

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Globalisasi perekonomian merupakan suatu proses kegiatan ekonomi dan perdagangan yang memungkinkan negara-negara di seluruh dunia bersatu menjadi suatu kekuatan pasar yang semakin terintegrasi tanpa mempersoalkan lagi batas teritorial negara. Globalisasi perekonomian mengharuskan penghapusan seluruh batasan dan hambatan terhadap arus modal serta barang dan jasa (<http://www.anneahira.com/pengertian-globalisasi.htm>, diakses tanggal 20 Januari 2016 pukul 20.25). Ketika globalisasi ekonomi terjadi, batas-batas suatu negara akan menjadi semakin kabur dan keterkaitan antara ekonomi nasional dengan perekonomian internasional menjadi semakin erat. Globalisasi perekonomian memiliki peluang dalam membuka pasar produk dari dalam negeri menuju pasar internasional secara kompetitif. Namun globalisasi perekonomian tersebut juga dapat membuka peluang terhadap masuknya produk-produk global ke dalam pasar domestik.

Sebab-sebab terjadinya globalisasi ekonomi antara lain adalah karena semakin berkembangnya sistem informasi dan komunikasi antara bangsa-bangsa di dunia, adanya kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin meningkat khususnya di bidang komunikasi dan transportasi dan semakin majunya kerja sama internasional. Perusahaan-perusahaan dari dalam dan luar negeri baik swasta ataupun milik negara merupakan beberapa pelaku ekonomi yang tidak bisa lepas

dari era globalisasi tersebut. Semakin banyaknya perusahaan yang berkembang maka persaingan akan semakin ketat.

Setiap perusahaan selalu berusaha untuk dapat bertahan dalam persaingan bisnis, terlebih lagi perusahaan dalam negeri. Karena dengan semakin banyaknya perusahaan asing yang berpartisipasi kedalam persaingan bisnis di Indonesia, maka diperlukan berbagai perbaikan kualitas dari dalam perusahaan untuk dapat bersaing secara wajar (Nafisah:2010). Persaingan juga akan semakin ketat jika ditambah dengan menjamurnya perusahaan-perusahaan sejenis dalam kurun waktu yang nyaris bersamaan, maka dari itu persoalan-persoalan manajemen pun akan semakin meningkat.

Untuk menghadapi fenomena diatas, maka sudah seharusnya pihak perusahaan mulai berpikir lebih inovatif dan melakukan berbagai macam upaya agar mampu menyesuaikan diri terhadap perubahan-perubahan yang terjadi di masa yang akan datang demi tercapainya tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Adapun upaya yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan tersebut salah satunya adalah dengan cara meningkatkan volume penjualan.

Penjualan sendiri terbagi kedalam dua jenis, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksi pertukarannya dilakukan secara langsung. Atau dengan kata lain, dalam penjualan tunai, pihak penjual dapat secara langsung menerima kas sebagai hasil transaksi dan sebaliknya pihak pembeli pun dapat secara langsung menikmati manfaat dari barang atau jasa yang telah ia beli. Selanjutnya adalah penjualan kredit. Penjualan

kredit dinilai lebih diminati oleh para konsumen atau pembeli. Hal ini dikarenakan dalam penjualan kredit, pembeli dapat menunda pembayaran atas barang yang sudah ia beli sampai dengan batas waktu yang sudah disepakati. Selain karakteristiknya yang menarik bagi pembeli, penjualan kredit dinilai mampu meningkatkan pendapatan perusahaan lebih besar bila dibandingkan dengan penjualan tunai. Hal ini disebabkan karena dalam penjualan kredit, pihak penjual sudah menetapkan kesepakatan-kesepakatan tertentu seperti termin pembayaran, tanggal jatuh tempo, tingkat suku bunga dan lain sebagainya yang pada umumnya menguntungkan bagi pihak penjual.

Adanya transaksi penjualan secara kredit memang memberi keuntungan tersendiri bagi pihak penjual yang dalam hal ini adalah perusahaan. Namun satu hal yang patut mereka sadari adalah, peningkatan volume penjualan kredit akan secara otomatis meningkatkan jumlah piutang usaha sebuah perusahaan. Semakin besar jumlah piutang usaha suatu perusahaan, maka risiko yang akan ditimbulkan juga akan semakin besar. Salah satu risiko yang umum dan biasa terjadi adalah risiko tidak tertagihnya piutang. Banyak alasan yang dapat mengakibatkan tidak tertagihnya piutang usaha suatu perusahaan, misalnya saja karena debitur yang tidak mau atau tidak mampu membayar utangnya, debitur dinyatakan bangkrut, adanya kejadian *force majeure* yang tidak dapat dihindari hingga kelalaian dari pengendalian internal perusahaan itu sendiri.

