

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pesatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia, mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Kunci dari keberhasilan dengan mencapai tujuan perusahaan terletak pada kinerja operasionalnya, tujuan utama dari setiap perusahaan ialah memaksimalkan laba. Setiap perusahaan yang berorientasi pada laba, berupaya agar semua sumber daya yang ada dalam perusahaan digunakan seefisien mungkin, guna mempertahankan, mengembangkan dan menjadikan perusahaan semakin kompetitif.

Dalam keberlangsungan hidup perusahaan, peranan pengendalian internal berpengaruh terhadap efektif atau tidaknya sumber daya perusahaan. Pengendalian internal berperan penting untuk mengarahkan, mengawasi, mengukur dalam mencegah kecurangan, dan mengoptimalkan sasaran perusahaan. Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong kepatuhan kebijakan manajemen (Mulyadi, 2016).

Pentingnya pengendalian internal akan mendorong sumber daya secara efisien dan mengoptimalkan sasaran perusahaan sehingga informasi keuangan yang akurat disetiap operasi perusahaan yang dimana diperlukan untuk keperluan berbagai keputusan. Pada dasarnya pengendalian internal terbagi menjadi pengendalian internal akuntansi dan pengendalian internal administrasi, dimana pengendalian internal administrasi mempunyai tujuan meningkatkan efisiensi operasi dan meyakinkan bahwa kebijakan manajemen ditaati karyawan. Sedangkan pengendalian internal akuntansi mempunyai tujuan agar harta milik perusahaan bisa terjaga dari kecurangan dan catatan-catatan akuntansi dapat dipercaya.

Investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa menimbulkan lambatnya perputaran modal kerja, sehingga semakin kecilnya kesempatan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dan laba. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit demikian pula sebaliknya, kelalaian perusahaan dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, seperti banyak piutang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang (Pondaaget al., 2013). Timbulnya piutang usaha memiliki resiko dalam pelunasannya, seperti membayar tagihan tidak tepat waktu (*overdue*), *Outlet* bangkrut atau Pailit karena rendah nya perputaran barang.

Secara umum piutang timbul disebabkan adanya transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit. Ditengah persaingan bisnis yang ketat perusahaan berusaha untuk meraih posisi pasar, sehingga perusahaan sangat perlu melakukan strategi penjualan secara kredit, agar jumlah penjualan meningkat. Namun, konsekuensi dari kebijakan tersebut dapat menimbulkan peningkatan jumlah piutang, piutang tak tertagih, Retur Barang, dan biaya-biaya lain yang muncul seiring dengan peningkatan jumlah piutang. Piutang itu sendiri didefinisikan sebagai suatu tagihan terhadap perusahaan atau orang-orang tertentu yang timbul akibat penjualan kredit atau disebabkan perusahaan telah memberikan jasa tertentu (Mardiasmo, 2016:51).

Piutang merupakan aspek yang sangat penting, sangat mudah diselewengkan dan dicuri, maka dalam penanganannya memerlukan perlakuan yang sangat khusus sehingga bisa menangani dan menghindari oleh entitas yang melakukan penjualan kredit (Pondaag et al., 2015). Piutang ialah modal kerja yang diharapkan dapat memberikan tambahan penghasilan dan laba, adanya piutang memerlukan analisis yang cukup besar yang dapat merugikan perusahaan.

Selain Piutang, Manajemen dalam piutang memiliki peranan yang sangat penting dalam kaitannya dengan penilaian, pencatatan dan prosedur piutang sehingga dapat memberikan gambaran tentang untung maupun ruginya perusahaan diperoleh dari jumlah dan tingkat perputaran piutang yang dapat mengantisipasi, memperkecil

atau bahkan menghilangkan risiko yang mungkin akan terjadi. Penerapan pengendalian internal atas piutang berguna untuk mengukur efektifitas pengelolaan piutang pada fungsi serta menentukan kelemahan-kelemahan yang ada dan memberikan rekomendasi untuk membantu perusahaan.

