

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam dunia usaha yang penuh dengan persaingan dan ketidakpastian, pencapaian tujuan bisnis sangatlah penting. Selain berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya dan kemampuan bersaingnya, perusahaan juga memiliki tujuan utama yang sangat penting, yaitu memperoleh keuntungan dan memaksimalkan laba. Perusahaan selalu berusaha untuk memperbaiki kinerja bisnisnya agar dapat memperoleh laba yang memuaskan. Untuk memaksimalkan laba di tengah persaingan yang ada, perusahaan harus memperhatikan dan memperbaiki fungsi-fungsi penting yang dapat mempengaruhi tercapainya tujuan. Untuk pencapaian tujuan tersebut berkaitan erat dengan penjualan, dan penjualan tersebut tidak dapat diabaikan begitu saja. Karena penjualan mempunyai peranan yang sangat penting disamping faktor-faktor lainnya (seperti modal). Dari kegiatan penjualan itulah perusahaan diharapkan mendapatkan keuntungan.

Dalam melakukan kegiatannya setiap perusahaan pasti mempunyai kesulitan-kesulitan yang menghambat kegiatan perusahaan, disini hambatan yang dimiliki adalah adanya kendala-kendala yang berkaitan dengan penjualan kredit, yang mengakibatkan piutang pada perusahaan semakin meningkat. Disamping itu adanya resiko tidak tertagihnya piutang perusahaan yang menyebabkan modal kerja tertahan, dan menyebabkan perputaran aktiva perusahaan terhambat dan dapat menimbulkan kerugian yang cukup besar. Untuk dapat mewujudkan hasil penjualan yang diharapkan tersebut diperlukan adanya suatu sistem pengendalian internal penjualan. Dengan adanya sistem pengendalian internal penjualan, maka manajemen dapat melakukan pengawasan dan pengendalian atas kegiatan penjualan yang ada di perusahaan. Selain itu dapat menghasilkan suatu laporan yang dapat dipertanggungjawabkan.

Dalam setiap organisasi perusahaan dari hal kecil hingga yang besar tentunya ada seorang pimpinan dalam perusahaannya. Pada perusahaan kecil, pimpinan yang sekaligus merangkap sebagai manajer biasanya juga mengangkat

dan mengawasi karyawan, menangani kontak – kontak dan menandatangani cek sehingga pimpinan perusahaan dapat melakukan pengawasan secara langsung dalam operasi perusahaannya. Akan tetapi jika perusahaan telah berkembang menjadi perusahaan besar, maka kotak langsung seperti dijelaskan diatas sulit untuk dilakukan. Untuk mengatasi hal tersebut, dalam menjalankan perusahaan manajer harus mendelegasikan sebagian tugas dan wewenangnya serta mengandalkan para prosedur pengendalian internal yang berfungsi sebagai alat pengendali atau control bagi semua kegiatan perusahaan. Tindakan yang sangat penting dilakukan oleh manajemen dalam sebuah organisasi adalah pengendalian, pengawasan, serta evaluasi kembali terhadap perusahaan merupakan suatu tindakan yang efisien demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, semua itu dilakukan untuk mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan buruk dan ancaman yang akan mengganggu tercapainya tujuan sistem informasi akuntansi perusahaan.

Menurut Hery, (2015) pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersediannya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan. Sedangkan menurut COSO yang diambil dalam buku Sukrisno Agoes, (2012) sistem pengendalian internal merupakan suatu proses yang melibatkan dewan komisaris, manajemen, dan personil lain, yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga tujuan yaitu Efektifitas, dan efisiensi operasi, Keandalan pelaporan keuangan, Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Diterapkannya sistem pengendalian internal yang dirancang dengan baik akan mendorong manajemen, selain itu juga dapat mendorong terciptanya efisiensi dan efektifitas organisasi perusahaan, yang dimaksud dengan efisiensi dan efektifitas dalam hal ini adalah efisiensi yaitu hemat biaya tenaga dan waktu, mendapatkan hasil maksimal dari perusahaan tanpa mengeluarkan banyak biaya, sedangkan efektifitas bisa mencapai tujuan yang maksimal dari yang diharapkan oleh perusahaan, melindungi aset perusahaan dari pemborosan, kecurangan dan

pencurian serta menjamin terciptanya data akuntansi yang tepat, dan akurat yang bisa dipercaya, tetapi penerapan pengendalian internal yang baik dalam suatu perusahaan tidaklah berarti bahwa kemungkinan bisa terjadi penyelewengan atau kesalahan dapat dihindarkan, melainkan dapat menekankan atau mengurangi terjadinya penyelewengan atau kesalahan apabila hal itu dapat segera diketahui atau ditanggulangi.

Salah satu kegiatan perusahaan adalah penjualan. Penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan. Dalam sistem penjualan terdapat dua macam, yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit (V Wiratna Sujarweni, 2015) Sistem penjualan tunai merupakan yang diberlakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan pada pembeli. Setelah pembeli melakukan pembayaran, baru barang diserahkan, kemudian transaksi penjualan dicatat. Sedangkan Sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan di mana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak. Penjualan kredit penting dilakukan dalam suatu perusahaan guna menarik minat para konsumen akan produk dan jasa yang ditawarkan sehingga nantinya dapat meningkatkan pendapatan laba. Penjualan kredit di dalam perusahaan akan menimbulkan piutang usaha ketika produk atau jasa telah dihasilkan dan diberikan kepada konsumen, dan haruslah kemudian pada hari jatuh temponya terjadi aliran kas masuk yang berasal dari pengumpulan piutang tersebut. Tujuan sistem pengendalian internal penjualan kredit adalah untuk membantu manajer mengendalikan dan mengawasi kegiatan penjualan kredit, sehingga dengan adanya pengawasan dan pengendalian tersebut dapat mengurangi dan mencegah terjadinya kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan perusahaan.