Tidak tertagihnya piutang usaha perusahaan juga akan mengakibatkan tertahannya modal kerja dan berakhir pada perputaran aktiva yang terhambat. Hal ini tentu akan menimbulkan kerugian yang cukup besar bagi perusahaan. Oleh

sebab itu, kebijakan yang dapat diambil oleh pihak manajemen perusahaan sebagai upaya antisipasi adalah melakukan pembatasan-pembatasan dalam pemberian pemberian kredit, cara penagihan, penilaian terhadap konsumen serta adanya catatan-catatan atas piutang usaha perusahaan, atau dengan kata lain perusahaan berupaya untuk menjalankan Sistem Penjualan perusahaannya secara baik dan benar.

Sistem Penjualan erat kaitannya dengan pengendalian internal piutang usaha. Sebab seperti yang sudah dijelaskan diatas, piutang usaha tidak akan muncul apabila tidak terjadi suatu transaksi penjualan kredit pada sebuah perusahaan. Setiap perusahaan memiliki kebijakan atas Sistem Penjualannya masing-masing. Hal tersebut biasanya tertuang pada suatu *Standar Operating Procedures* atau SOP yang apabila SOP tersebut dijalankan dengan baik, maka akan berpengaruh juga pada pengendalian internal piutang usaha yang baik dan efektif.

Salah satu indikator efektivitas pengendalian internal piutang usaha adalah terletak pada bagaimana Sistem Penjualan pada perusahaan tersebut. Apakah Sistem Penjualan perusahaan memang dinilai sudah berjalan sebagaimana mestinya sesuai dengan *Standar Operating Procedures* yang ada dan apakah masing-masing individu yang terlibat dalam Sistem Penjualan tersebut telah melaksanakan tugasnya dengan baik atau tidak, serta yang paling penting adalah apakah Sistem Penjualan yang berlaku pada perusahaan tersebut sudah mampu mengendalikan piutang usaha perusahaan sehingga risiko kerugian yang dapat ditimbulkan dari adanya transaksi kredit dapat diminimalisir sebaik mungkin.

Selain dengan Sistem Penjualan yang baik dan memadai, efektivitas pengendalian internal piutang usaha juga ditunjang oleh peran serta auditor internal

perusahaan yang dalam hal ini bertugas mengawasi dan memeriksa apakah pengendalian internal atas piutang usaha di perusahaan yang bersangkutan telah berjalan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang berlaku atau tidak. Auditor Internal juga memiliki kewenangan untuk memeriksa apakah dalam pengendalian internal piutang usaha tersebut terjadi kecurangan, kelalaian ataupun kesalahan lainnya yang berpotensi merugikan perusahaan. Dengan kata lain, efektivitas pengendalian internal piutang usaha perusahaan juga ditentukan oleh peranan dari para Auditor Internal di dalamnya.

Salah satu BUMN yang sadar akan pentingnya pengendalian internal atas piutang usaha adalah PT Pos Indonesia (persero). PT Pos Indonesia (Persero) merupakan Badan Usaha Milik Negara yang unit bisnis utamanya bergerak dibidang jasa ekspedisi luar dan dalam negeri serta penjualan barang-barang perposan seperti perangko, kartupos, materai dan lain sebagainya. Sebagai salah satu perusahaan BUMN terbesar di Indonesia dengan unit bisnis yang kompleks, PT Pos Indonesia (persero) memiliki nominal piutang usaha yang tidak sedikit. Dengan jumlah piutang usaha yang tidak sedikit tersebut, apabila tidak dikendalikan dengan baik maka kemungkinan terjadinya kerugian perusahaan atas piutang usaha akan meningkat.

Untuk gambaran yang lebih jelas, berikut akan penulis sajikan contoh kasus mengenai kelalaian auditor internal dan lemahnya pengendalian internal yang mengakibatkan kerugian akibat piutang dari BUMN lain yang juga bergerak dibidang jasa, yaitu PT Kereta Api Indonesia atau biasa disingkat PT KAI.