PT. SAI Indonesia, bergerak di dunia *Logistic & Distribution Services* yang berskala Nasional yang dipercaya untuk mendistribusikan seluruh Produk *Principal* baik *Food* dan *Non Food* yang skalanya Multinasional. Dalam menjalankan bisnisnya, perusahaan menerapkan Sistem Pengelolaan Mutu dengan tujuan menghasilkan *Service* yang sesuai dengan ekspektasi *Costumer*, Perundangan dan Peraturan Teknis yang berlaku. Sistem Manajemen Mutu yang di terapkan di PT. SAI Indonesia mengacu kepada ISO 9001 : 2015, untuk mendukung kegiatan perusahaan dalam meningkatkan laba PT. SAI Indonesia sudah menggunakan *System Web* dalam mengontrol pergerakan piutang per *Outlet*.

Orientansi perusahaan sangat memperhatikan profit agar operasional perusahaan tetap berjalan dengan baik, pengendalian internal yang dilakukan perusahaan dengan; menjaga *sales* tetap baik dan disetiap bulannya terus menerus meningkat dengan pencapaian target omset perusahaan, Mengontrol/meminimalisir nilai retur produk dari outlet terutama produk *expired* yang pastinya merugikan piutang dagang dan pengendalian *stock* produk jual, dan memonitor pergerakan biaya operasional di setiap pos biaya sesuai dengan *budget* agar laba perusahaan dapat diperoleh setiap bulannya.

PT.SAI INDONESIA merupakan distributor yang dimana adalah pihak yang menghubungkan produsen dengan konsumen. Selain itu distributor juga membeli barang dari produsen dalam jumlah besar dan mengirimkannya ke pengecer atau langsung kepada pemakai. Distribusi merupakan pemasaran yang dilakukan oleh pembuat produk, untuk mengirimkan produknya ke pembeli. Hak distributor dalam hubungannya dengan perindustrian suatu jenis produk ialah menerima produk yang akan didistribusikan, distributor juga berhak untuk mendistribusikan produk tersebut dengan sistem pemasaran sesuai perusahaan yang dimana dapat memberikan

keuntungan. Seorang distributor tidak bertindak untuk dan atas nama pihak yang menunjukan distributor seperti *supplier/manufacture* (Sciences,2016).

Pada kegiatan bisnis, ada *principal* yang akan bertanggung jawab atas tindakan-tindakan yang dilakukan oleh seorang agen. Pihak *principal* memiliki hubungan dengan distributor, memiliki hak untuk menerima pembayaran atas barang yang diproduksi tersebut. Sesuai dengan kewajibannya *principal* melakukan pendistribusian barang yang dibayarkan oleh distributor. Richard Burton menjelaskan “Bila seseorang/badan bertindak sebagai Distributor, berarti ia bertindak untuk dan atas namanya sendiri (*independent tender*)” (Simatupang, 2007:53). Oleh karena itu biasanya dalam perjanjian kerjasama secara tegas akan dinyatakan dalam perjanjian pendistribusian.

Dari banyaknya perusahaan PT distributor diwilayah bandung, PT.SAI Indonesia memiliki potensi besar dalam segi penjualan dan omset pelaporannya. Perusahaan ini merupakan unit bisnis company besar yang dikenal sebagai Marta Tilaar Group yang sudah berkecimpung dalam mendistribusikan produk-produk puluhan tahun. Sebagai perusahaan Distribusi, PT. SAI sangat memperhatikan piutang untuk kelangsungan dan perkembangan usaha. Akan tetapi perusahaan tersebut memiliki permasalahan penagihan yang memberikan dampak yaitu piutang tak tertagih yang dikategorikan besar. Menurut data dari narasumber didalam perusahaan proporsi penjualan PT.SAI hampir 90% secara kredit sehingga piutang yang dihasilkan besar.

Jenis piutang pada PT. SAI Indonesia Cabang Bandung ini adalah jenis Piutang Usaha (*Account Receivable*), Jumlah atau nominal yang akan ditagihkan kepada *customer* atas pembayaran yang dilakukan secara bertahap. Piutang usaha yang jatuh tempo kurang dari 30 hari biasanya dapat ditagih dengan waktu relatif cepat, dengan demikian di catat dalam pembukuan bahwa piutang usaha dikelompokkan dalam neraca menjadi sebagai aset lancar (*current asset*). Piutang usaha adalah piutang yang sudah tidak dapat ditagihkan kepada pihak yang bersangkutan contohnya *customer* bangkrut, meninggal, pailit atau lain-lainnya sehingga piutang tersebut harus

dihapuskan dan piutang tersebut menjadi biaya bagi perusahaan. Resiko yang terjadi dalam piutang usaha dalam suatu perusahaan diantaranya tidak dibayarkannya seluruh piutang untuk perusahaan merupakan resiko yang paling berat yang harus diterima perusahaan karena tagihan yang telah sesuai dengan yang direncanakan dan disusun untuk diterima dimasa yang akan datang ternyata tidak dapat diterima kembali sebagai pendapatan perusahaan.

