

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi bangsa Indonesia berkembang sejalan dengan pertumbuhan dan kemajuan organisasi perusahaan yang begitu pesat. Keadaan ini mengakibatkan berkembangnya suatu perusahaan kearah yang lebih baik dan semakin luas, sehingga perusahaan-perusahaan yang semula kecil, tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan besar dengan aktivitas yang semakin kompleks. Dalam situasi yang demikian, pimpinan perusahaan dituntut untuk berusaha dengan segala cara dalam mengatasi semua masalah yang terjadi dalam suatu perusahaan, agar perusahaan yang dikelola dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Pada perusahaan yang relatif kecil, pemilik perusahaan dapat merangkap sebagai pimpinan perusahaan dan dapat secara langsung mengelola serta mengawasi segala aktivitas yang terjadi dalam perusahaan. Hal ini dikarenakan aktivitas perusahaan tidak terlalu luas dan pimpinan perusahaan dapat menangani sendiri apa yang terjadi diperusahaan, berbeda apabila pertumbuhan perusahaan menjadi besar, mengakibatkan pimpinan perusahaan tidak dapat lagi menangani aktivitas perusahaannya secara langsung atau sendiri, oleh karena itu perusahaan yang besar, mengharuskan pimpinan perusahaan untuk mendelegasikan wewenang, meski demikian tanggung jawab tetap mengendalikan dan mengawasi tindakan bawahannya yang telah diberikan wewenang tersebut.

Dengan demikian agar tujuan dalam pelimpahan wewenang tercapai diperlukan suatu alat yang dapat membantu meyakinkan pimpinan, bahwa apa yang dilaporkan bawahannya adalah benar, dapat dipercaya dan dapat mengawasi apakah kebijakan yang telah ditetapkannya telah dijalankan, sebagai dasar pengambilan keputusan yang tepat, maka pada hakikatnya pimpinan perusahaan haruslah dapat mengendalikan semua kegiatan yang ada di perusahaan untuk dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Adapun alat tersebut adalah berupa sistem akuntansi yang sangat berperan penting dalam membantu pimpinan perusahaan untuk memperoleh informasi dapat melakukan pengendalian agar terhindar dari segala kemungkinan yang akan merugikan perusahaan. Informasi yang diberikan haruslah informasi yang tepat guna, terpercaya dan tepat waktu untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan dan juga sebagai alat yang berguna bagi manajemen sebagai pihak intern dalam melaksanakan pengendalian. Sistem akuntansi tersebut harus diterapkan dengan baik agar tujuan dapat dicapai, karena apabila dalam perusahaan sistem akuntansinya baik, maka sistem pengendalian intern nya juga akan baik, sesuai dengan salah satu tujuan dari sistem akuntansi yaitu untuk meningkatkan sistem pengendalian intern.

Pengendalian internal adalah pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan guna mengawasi dan menjaga aset perusahaan. Menurut Mulyadi dalam buku Sistem Akuntansi (2016, h 129) Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengoreksi ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan yang dibuat oleh manajemen. Pengertian sistem pengendalian internal tersebut adalah menekankan terhadap tujuan yang hendak dicapai bukan pada unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut. Dengan demikian, pengertian pengendalian internal adalah suatu sistem yang disusun sedemikian rupa untuk menjaga atau melindungi aset organisasi dan menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya.

Efektivitas perusahaan dinilai dari penghasilan perusahaan dan kegiatan penjualan barang dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan, sedangkan efisiensi perusahaan dinilai dari besarnya pengorbanan perusahaan untuk memperoleh penghasilan tersebut. Bagi banyak perusahaan, penjualan merupakan sumber penghasilan yang utama dan merupakan komponen terbesar dalam penentuan laba kotor. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara tunai maupun secara kredit, penjualan kredit dinilai mampu meningkatkan volume penjualan yang mengakibatkan pendapatan perusahaan meningkat sehingga laba yang diharapkan juga akan meningkat karena penjualan kredit memiliki daya tarik tersendiri dibandingkan dengan penjualan tunai.

Dalam kegiatan operasinya, penjualan dilakukan melalui proses yang panjang dan melalui berbagai tahapan serta melibatkan lebih dari satu karyawan. Dengan demikian akan mudah sekali terjadinya penyimpangan dan kesalahan yang dapat merugikan perusahaan, sehingga untuk menghindari risiko – risiko kesalahan dan penyimpangan sistem akuntansi penjualan yang ada di perusahaan harus mengandung elemen sistem pengendalian internal. Dengan pengendalian sistem internal yang baik juga akan membantu manajemen dalam menjalankan fungsi-fungsinya.

Berdasarkan hal – hal yang telah diuraikan diatas, penulis tertarik melakukan penelitian lebih lanjut mengenai implementasi pengendalian internal terhadap sistem penjualan di PT Forisa Nusapersada. Maka berdasarkan penelitian ini penulis menyusun sebuah skripsi yang berjudul **”Efektivitas Pengendalian Internal Pada Sistem Penjualan Kredit PT Forisa Nusapersada (Periode 2015 – 2017)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan diatas maka dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana pengendalian internal pada sistem penjualan kredit di PT Forisa Nusapersada ?
2. Apakah pengendalian internal pada sistem penjualan kredit sudah berjalan dengan efektif ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian mengenai efektivitas pengendalian internal pada sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana pengendalian internal pada sistem penjualan kredit di PT Forisa Nusapersada.
2. Untuk mengetahui apakah pengendalian internal pada sistem penjualan kredit sudah berjalan dengan efektif.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan informasi bagi perusahaan mengenai penerapan pengendalian internal pada sistem penjualan sehingga dapat membantu dalam pengambilan keputusan, memberikan gambaran sistem dan merupakan sarana untuk menganalisis.

2. Bagi Peneliti

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memperoleh pengetahuan dan wawasan mengenai efektivitas pengendalian internal pada sistem penjualan kredit.

3. Bagi Pembaca

Dapat digunakan sebagai salah satu bacaan dan ilmu pengetahuan tentang efektivitas pengendalian internal pada sistem penjualan kredit. Serta diharapkan bisa digunakan sebagai dasar untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut.

1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis membatasi masalah dan berfokus pada efektivitas pengendalian internal pada sistem penjualan periode 2015 - 2017.

1.6 Sistematika Penulisan

Pada penelitian ini penulisan dibagi menjadi lima bab, yaitu pendahuluan, landasan teori, metode penelitian, analisa data dan pembahasan, serta penutup. Hal ini bertujuan agar dapat mencapai pembahasan secara lebih mendalam atas permasalahan yang ada. Secara garis besar penulisan penelitian ini dapat dijabarkan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Pada bab ini peneliti secara umum menjelaskan latar belakang masalah, rumusan permasalahan, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, serta sistematika penulisan.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini terdiri dari tinjauan pustaka yang merupakan literatur yang mendasari topik penelitian pada umumnya, dan model konseptual penelitian.

BAB III Metode Penelitian

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

BAB IV Analisis data dan Pembahasan

Pada bab ini menjelaskan tentang data penelitian dan hasil dari data yang peneliti dapatkan pada saat melakukan penelitian.

BAB V Penutup

Bab ini berisi tentang kesimpulan, keterbatasan peneliti, dan saran yang dibuat oleh peneliti.

