

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di dalam perekonomian, bidang keuangan merupakan bidang yang memiliki peranan penting dalam suatu perusahaan. Pada umumnya kegiatan usaha perusahaan dalam memperoleh keuntungan mempunyai perhatian besar terhadap bidang keuangan, terutama dalam perkembangan dunia usaha yang semakin maju dan persaingan antara satu perusahaan dengan perusahaan yang lainnya yang semakin ketat. Untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan, maka diperlukan suatu penanganan dan pengelolaan yang dilakukan oleh pihak manajemen dengan baik. Semakin tingginya tingkat persaingan antar perusahaan akan memaksa perusahaan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggannya. Pembayaran tunai akan sangat kecil terjadi, sebab perusahaan lain akan memberikan kemudahan dalam persyaratan pembayaran. Oleh karena itu, penjualan secara kredit menjadi suatu kebutuhan bagi perusahaan untuk meningkatkan volume penjualannya. Dengan penjualan kredit maka perusahaan harus menyisihkan sejumlah dana yang akan diinvestasikan ke dalam piutang tersebut.

Salah satu kegiatan utama perusahaan adalah penjualan, dimana penjualan merupakan suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belian 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 pembayaran 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 didalam 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.

Bagi setiap perusahaan, baik itu perusahaan jasa, dagang maupun perusahaan manufaktur, penjualan merupakan suatu aktivitas yang utama. Hal ini dikarenakan dari penjualan, perusahaan memperoleh uang masuk (*cash inflow*) yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan operasi perusahaan dan kelangsungan hidup perusahaan. Dari penjualan pula sebagian besar pendapatan perusahaan diperoleh. Untuk penjualan tunai perusahaan tidak menghadapi suatu masalah yang cukup berarti karena begitu barang jasa dijual maka kas akan langsung diperoleh. Namun untuk penjualan kredit, perusahaan akan menghadapi suatu masalah yang cukup berarti. Karena kas tidak langsung dapat diperoleh begitu barang dijual. Namun perlu menunggu beberapa waktu untuk memperoleh kas tersebut. Bahkan perusahaan dapat mengalami kehilangan uang kas tersebut karena pembeli / pelanggan lalai untuk membayarnya. Dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, maka perusahaan tidak mungkin hanya mengandalkan penjualan tunai untuk meningkatkan pendapatan perusahaan. Maka perlu memberikan bagian untuk penjualan kredit, bahkan bagian untuk penjualan kredit jauh lebih besar dari dua bagian penjualan tunai guna untuk mencapai target penjualan yang telah dianggarkan.

PT. Kanemitsu Sgs Indonesia merupakan perusahaan manufaktur. Perusahaan ini berkantor di kawasan Industri Jababeka II Jl. Industri Selatan Blok KK No. 3M, Kelurahan Pasirsari, Kecamatan Cikarang Selatan, Bekasi, Jawa Barat. Sistem penjualan yang dilakukan adalah penjualan secara kredit. Penjualan kredit tersebut akan menimbulkan perkiraan piutang bagi perusahaan, oleh karena itu perusahaan mengadakan penagihan piutang sehingga piutang dapat cair sesuai tanggal jatuh temponya. Hal ini untuk mengetahui pengendalian internal perusahaan tersebut. Sehingga dapat mengurangi jumlah piutang tak tertagih dan dapat menghindari kesalahan dan kecurangan yang mungkin terjadi. Oleh karena pentingnya penjualan bagi perusahaan dan adanya penjualan kredit dalam penjualan, maka perlu adanya suatu kontrol dari pihak manajemen perusahaan terhadap penjualan kredit tersebut. Kontrol yang dimaksud adalah pengendalian internal.

Kegiatan usaha atas penjualan secara kredit yang menimbulkan piutang usaha, penagihan piutang menjadi bagian yang penting dalam melancarkan distribusi pendapatan perusahaan sebagai modal kerja dan kelancaran perputaran asset perusahaan secara berkelanjutan. Namun, meskipun bagian penagihan piutang usaha terkadang tidak dikendalikan dengan baik, karena sering kali terjadi adanya keterlambatan dalam melakukan penyetoran dari hasil penagihan piutang dari waktu yang telah ditargetkan oleh perusahaan serta sering terjadi manipulasi data penagihan, selain itu dengan keterlambatan penyetoran hasil penagihan piutang dan manipulasi data tersebut, dapat menghambat modal kerja tertahan dan perputaran asset akan terhambat dan perusahaan menimbulkan kerugian yang cukup besar.