Informasi mengenai piutang yang dilaporkan kepada manajemen ada sebagai, saldo piutang setiap customer, riwayat pelunasan piutang setiap *customer*, umur piutang setiap *customer*. Perusahaan mempunyai sebuah piutang maka suatu yang wajar bila ada kemungkinan dari piutang tersebut timbulnya piutang tak tertagih yang disebabkan oleh dua faktor, pada PT.SAI ada faktor internal dan faktor eksternal. Dari faktor eksternal banyak hal yang terjadi antara lain: dikarenakan toko pailit/bangkrut, *stock* barang sudah tidak ada untuk di kembalikan ke distributor, sehingga pemilik toko tidak bisa membayar sisa faktur yang ada. Ada juga seperti pasar terbakar, sehingga pihak toko akan minta pemutihan pembayaran, toko yang mendadak tutup dan tidak tau keberadaan pemilik toko, *pinalty service level* yang di berlakukan di beberapa *modern outlet*, jika permintaan order tidak ter *fullfil*, klaim program promo yang di tolak *Outlet* di karenakan dokumen tidak lengkap, dan sebagainya. Sedangkan dari faktor internal di antaranya penyebab piutang tak tertagih, di karenakan pengendalian dan pengelolaan *Collection* perusahaan yang tidak memadai dalam pengontrolan piutang sehingga terjadinya penggelapan uang tagihan toko pada *Salesman*.

Hal ini bertentangan oleh teori Mulyadi (2016:409) dalam unsur pengendalian intern dalam penjualan kredit yaitu dengan secara periodik diadakannya rekonsiliasi *control* piutang. Jika dikategorikan tidak memadai artinya sistem pengendalian internal atas piutang tidak efektif dan efisien. Frekuensi terjadinya piutang tak tertagih bisa diminimalisir dari sisi internal perusahaan bila manajemen perusahaan dapat menerapkan pengawasan yang baik, sehingga kalau memang piutang itu tidak tertagih kemungkinan besar dari pihak eksternal yang tidak bisa dipungkiri (Puspasari

et al., 2019). Hal-hal yang menyebabkan terjadinya piutang tidak tertagih bisa dikurangi dari sisi internal perusahaan dan eksternal, dengan tindakan-tindakan atau kebijakan manajemen dalam mengelola data sehingga besarnya piutang yang tidak dapat ditagih sesuai dengan catatan perusahaan dan tidak semakin meningkat.

Pada PT. SAI membuat kebijakan teknis pengelompokan piutang usaha perusahaan, dimana piutang usaha di kelompokkan berdasarkan karakteristik umur piutang (*aging schedule*) dalam beberapa kategori, antara lain : Piutang Belum Jatuh Tempo, Piutang *Over Due* 1-30 hari di kategorikan sebagai piutang usaha masih bisa ditagih, Piutang *Over Due* 30-60 hari di kategorikan sebagai piutang usaha kurang lancar dan Piutang *Over Due* 60 hari ke atas di kategorikan sebagai piutang usaha tidak lancar dan cenderung ada yang macet atau piutang tak tertagih.

Sebelum piutang toko dinyatakan sebagai piutang tak tertagih, dilakukannya penagihan sesuai dengan pola *account* pembayaran perusahaan dan terus menerus dimonitor/melakukan penagihan sesuai dengan kategori umur piutang dan sampai pada batas keputusan bahwa piutang tersebut sudah tidak dapat diselesaikan lagi, seperti penagihan ke *Outlet* dengan mengirimkan surat, via telephone dan mendatangi langsung, sampai dengan batas keputusan bahwa piutang tersebut tidak dapat lagi diselesaikan dengan beberapa sebab misalkan pihak toko sudah tidak punya aset/bangkrut dan sebagainya.