Menurut berita yang dilansir dalam <http://www.academia.edu/> (diakses tanggal 19 April 2016 pukul 23.40), PT Kereta Api Indonesia tercatat meraih keuntungan sebesar RP 6,9 Miliar pada tahun 2005, padahal apabila diteliti dan dikaji lebih rinci, perusahaan tersebut seharusnya menderita kerugian sebesar Rp 6,3 Miliar. Komisaris PT KAI, Hekinus Manao yang juga sebagai Direktur Informasi dan Akuntansi Direktorat Jendral Perbendaharaan Negara Departemen Keuangan mengatakan, laporan keuangan PT KAI untuk tahun 2003 dan tahun-tahun sebelumnya dilakukan oleh Badan Pemeriksa Keuangan (BPK), namun untuk tahun 2004 - 2005 pengauditan dilakukan oleh BPK dan akuntan publik. Hasil audit tersebut kemudian diserahkan oleh direksi PT KAI untuk disetujui sebelum akhirnya disampaikan dalam rapat umum pemegang saham. Namun, pada saat itu komisaris PT KAI yaitu Hekinus Manao menolak menyetujui laporan keuangan PT KAI tahun 2005 yang telah diaudit oleh akuntan publik sebab setelah diteliti dengan seksama ditemukan adanya kejanggalan dari laporan keuangan PT KAI pada tahun tersebut. Kewajiban dan beban pajak pihak ketiga sudah tiga tahun tidak pernah ditagih oleh perusahaan, namun dicatat dalam laporan keuangan sebagai pendapatan PT KAI selama tahun 2005. Kewajiban PT KAI untuk membayar surat ketetapan pajak (SKP) pajak pertambahan nilai (PPN) dari hasil usahanya sebesar Rp 95,2 Miliar yang diterbitkan oleh Direktorat Jendral Pajak pada akhir 2003 justru disajikan dalam laporan keuangan sebagai piutang atau tagihan kepada beberapa pelanggan yang seharusnya menanggung beban pajak itu. Padahal berdasarkan Standar Akuntansi, pajak pihak ketiga yang tidak pernah ditagih itu tidak bisa dimasukkan sebagai aset atau diakui sebagai piutang perusahaan.

Belakangan juga diketahui bahwa manajemen PT KAI tidak melakukan pencadangan kerugian terhadap tidak tertagihnya piutang usaha yang seharusnya telah dibebankan kepada pelanggan pada saat jasa angkutan PT KAI diberikan pada tahun 1998 sampai dengan tahun 2003. PT KAI juga dinilai tidak memiliki tata kelola dan pengendalian internal perusahaan yang baik, dapat dibuktikan dengan terjadinya kesalahan pada hasil laporan keuangan PT KAI yaitu pada saat proses lelang, Komite Audit PT KAI yang seharusnya ikut berperan dalam melihat keadilan proses pemilihan auditor eksternal dan menilai apakah auditor eksternal yang digunakan ini memang layak dipilih atau tidak, namun pada kenyataannya Komite Audit PT KAI tidak ikut serta berperan dalam proses penunjukan auditor eksternal sehingga tidak terlibat dalam proses audit. Kesalahan tersebut mengakibatkan terjadinya kesalahan yang lain, yaitu sangat minimnya komunikasi antara pihak Komite Audit perusahaan (auditor internal) dengan pihak Auditor Eksternal (Akuntan Publik). Hal ini disebabkan karena Komite Audit PT KAI tidak menjalankan perannya untuk menunjuk Auditor Eksternal yang akan diberi penugasan, maka komunikasi yang terjadi antara Komite Audit dengan Auditor Eksternal dinilai tidak efektif. Salah satu akibatnya adalah perusahaan mengalami kerugian yang disebabkan oleh tidak tertagihnya piutang yang berujung pada rekayasa laporan keuangan oleh pihak manajemen.

