaan

Artinya nasabah tersebut sengaja tidak mau membayar kewajibannya kredit yang diberikan dengan sendiri macet, walaupun dari pihak kreditur mempunyai kemampuan membayar.
    - 2) Adanya unsur tidak sengaja

Artinya memiliki kemampuan untuk membayar tetapi menunggak karena adanya musibah seperti kebakaran, gempa bumi, banjir, dan meninggal dunia serta bencana-bencana alam yang tidak terduga.
2. Berdasarkan COSO (Hamel Gary, 2013) Sistem pengendalian internal meliputi, lingkungan pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, aktivitas pengendalian , pengawasan atau pemantauan.