Tabel 1.1

Daftar Persentase Piutang Tak tertagih PT.SAI INDONESIA Cab.Bandung

Umur Piutang	% Piutang Tidak Tertagih
Belum Jatuh Tempo	10%
Umur 1-30 hr	8%
Umur 30 - 60 hr	4%
Umur 60 hr Up	2%

Sumber: laporan keuangan 2019-2021PT.SAI INDONESIA BANDUNG

PT. SAI INDONESIA Cab.Bandung memiliki kebijakan mengenai persentase piutang tidak tertagih secara komperensif yang dihitung berdasarkan pola bayar toko setiap bulannya. Kebijakan tersebut menunjukkan bahwa semakin besar umur piutang akan semakin kecil persentase piutang tak tertagihnya. Hal ini dimaksudkan bahwa perusahaan membagi satu kali transaksi piutang kedalam beberapa umur piutang. Dari 10% piutang yang belum tertagih & kategori belum jatuh tempo akan masuk ke kategori umur piutang 1-30 hari, dimana sisa piutang yang belum tertagih tersebut akan tetap ditagihkan dan jika masih ada piutang yang belum tertagih akan masuk ke dalam kategori umur piutang 30-60 hari, demikian seterusnya sampai sisa piutang tak tertagih dikategori umur piutang 60 hari keatas yang pada akhirnya sisa piutang sudah tidak dapat lagi ditagih/*bad debt*.

Berikut adalah analisa piutang berdasarkan umur piutang pada PT.SAI INDONESIA Cabang Bandung selama tahun 2019 sampai dengan 2021 sebagai berikut:

Tabel 1.2
Daftar Analisa Piutang berdasarkan Umur Piutang PT. SAI INDONESIA
Cab.Bandung 2019-2021

THN	Jumlah Piutang	Belum Jatuh Tempo	Umur 1 - 30 hr	Umur 30 - 60 hr	Umur 60 hr Up	saldo piutang tak tertagih
2019	44.044.015.525	25,741570,952	12,823,638,700	2,2535,820,997	2,942,984,876	98,811,378
2020	36.742.950.958	20,965,594,540	10,366719,031	2,397,712,669	3,012,924,719	162,011,637
2021	21.410.396.417	12,569,185,953	5,961,551,284	1,259,789,742	1,629,869,437	83,569,674

Sumber: laporan keuangan 2019-2021 PT.SAI INDONESIA BANDUNG

Berdasarkan tabel 1.2 diatas, memperlihatkan kategori piutang di bedakan atas umur piutang: belum jatuh tempo, umur piutang 1-30 hari setelah jatuh tempo, umur piutang 30 – 60 hari dan umur piutang 60 hari up, seperti contoh toko A di berikan TOP (*term of payment*) 30 hari, jika pada hitungan piutang sudah jatuh tempo ke 30

hari nya tetapi pihak toko tidak membayar, maka senilai tersebut di hitung sebagai piutang tak tertagih pada kategori umur piutang belum jatuh tempo, namun bukan berarti uang hilang, nilai piutang tersebut akan masuk ke kategori umur piutang 1-30 hari dan tetap di lakukan proses penagihan ke toko sampai piutangnya selesai, demikian seterusnya. Dari tahun 2019 sampai tahun 2021, perusahaan selalu terbebani kerugian dari piutang *Outlet* yang tidak tertagih dengan nilai yang berfluktuasi setiap tahunnya, yang sangat berdampak kepada menurunnya laba perusahaan.

Tabel 1.3

Daftar Laporan Laba Rugi PT. SAI INDONESIA Cab.BANDUNG 2019-2021

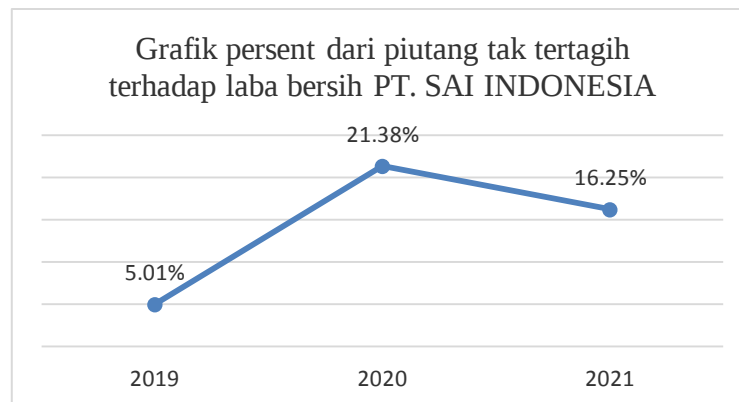
Laporan Laba Rugi	Tahun		
	2019	2020	2021
Laba (Rugi) Bersih setelah Pajak (Rp)	1.971.890.599	757.608.689	514.408.948