Fenomena diatas menunjukkan bahwa peran serta audit internal dalam suatu perusahaan sangat berpengaruh pada efektivitas pengendalian internal piutang usaha. Pada kasus PT KAI diatas, minimnya kinerja yang dilakukan oleh auditor internal terbukti dapat menyebabkan kerugian besar bagi perusahaan baik secara

material salah satunya adalah kerugian akibat tidak tertagihnya piutang dalam jumlah besar ataupun kerugian non material seperti tercemarnya nama baik perusahaan. Oleh karena itu peneliti tertarik untuk meneliti fenomena ini lebih lanjut dengan menambahkan satu variabel penelitian lagi yaitu sistem akuntansi penjualan, mengingat piutang usaha perusahaan tidak akan timbul tanpa adanya transaksi penjualan.

Penelitian ini merupakan hasil pengembangan dari penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Desi Ambarsari (2015) dengan judul “Peranan Audit Internal Dalam Meningkatkan Pengendalian Piutang Lain-Lain Pada PT Pupuk Kalimantan Timur”. Adapun hasil yang diperoleh dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa Internal Audit memiliki peranan atau pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pengendalian piutang pada PT Pupuk Kalimantan Timur. Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengkaji dan meneliti lebih dalam mengenai hal tersebut yang kemudian penulis tuangkan dalam judul penelitian skripsi, yaitu **“PERANAN AUDIT INTERNAL DAN SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN TERHADAP EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG USAHA PERUSAHAAN (STUDI KASUS PADA PT POS INDONESIA (PERSERO))”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah Penelitian**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah Penelitian**

Seperti yang sudah diuraikan pada latar belakang diatas, pengendalian internal piutang usaha yang kurang efektif dapat menimbulkan kerugian yang tidak

sedikit. Diperlukan adalah suatu Sistem Penjualan yang memadai serta peran Auditor Internal yang baik dalam hal pengawasan dan pemeriksaan guna menunjang efektivitas pengendalian piutang usaha perusahaan. Pada kesempatan kali ini penulis bermaksud meneliti lebih lanjut apakah peranan Internal Audit dan Sistem Penjualan perusahaan mampu mencegah dan mengatasi kesalahan yang terjadi pada pengendalian piutang usaha agar dapat meminimalisir kerugian atau dengan kata lain dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal piutang usaha pada suatu perusahaan.

### **1.2.2 Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan dari uraian latar belakang dan identifikasi masalah diatas, maka penulis dapat merumuskan permasalahan pada penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana peran Audit Internal terhadap piutang usaha pada PT Pos Indonesia (persero).
2. Bagaimana Sistem Akuntansi Penjualan pada PT Pos Indonesia (persero)
3. Bagaimana Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT Pos Indonesia (persero).
4. Seberapa besar pengaruh peran Audit Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT Pos Indonesia (persero).
5. Seberapa besar pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT Pos Indonesia (persero).

6. Seberapa besar pengaruh peran Audit Internal dan Sistem Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT Pos Indonesia (persero).

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan maksud untuk mendapatkan informasi mengenai peranan Internal Audit dan Sistem Akuntansi Penjualan kaitannya dengan pelaksanaan pengendalian piutang usaha pada PT Pos Indonesia (persero). Dengan adanya maksud dari penelitian tersebut, penulis memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, antara lain adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis dan mengetahui bagaimana peranan Audit Internal atas piutang usaha pada PT Pos Indonesia (persero);
2. Untuk menganalisis dan mengetahui bagaimana Sistem Akuntansi Penjualan yang berjalan pada PT Pos Indonesia (persero);
3. Untuk menganalisis dan mengetahui bagaimana Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT Pos Indonesia (persero);
4. Untuk menganalisis dan mengetahui seberapa besar pengaruh peran Audit Internal terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT Pos Indonesia (persero);
5. Untuk menganalisis dan mengetahui seberapa besar pengaruh Sistem Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT Pos Indonesia (persero);

6. Untuk menganalisis dan mengetahui seberapa besar pengaruh peran Audit Internal dan Sistem Akuntansi Penjualan terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Piutang Usaha pada PT Pos Indonesia (persero).

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penulis berharap penelitian ini dapat berguna dan memberikan manfaat baik dari segi kegunaan praktis dan teoritis. Adapun penjelasan mengenai kedua kegunaan tersebut antara lain adalah sebagai berikut :

##### **1.4.1 Kegunaan Teoritis**

Penelitian skripsi ini dilakukan guna mencapai tujuan utama yaitu dapat mengetahui bagaimana peranan internal audit perusahaan dan sistem akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang usaha yang terjadi pada PT Pos Indonesia (persero) sehingga penulis kemudian dapat membandingkan antara teori yang sudah dipelajari di perkuliahan dengan praktek yang terjadi di lapangan. Penelitian ini juga diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan bagi para pembaca serta para peneliti berikutnya sebagai bahan tambahan dan sumber referensi.

