

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di tengah perekonomian yang sangat berkembang pesat sangatlah sulit untuk mengendalikan dan mempertahankan sistem manajemen berkualitas yang sehat dan bersih, banyak hal yang mengancam pertumbuhan perusahaan itu sendiri. Perkembangan ekonomi sangatlah pesat, dimana banyak negara-negara dengan pertumbuhan ekonomi yang sangat berkembang. Tentu saja dalam perekonomian yang telah berkembang pesat sangat dekat dengan tujuan usaha yaitu menghasilkan laba sebanyak mungkin dengan menjual barang berupa produk atau jasa.

Menurut Mulyadi (2016, h 3) Sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Dari definisi sistem akuntansi tersebut, unsur suatu sistem akuntansi pokok adalah formulir, catatan yang terdiri dari jurnal buku besar, dan buku pembantu serta laporan.

Pada perusahaan kredit maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian internal sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian internal akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Penjualan merupakan kegiatan pokok perusahaan untuk memperoleh laba baik bergerak dibidang perdagangan atau produksi, penjualan merupakan pendapatan perusahaan sehingga memerlukan perhatian yang lebih besar dibanding kegiatan-kegiatan lain di perusahaan. Penjualan ada dua jenis yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai yaitu proses penjualan secara langsung dan secara tunai pembayarannya, sedangkan penjualan kredit harus dilakukan dengan baik, hati-hati dan teratur dari segi pencatatan, serta pelunasannya karena penjualan kredit akan dapat mengakibatkan kerugian yang sangat besar jika dibandingkan dengan penjualan secara tunai.

Menurut Mulyadi (2016, h 161) penjualan kredit yaitu penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah pemberian barang dengan jangka waktu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kali kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap kelayakan pemberian kredit kepada pembeli tersebut.

Ada dua alasan seseorang memerlukan kredit, yaitu karena manusia selalu berusaha memenuhi kebutuhan yang bermacam-macam sedangkan kemampuan untuk mencapai sesuatu yang diinginkan sangat terbatas. Hal tersebut menyebabkan manusia memerlukan bantuan untuk memenuhi hasrat dan cita-citanya. Maka dari itu, untuk meningkatkan usahanya, manusia memerlukan bantuan dalam bentuk permodalan yang disebut dengan kredit.

PT. Omega Karya Persada atau yang dikenal dengan nama Omega Keramik adalah perusahaan yang bergerak pada bidang *sanitary* dan *material building*. PT. Omega Karya Persada berdiri dari tahun 1999 dan saat itu PT. Omega Karya Persada masih sebagai distributor *material building*. Dengan kerja keras dan kegigihan PT. Omega Karya Persada ditahun 2005 berhasil mendirikan pabrik *sanitary ware* yang saat ini berada dijalan raya parung km 26, bogor dan PT. Omega Karya Persada memproduksi berbagai macam produk diantaranya *closet jongkok*, *kitchen sink*, karpet talang dan ubin keramik.

Perusahaan yang baik adalah perusahaan yang dapat mengendalikan seluruh kegiatan didalam perusahaan sehingga tujuan perusahaan dapat dicapai sesuai dengan apa yang direncanakan. Pengendalian piutang merupakan suatu upaya

berkesinambungan yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan atau operasi perusahaan. Dalam implementasinya, pengendalian piutang melibatkan semua pihak terutama dalam proses pencatatan piutang tersebut. Singkatnya segala kebijakan pimpinan mengenai piutang selanjutnya dioperasionalkan oleh karyawan bagian pencatatan piutang, dengan piutang yang maksimal diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi-fungsi ekonomis dan sosialnya seefektif mungkin.

Prosedur penjualan kredit pada PT. Omega Karya Persada sama dengan perusahaan-perusahaan yang memberikan jasa kredit. Sebelum kredit diberikan kepada konsumen yang mengajukan kredit, PT. Omega Karya Persada harus merasa yakin bahwa kredit yang diberikan benar-benar akan dikembalikan. Keyakinan tersebut dapat diperoleh dari hasil penilaian kredit sebelum pengajuan kredit tersebut diberikan. Penilaian yang dilakukan yaitu dengan cara antara lain melakukan penilaian yang benar-benar dan sesuai dengan standar operasi yang diberikan kepada karyawan yang melakukan penilaian agar kredit yang diberikan dapat berjalan dengan baik. Unsur-unsur sistem pengendalian internal yang baik akan berpengaruh terhadap berjalannya sistem pemberian yang baik pula.

Perusahaan harus benar-benar memperhatikan dipatuhinya sistem pengendalian internal dalam pemberian fasilitas kredit sehingga resiko akan adanya kredit yang bermasalah dapat diperkecil. Kredit yang bermasalah dapat mengganggu kelancaran usaha bank yang tentunya dapat menimbulkan krisis kepercayaan dari masyarakat.