Sumber: hasil data laporan laba rugi perusahaan (diolah 2022)

Pada tabel 1.3 menunjukan penurunan laba disetiap tahunnya, hal ini dikarenakan beberapa faktor penyebab yaitu antara lain faktor penjualan, mengalami penurunan yang signifikan di setiap tahunnya. Seperti halnya ditahun 2020 penurunan dipengaruhi oleh pandemi yang dimana daya beli konsumen pun ikut menurun drastis. Selain pengaruh pandemi, ada faktor-faktor lain yang memicu penjualan makin menurun sehingga omset penjualan pun rendah. Dengan *trend* penjualan yang menurun drastis, tidak seperti hal nya dengan biaya operasional perusahaan yang hanya mengalami sedikit penurunan.

Grafik 1.1

**Garfik persent Piutang Tak Tertagih terhadap Laba Bersih PT.SAI
INDONESIA Cab.BANDUNG 2019-2021**



Sumber: hasil data diolah oleh Penulis (2022)

Pada grafik diatas, Jika kita hitung jumlah persennya dengan laba bersih, menunjukan fluktuasi yang drastis dari tahun ke tahun, demikian persentasi ini menunjukkan adanya kerugian. Pada tahun 2019-2020, piutang tak tertagih meningkat dari 5,01% ke 21,38% diiringi dengan omset penjualan yang ikut menurun. Walaupun pada tahun 2020-2021 mengalami sedikit penurunan, harapannya piutang yang menurun dijadikan sebagai solusi dalam produktifitas perusahaan. Akan tetapi penurunan piutang tak tertagih tersebut tetap diakui sebagai kerugian dalam perusahaan.

Dari data jumlah piutang tak tertagih diatas terlihat bahwa disetiap tahunnya mengalami fluktuasi yang mana sangat mempengaruhi laba perolehan yang akan diterima oleh perusahaan. Permasalahan sering muncul saat angka penjualan kredit diperbanyak menjadi seirama dengan bertambahnya piutang yang *bad debt* dan jika semakin tinggi tingkat permasalahan perusahaan yang akan di pertanggung jawabkan bisa mengakibatkan rendahnya keuntungan yang diterima untuk perputaran piutang pertahun. Nilai dari perputaran piutang usaha tergantung dari cara penagihan piutang semakin lama penagihan piutang maka makin lama juga piutang tersebut menjadi kas.

Perputaran piutang usaha adalah dimana pada saat kas dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan lalu kemudian persediaan dijual secara kredit sehingga mengakibatkan terjadinya piutang dan piutang berubah menjadi kas pada saat penerimaan pelunasan piutang dari *costumer*. Likuiditas piutang usaha dapat diketahui melalui analisi rasio perputaan piutang usaha.

Tabel 1.4
Daftar Rasio Piutang Tak Tertagih terhadap jumlah piutang PT.SAI
INDONESIA Cab.Bandung 2019-2021

THN	Total Piutang (Rp.)	Piutang Tak Tertagih (Rp.)	Rasio Piutang Tak Tertagih (%)
2019	44.044.015.525	98.811.378	0,22%
2020	36.742.950.958	162,011,637	0,44%
2021	21.410.396.417	83,569,674	0,39%

Sumber : data perusahaan diolah oleh Penulis (2022)

Dari Data Tabel 1.4 diatas, menunjukan bahwa persentase rasio (%) piutang tak tertagih berbanding dengan total piutang dagang PT.SAI dari tahun ke tahun. Rata-rata rasio piutang tak tertagih sebesar 0,35% per tahunnya. Peroleh piutang tak tertagih memang sangat kecil jika dibandingkan terhadap total piutang dalam satu tahun, namun besar kecilnya ratio piutang tak tertagih tetaplah berpengaruh terhadap perusahaan, dianggap rugi dan menjadi resiko.