##### **1.4.2 Kegunaan Praktis**

###### **1. Bagi Penulis**

- Menambah ilmu yang telah diterima dalam perkuliahan tentang audit internal, sistem akuntansi penjualan serta pengendalian internal piutang usaha dengan membandingkan praktek yang terjadi di lapangan.

- Mendapatkan gambaran umum mengenai peranan internal audit dan sistem akuntansi penjualan terhadap efektivitas pengendalian piutang usaha PT Pos Indonesia (persero).
- Menjadi salah satu bekal bagi penulis jika kemudian hari penulis bekerja di PT Pos Indonesia (persero).

## 2. Bagi Perusahaan

- Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi yang berguna bagi perusahaan dan menjadi masukan dalam mengambil keputusan kaitannya dengan pemaksimalan peran internal audit atas pengendalian piutang usaha perusahaan.
- Sarana untuk memperkenalkan perusahaan kepada masyarakat dimana mahasiswa merupakan bagian dari masyarakat.

## 3. Bagi Pihak Lain

Dapat menjadi salah satu acuan dan sumber informasi bagi para pembaca, serta dapat menjadi salah satu referensi bagi para peneliti selanjutnya mengenai pembahasan pada bidang yang sama.

### **1.5 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penulis melaksanakan kegiatan penelitian pada kantor pusat PT. Pos Indonesia (Persero) yang beralamatkan di Jl. Cilaki No.73, Jl. Banda No.30 dan Jl. Jakarta No.34, Bandung. Waktu penelitian dimulai pada bulan Januari 2016 sampai dengan selesai.

Adapun *Timeline* dari pelaksanaan penelitian skripsi yang dilakukan oleh penulis dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

| No       | Rencana Kegiatan            | Bulan   |   |   |   |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   |   |
|----------|-----------------------------|---------|---|---|---|----------|---|---|---|-------|---|---|---|-------|---|---|---|-----|---|---|---|------|---|---|---|
|          |                             | Januari |   |   |   | Februari |   |   |   | Maret |   |   |   | April |   |   |   | Mei |   |   |   | Juni |   |   |   |
|          |                             | 1       | 2 | 3 | 4 | 1        | 2 | 3 | 4 | 1     | 2 | 3 | 4 | 1     | 2 | 3 | 4 | 1   | 2 | 3 | 4 | 1    | 2 | 3 | 4 |
| <b>1</b> | <b>Persiapan</b>            |         |   |   |   |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   |   |
|          | Observasi                   | ■       | ■ |   |   |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   |   |
|          | Identifikasi Masalah        |         |   | ■ |   |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   |   |
|          | Penentuan Tindakan          |         |   | ■ | ■ |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   |   |
|          | Pengajuan Judul             |         |   | ■ | ■ |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   |   |
|          | Penyusunan Proposal         |         |   |   |   | ■        | ■ | ■ | ■ |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   |   |
|          | Pengajuan Izin Penelitian   |         |   |   |   |          |   |   |   | ■     |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   |   |
| <b>2</b> | <b>Pelaksanaan</b>          |         |   |   |   |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   |   |
|          | Seminar Proposal            |         |   |   |   |          |   |   |   |       |   |   |   |       | ■ |   |   |     |   |   |   | ■    |   |   |   |
|          | Pengumpulan Data Penelitian |         |   |   |   |          |   |   |   | ■     | ■ | ■ | ■ | ■     | ■ | ■ | ■ | ■   | ■ | ■ | ■ | ■    | ■ | ■ | ■ |
| <b>3</b> | <b>Penyusunan Laporan</b>   |         |   |   |   |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   |   |
|          | Proses Penulisan Laporan    |         |   |   |   | ■        | ■ | ■ | ■ | ■     | ■ | ■ | ■ | ■     | ■ | ■ | ■ | ■   | ■ | ■ | ■ | ■    | ■ | ■ | ■ |
|          | Sidang Skripsi              |         |   |   |   |          |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |     |   |   |   |      |   |   | ■ |

**Tabel 1.1 *Timeline* Pelaksanaan Penelitian**