Piutang usaha adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain. Piutang yang timbul dari transaksi penjualan atau penyerahan barang atau jasa kepada langganan pada umumnya merupakan sebagian besar dari modal kerja

suatu perusahaan. Oleh karena itu pengendalian internal dan kebijakan di dalam pemberian kredit dan pengumpulan piutang merupakan salah satu faktor yang perlu mendapat perhatian serius dari manajemen. (Hery , 2015) Secara general perusahaan mengharapkan seluruh piutang dapat diterima sesuai dengan jatuh tempo kredit dan ini dapat terlaksana apabila ada kesungguhan dalam penagihan dan kontrol yang baik dari masing-masing staff yang menangani. Persoalan penagihan memiliki beberapa pekerjaan yang tidak sesuai dengan pekerjaannya dan dari beberapa bagian ikut campur dalam proses penagihan tersebut.

Faktor lain yang juga penting dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan adalah faktor pendapatan. Pendapatan penting karena merupakan dana bagi perusahaan untuk dapat terus menerus menjalankan operasinya dan mewujudkan tujuan perusahaan pada akhirnya. Sumber pendapatan perusahaan berupa piutang (tagihan-tagihan) yang ditimbulkan dari aktivitas penjualan.

Pada umumnya hampir semua perusahaan menerapkan sistem pengendalian internal, namun pengendalian internal yang diterapkan pada perusahaan belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan rencana dan belum sesuai dengan prosedur. Dalam prakteknya, seringkali terdapat berbagai pelanggaran yang menyebabkan pengendalian internal menjadi tidak efektif. Dengan adanya pengendalian internal yang memadai, diharapkan dapat membantu dalam mengamankan piutang usaha dan mengurangi serta mencegah terjadinya kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan oleh perusahaan. Selain itu pengendalian internal juga dapat memberikan informasi yang dapat diandalkan, sehingga dapat dijadikan dasar bagi manajemen untuk pengambilan keputusan.

Dengan melihat persoalan yang dihadapi PT Diblestari Djauhari di atas, penelitian ini diarahkan untuk memberikan masukan mengenai proteksi awal atas piutang usaha dari aktivitas penjualan sehingga lingkup penelitian ini diperluas ke siklus penjualan kredit. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan dengan melakukan pemahaman lebih lanjut mengenai pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang dimiliki oleh perusahaan serta melakukan evaluasi atas pengendalian internal tersebut sebagai salah satu usaha untuk memberikan saran perbaikan kepada pihak perusahaan dalam usaha mengurangi risiko terjadinya piutang tak tertagih. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis

tertarik untuk memilih judul “**Evaluasi Pengendalian Intenal Atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha Pada PT. Diblestari Djauhari**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, penulis merumuskan masaah yang akan diteliti, yaitu :

1. Apakah pelaksanaan pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha pada PT Diblestari Djauhari sudah berjalan dengan efektif?
2. Apakah pelaksanaan pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha pada PT Diblestari Djauhari akan terjadi kecurangan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang akan dicapai adalah :

1. Untuk mengetahui dan mengevaluasi pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha pada PT Diblestari Djauhari sudah berjalan secara efektif atau belum.
2. Untuk mengetahui pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang berjalan pada PT Diblestari Djauhari terjadi kecurangan atau tidak.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah dikemukakan diatas, maka manfaat yang diharapkan dari penelitian ini antara lain :

1. Bagi Penulis
Diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan dalam memahami Evaluasi Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha.
2. Bagi Perusahaan
Diharapkan dapat memberikan masukan serta bahan evaluasi bagi perusahaan untuk dijadikan pertimbangan dalam melaksanakan Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha dengan baik lagi.

3. **Bagi Pihak Ketiga atau Pihak Lain**

Diharapkan dapat memberikan tambahan referensi bagi peneliti lainnya yang berminat untuk mengkaji penelitian yang sama dengan pendekatan dan ruang lingkup yang berbeda.

1.5 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini penulis membatasi masalah, agar masalah yang diteliti tidak terlampau luas, yaitu :

1. **Pengendalian Internal**

Komponen pengendalian internal dalam penjualan kredit dan piutang usaha meliputi: lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan.

2. **Penjualan Kredit dan Piutang Usaha selama tahun 2016 dan 2017.**

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 penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisikan pendahuluan yang menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan permasalahan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, dan sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan tinjauan pustaka yang menguraikan tentang pengendalian internal, penjualan kredit, piutang usaha dan hasil penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini serta kerangka pemikiran.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan metodologi penelitian yang menguraikan tentang desain penelitian, tahapan penelitian, model konseptual penelitian, operasional variabel, waktu dan tempat penelitian, teknik pengumpulan data, dan metode analisis data.

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tentang gambaran umum PT. DIBLESTARI DJAUHARI, data penelitian, hasil analisis data, dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisikan tentang penutup yang menguraikan tentang kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan, implikasi manajerial dan saran-saran untuk penelitian selanjutnya.