Piutang usaha merupakan 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 pelanggan 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 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 menanganinya. Persoalan penagihan memiliki beberapa pekerjaan yang tidak sesuai dengan pekerjaannya dan dari beberapa bagian ikut campur dalam proses penagihan tersebut. Sehingga diperlukan suatu sistem pengendalian internal didalam perusahaan, karena sistem pengendalian internal dirancang agar segala kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan secara efektif dan efisien. Pengendalian yang diterapkan dalam sistem pengendalian internal atas penjualan dan penagihan piutang ini, adalah suatu alat yang penting dalam menjaga kekayaan perusahaan dari segala bentuk penyimpangan yang mungkin terjadi dalam penjualan, baik tunai maupun kredit dan terhadap piutang serta penagihannya.

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. Selain itu pengendalian internal juga dapat memberikan informasi yang dapat diandalkan, sehingga dapat dijadikan dasar bagi manajemen untuk pengambilan keputusan.

Setiap perusahaan dalam pelaksanaan pengelolaan aktivitas perusahaan, berusaha merancang suatu sistem dan prosedur sedemikian rupa dalam rangka menekan dan mengurangi tingkat resiko kesalahan, penyelewengan dan kecurangan yang dapat merugikan perusahaan, maka perusahaan perlu menetapkan *Standard Operating System* (SOS) sebagai pedoman atau panduan bagi seluruh personel atau sumber daya manusia (SDM) dalam melakukan aktivitas perusahaan dan sebagai alat pengendalian bagi manajemen.

Pada penelitian sebelumnya yang dilakukan Chollifah (2017), melakukan penelitian yang berjudul analisis sistem informasi akuntansi penjualan dalam rangka memaksimalkan penurunan tingkat piutang tak tertagih pada PT Indah Thor Makmur. Ia menyatakan dalam penelitiannya mengenai penghitungan piutang yang masih menggunakan cara manual sehingga memungkinkan kesalahan penghitungan. Sedangkan penerapan sistem yang seperti itu sangat tidak baik dalam memaksimalkan penurunan tingkat piutang tak tertagih.

Kondisi tersebut menunjukkan perlu dilakukannya suatu evaluasi terhadap sistem pengendalian internal atas penjualan dan penagihan piutang yang sudah diterapkan di dalam perusahaan tersebut. Evaluasi ini diperlukan untuk memberikan rekomendasi bagi perbaikan atau menindak lanjuti atas temuan-temuan yang telah diperoleh, sehingga manajemen dapat melakukan perbaikan-perbaikan dalam kegiatan atas fungsi-fungsi yang terkait. Berdasarkan hal – hal yang telah diuraikan diatas, penulis tertarik melakukan penelitian lebih lanjut mengenai pengendalian internal atas sistem penjualan kredit dan penagihan piutang serta melakukan evaluasi atas pengendalian internal tersebut sebagai salah satu usaha untuk memberikan saran perbaikan kepada pihak perusahaan. Berdasarkan latar belakang di atas penulis menyusun sebuah skripsi yang berjudul **”Evaluasi Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang Pada PT. Kanemitsu Sgs Indonesia ”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan diatas, maka yang menjadi perumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana evaluasi pengendalian internal atas penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Kanemitsu Sgs Indonesia ?
2. Apakah ada *fraud* dari pengendalian internal yang sudah dijalankan pada PT. Kanemitsu Sgs Indonesia ?

1.3 Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui evaluasi pengendalian internal atas penjualan kredit dan penagihan piutang pada PT. Kanemitsu Sgs Indonesia.
2. Untuk mengetahui *fraud* dari pengendalian internal yang sudah dijalankan pada PT. Kanemitsu Sgs Indonesia.

1.4 Manfaat Penelitian

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

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 mengevaluasi.
2. Bagi Peneliti
Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memperoleh pengetahuan dan memahami Evaluasi Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang.

3. Bagi Pihak Lain

Dapat digunakan sebagai salah satu bacaan dan ilmu pengetahuan tentang Evaluasi Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang. Serta diharapkan bisa digunakan sebagai dasar untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut.

1.5 Batasan Masalah

Dalam penelitian ini penulis membatasi masalah, agar masalah yang diteliti tidak terlampaui luas, yaitu : Pengendalian internal pada bagian penjualan kredit dan penagihan piutang di PT. Kanemitsu Sgs Indonesia pada tahun 2017 & 2018.

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 masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, serta sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

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

BAB III : METODOLOGI 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 DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menjelaskan tentang profil perusahaan, data penelitian dan hasil analisis data.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan implikasi manajerial.