Seperti halnya yang terjadi pada setiap perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa, terutama penjualan kredit, PT. Omega Karya Persada juga memiliki kendala dalam penagihan piutang. Menurut kepala bagian penjualan PT. Omega Karya Persada, mengakui faktor yang menjadi kendala dalam penagihan piutang berasal dari faktor pembeli yang melakukan berpindah tempat tinggal tanpa mengkonfirmasi kepada perusahaan. Selain itu makin menjamurnya perusahaan *sanitary* dan *material building* di daerah depok sehingga seringkali gagal untuk mencapai target penjualan. Untuk memperoleh target penjualan sering kali sebagian karyawan berusaha melakukan manipulasi data, juga manipulasi calon konsumen dengan memanfaatkan kemudahan

pemberian kredit, hal ini dilakukan dalam rangka mempercepat tercapainya target penjualan unit yang mereka tawarkan, Sehingga menimbulkan banyaknya kredit yang bermasalah yang menimbulkan piutang tak tertagih. Selain itu berdasarkan survei awal yang telah peneliti lakukan di PT. Omega Karya Persada di bagian penjualan antara lain masih terdapatnya permasalahan di sistem akuntansi penjualan. sehingga permasalahan tersebut mengindikasikan kurangnya efektivitas pengendalian internal pada PT. Omega Karya Persada.

Menurut Mulyadi (2016, h 129) Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong terjadinya kebijakan manajemen. Dengan demikian pelaksanaan pengendalian internal bertujuan untuk memberikan suatu kepastian bahwa proses pelaksanaan atas perencanaan dan pengendalian sistem penjualan telah dilakukan secara tepat dan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Kondisi tersebut dapat membuktikan bahwa pemeriksaan operasional perusahaan berhubungan dengan peningkatan kinerja perusahaan dimasa yang akan datang.

Dalam hubungan pengendalian internal di perusahaan, penulis mencoba membahas kaitannya dengan penjualan, karena penjualan merupakan salah satu cara perusahaan untuk memperoleh laba. Penulis juga mencoba memberikan gambaran sejauh mana praktek pengendalian internal atas sistem penjualan yang berlaku pada PT Omega Karya Persada sehingga dalam penulisan skripsi ini diberi judul “Efektivitas Pengendalian Internal Sistem Penjualan Secara Kredit Terhadap Laba PT Omega Karya Persada Tahun 2015 dan 2016.”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat dirumuskan masalah penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah pengendalian internal atas sistem penjualan kredit pada PT. Omega Karya Persada sudah diterapkan secara efektif dan efisien terhadap laba?
2. Bagaimana pengendalian internal pada sistem penjualan kredit di PT. Omega Karya Persada?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan disini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui efektivitas sistem penjualan secara kredit yang telah diterapkan oleh PT. Omega Karya Persada terhadap laba.
2. Untuk mengetahui pengendalian internal pada sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh PT. Omega Karya Persada.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat Penelitian adalah:

1. Penulis
Sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai sistem informasi akuntansi, khususnya penjualan kredit.
2. Pihak lain
Sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam sistem informasi akuntansi dan dapat mengembangkannya dalam hal penjualan kredit ataupun faktor lain yang berkaitan dengan penelitian ini dan sebagai bahan evaluasi terhadap sistem penjualan kredit.
3. Perusahaan
Diharapkan dapat menjadi bahan informasi dan bahan pertimbangan dalam meningkatkan sistem pengendalian internal penjualan secara kredit.
4. Akademis
Pengembangan ilmu akuntansi, diharapkan dapat dikembangkan lagi pada penelitian-penelitian berikutnya baik dalam unit yang sama atau berbeda.

1.5 Batasan Masalah

Agar penelitian tidak melenceng terlalu jauh dari tujuan penelitian, maka dibuatlah batasan masalah untuk memberikan batasan dalam melakukan penelitian. Batasan masalah yang diambil oleh penulis yaitu:

1. Penelitian dilakukan pada PT. Omega Karya Persada.
2. Penelitian bertujuan untuk pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai penelitian yang dilakukan, maka disusunlah suatu sistematika penulisan yang berisi informasi mengenai materi dan hal yang dibahas dalam tiap-tiap bab, adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang teori-teori yang digunakan dalam pembuatan skripsi yang didapatkan dengan cara mencari referensi melalui internet atau buku-buku yang berkaitan erat dengan pokok pembahasan.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang desain penelitian, tahapan penelitian, model konseptual penelitian, operasional variabel, waktu dan tempat penelitian, metode pengambilan sampel dan metode analisis data.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang profil organisasi atau perusahaan, hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan-kesimpulan dari hasil analisis masalah, serta saran-saran dari hasil penelitian.