Perputaran piutang usaha didalam perusahaan menjadi tolak ukur untuk dapat menganalisa atas piutang agar piutang tersebut dapat berubah menjadi kas. Rasio piutang tak tertagih berfluktuasi di setiap tahunnya yang dimana tergantung kepada seberapa besar perusahaan berusaha menyelesaikan masalah piutang pada toko-toko/outlet dan omset penjualan.

Dari jumlah saldo piutang tak tertagih, masalah yang sangat umum dihadapi perusahaan ialah dimana cara menghadapi/melakukan penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan dengan seluruhnya. Jika keadaan tersebut berlangsung terus menerus dalam jangka waktu yang panjang maka modal perusahaan akan semakin mengecil. Penagihan piutang perlu mendapat perhatian penting dan penanganan serius agar resiko yang timbul dapat dihindari sekecil mungkin. Oleh karena itu perusahaan memerlukan cara atau teknik penagihan terhadap penggunaan barang atau jasa tersebut, agar tidak merugikan perusahaan dalam penagihan piutang. Agar penagihan tersebut lancar, perusahaan memerlukan suatu sistem penagihan piutang yang dapat mempercepat *collector* menagih pelanggan atau konsumen membayar tagihannya. Untuk membantu dalam pencapaian tujuan perusahaan, diperlukannya pengendalian internal.

Pengendalian internal juga tidak boleh luput dari peninjauan kembali supaya ketika ada sesuatu belum tepat menjadi bahan pertimbangan untuk perbaikan. Pemahaman yang baik terhadap pengendalian internal sangat diperlakukan baik oleh manager, *user system* akuntansi, perancang sistem akuntansi, maupun *evaluator system* akuntansi (Permata Hati, 2018). Pengendalian internal mencerminkan aktivitas penjualan dimana penjualan memperoleh keuntungan yang digunakan demi keberlangsungan hidup perusahaan dan pengembangan kegiatan operasional.

Dari aktivitas penjualan kenyataannya penjualan secara kreditlah yang paling banyak diminati oleh suatu entitas, tentunya menghasilkan tagihan kepada konsumen yang disebut piutang, dimana piutang ialah tagihan perusahaan kepada pihak lain yang nantinya akan dimintakan pembayarannya bila mana telah sampai jatuh tempo atau dengan kata lain, suatu tagihan yang harus dibayar debitur kepada kreditur. Jika pengendalian piutang baik pada perusahaan maka penagihan piutang juga akan berjalan dengan efektif merupakan salah satu kunci dalam pengendalian piutang. Meminimalisir dan mendeteksi kesalahan harus terdapat dalam pengendalian internal piutang.

Dengan pengendalian internal piutang, perusahaan dapat memperkecil kemungkinan terjadinya piutang yang tak tertagih sehingga laba perusahaan dapat meningkat. Pengendalian internal piutang pun bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan. Kebijakan berfungsi sebagai standar, yang apabila dalam pelaksanaan penjualan kredit sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, maka perusahaan perlu perbaikan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha pada PT. SAI INDONESIA Cab.BANDUNG, Survei pendahuluan yang penulis lakukan pada perusahaan menemukan besarnya nominal piutang tak tertagih yang cukup besar sehingga perusahaan dapat mengalami kerugian dan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. apabila dilihat dari data tabel 1.4 jumlah piutang tak tertagih pada tahun 2019 sebesar 98.811.378 dan pada tahun 2020 meningkat menjadi 162,011,637.

Adanya peningkatan jumlah piutang tak tertagih tersebut menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal PT. SAI kurang efektif pada saat itu. Namun pada tahun 2021 jumlah piutang tak tertagih menurun mejadi 83,569,674 yang menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal PT. SAI mulai memperlihatkan progres yang baik terhadap pengendalian piutang tak tertagih. Oleh karena itu jika dalam pengendalian internal piutang terdapat kelalaian maka bisa berakibat fatal bagi perusahaan. Peningkatan piutang usaha yang sangat besar membutuhkan sistem pengendalian internal yang efektif sehingga tidak akan menjadi kerugian. Dari adanya fakta tersebut, penulis tertarik untuk meneliti dan mengetahui bagaimana sebenarnya pengendalian internal terhadap piutang usaha perusahaan, sehingga penulis tertarik untuk mengangkat sebuah skripsi dengan judul **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DALAM MEMINIMALISIR PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT.SAI INDONESIA CABANG BANDUNG”**

1.2 Rumusan Masalah

Dengan mengevaluasi struktur pengendalian internal atas piutang dalam PT. SAI INDONESIA, diharapkan dapat membandingkan dengan teori-teori yang relevan dalam penelitian. Apabila ditemukannya kelemahan sistem pengendalian internal atas piutang tak tertagih, maka penulis dapat memberikan rekomendasi perbaikan atas sistem pengendalian intern atas piutang tak tertagih. Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan, maka dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengelolaan Piutang PT SAI INDONESIA Cab,BANDUNG?
2. Apa kendala yang dihadapi PT.SAI INDONESIA Cab.BANDUNG terhadap penagihan piutang?
3. Bagaimana pengendalian intern atas timbulnya piutang tak tertagih PT.SAI INDONESIA Cab.BANDUNG?
4. Apa penyebab jumlah piutang tak tertagih pada PT.SAI INDONESIA Cab.BANDUNG mengalami kenaikan?

1.3 Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah, adapun tujuan dari penelitian ini :

1. Untuk mengetahui apakah pengelolaan terhadap piutang efektif atau tidak pada PT.SAI INDONESIA Cab.BANDUNG
2. Untuk menganalisis kendala yang dihadapi oleh PT.SAI INDONESIA Cab.BANDUNG dalam penagihan piutang
3. Untuk menganalisa efektivitas dan efisiensi pengendalian intern atas timbulnya piutang tak tertagih pada PT.SAI INDONESIA Cab.BANDUNG
4. Untuk menganalisa sebab akibat jumlah piutang tak tertagih dalam PT.SAI INDONESIA Cab.BANDUNG mengalami kenaikan

1.4 Manfaat Penelitian

Pada penelitian ini diharapkan memberikan manfaat secara teoritis maupun praktis bagi para pembaca. Adapun manfaat dari penelitian :

1.4.1 Manfaat Teoritis

Secara Teoritis hasil penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi pada pengembangan literatur-literatur maupun penelitian di bidang Akuntansi mengenai pengendalian internal dalam pengendalian piutang perusahaan, serta menjadi referensi/pengembangan ilmu pengetahuan bagi peneliti lainnya mengenai bagus atau tidaknya laba dan pengendaliannya di dalam perusahaan.

1.4.2 Manfaat Praktis

Adapun manfaat praktis dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan seperti dalam Bidang Akademik, Penelitian diharapkan dapat menjadi bahan referensi untuk penelitian-penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pengaruh informasi piutang terhadap distributor di waktu yang akan datang. Kajian riset tentang penelitian sejauh ini hanya sedikit fokus kepada pengendalian internal piutang, dengan penelitian ini diharapkan menjadi pengetahuan ilmu baru bagi para mahasiswa.

Lalu Bagi Perusahaan dari hasil penelitian ini dapat memberikan pengembalian keputusan yang terkait dalam pengaruh pengendalian internal piutang terhadap distributor dan meningkatkan kegiatan pengendalian melalui informasi yang diperoleh dari hasil penelitian, dan Bagi Peneliti, penelitian ini diharapkan dapat jadi sarana untuk pengembalian wawasan, terutama terkait dengan masalah yang diteliti dan memperdalam pengetahuan melalui hasil penelitian dan memahami penggunaan system dan cara pengendalian yang sesuai dengan standar yang berlaku.

1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian.

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan distributor PT. SAI INDONESIA Cabang Bandung yang terletak di Jl. Soekarno Hatta No. 641, Bandung selama periode 2019-2021 dengan mengambil data langsung ke bagian *Finance* Perusahaan (Data Primer) dan melalui media *website* resmi perusahaan, Buku dan Referensi lainnya.

Tabel 1.5
Waktu penelitian

No	Keterangan	Tahun 2022																															
		Februari				Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus				September			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pra Penelitian																																
2	Pengajuan Judul																																
3	Acc Judul																																
4	Penyusunan Proposal BAB I																																
5	Penyusunan Proposal BAB II																																
6	Penyusunan Proposal BAB III																																
7	Pengajuan Seminar Penelitian																																
8	Seminar																																
9	Penyusunan BAB IV																																
10	Penyusunan BAB V																																
11	Sidang dan Yudisium																																
12	Revisi Skripsi																																

Sumber: Data Diolah Oleh Penulis (2022)