

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan salah satu kegiatan pokok dari suatu perusahaan, karena penjualan merupakan sasaran akhir dari seluruh aktivitas perusahaan dalam mencapai tujuan pokok perusahaan yaitu mendapatkan keuntungan atau laba sebesar mungkin. Keuntungan dari suatu perusahaan terutama diperoleh dari proses penjualan barang atau jasa yang dihasilkan perusahaan tersebut. Hasil penjualan yang besar biasanya akan menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi, akan tetapi tidak setiap hasil penjualan menghasilkan keuntungan yang tinggi. Hal ini tergantung pada sistem penjualan, pencatatan akuntansi dan data yang aman dan dapat dipercaya.

Aktivitas penjualan merupakan aktivitas yang dinamis dan juga sangat penting dalam perusahaan karena aktivitas ini merupakan sumber utama pendapatan perusahaan serta menjadi fokus utama perusahaan dalam memaksimalkan laba, yaitu dengan meningkatkan penjualan perusahaan. Ada dua aktivitas penjualan, yaitu penjualan dengan pembayaran secara tunai dan penjualan dengan pembayaran menggunakan sistem kredit. Transaksi penjualan dengan menggunakan sistem secara kredit terjadi jika order pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang pada pelanggannya. Aktivitas penjualan menggunakan sistem kredit ini ditangani melalui sistem penjualan kredit. Sedangkan transaksi penjualan tunai terjadi apabila barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan pada pelanggan jika perusahaan telah menerima pembayaran dari pelanggan. Aktivitas penjualan secara tunai ditangani melalui sistem penjualan tunai.

Penjualan dengan sistem kredit lebih menarik perhatian dibandingkan dengan penjualan menggunakan sistem pembayaran secara tunai bagi para pelanggan. Tetapi penjualan dengan sistem kredit berisiko lebih tinggi dari pada

penjualan dengan pembayaran secara tunai, yaitu adanya piutang tak tertagih atau piutang yang pembayarannya melebihi waktu yang telah ditentukan. Oleh karena itu untuk mendukung pelunasan piutang sesuai dengan jatuh tempo diperlukan adanya pengendalian internal pada sistem akuntansi terkait penjualan kredit.

Aktivitas penjualan dapat terbentuk melalui komponen fisik yang merupakan proses penerimaan pesanan pelanggan sampai pengiriman barang pada pelanggan dan komponen keuangan atau penerimaan kas. Aktivitas penjualan sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup suatu perusahaan, karena itu perusahaan perlu melakukan pengawasan yang memadai terhadap sistem pengendalian internal atas aktivitas penjualan tersebut agar dapat mengetahui apakah sistem pengendalian internal perusahaan telah diterapkan dengan baik dan juga untuk mengetahui seberapa jauh ketentuan-ketentuan atau prosedur-prosedur yang sudah ditetapkan oleh manajemen dipatuhi atau ditaati dalam pelaksanaannya.

Menurut V.Wiratna Sujarweni dalam buku sistem akuntansi (2015 : 89) penjualan kredit merupakan penjualan dimana pembayarannya dilakukan setelah barang diterima oleh pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua belah pihak.

Dalam melakukan kegiatan penjualan kredit harus diperhatikan hal-hal penting antara lain analisis pemberian kredit dengan melihat kemampuan konsumen dalam melakukan pelunasan, menerapkan adanya otorisasi pihak yang berwenang sebelum memberikan kredit, proses pengiriman barang, pencatatan transaksi penjualan sampai ke proses penagihan piutang dan penerimaan kas.

Adapun unsur pokok sistem pengendalian internal adalah struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya, praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas serta fungsi setiap unit organisasi, karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab. Apabila terjadinya pegawai diperusahaan bagian penjualan melakukan pencatatan pendapatan pegawai tersebut akan melakukan kecurangan dengan memanipulasi angka penjualan sesuai dengan kepentingannya

dan akibatnya manajer menjadi tidak mengetahui data penjualan yang sesungguhnya.

Dari sekian banyak kegiatan operasi yang dilakukan oleh perusahaan, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang masalah sistem penjualan kredit, karena sistem ini merupakan rangkaian-rangkaian dari prosedur untuk menjalankan kegiatan perusahaan, mencatat dan mengumpulkan data, mengolah data dan menyajikan data tersebut untuk kepentingan manajemen. Oleh karena itu untuk dapat melaksanakan suatu sistem penjualan yang baik harus melalui beberapa prosedur, antara lain prosedur penerimaan pemesanan, pengiriman dan pembuatan faktur, prosedur penyajian data kredit, prosedur piutang serta penyajian kas sehingga aktivitas penjualan yang dilakukan dapat diawasi dengan baik.

Dengan alasan tersebut diatas, penulis mencoba untuk membahas masalah sistem penjualan kredit sebagai pokok materi dan sebagai objeknya adalah PT Astindo Dharma Techno. Yang kemudian dalam penyusunan karya tulis ini memilih judul **"ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT BERBASIS COSO STUDI EMPIRIS PT. ASTINDO DHARMA TECHNO"**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, dapat dirumuskan beberapa masalah yang akan dibahas, antara lain :

1. Bagaimana prosedur sistem penjualan kredit pada PT Astindo Dharma Techno?
2. Bagaimanakah bagan aliran proses penjualan kredit pada PT Astindo Dharma Techno ?
3. Bagaimanakah analisis perbandingan pengendalian internal penjualan kredit PT. Astindo Dharma Techno dengan menurut COSO ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit pada PT Astindo Dharma Techno.
2. Untuk mengetahui bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit pada PT Astindo Dharma Techno.
3. Untuk mengetahui analisis perbandingan pengendalian internal penjualan kredit PT. Astindo Dharma Techno.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Perusahaan
Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi perusahaan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan guna melakukan persiapan dan perbaikan demi kemajuan perusahaan tersebut serta memberikan gambaran dan harapan yang baik terhadap perusahaan tersebut.
2. Bagi penulis,
Penelitian ini bermanfaat untuk memperoleh pengetahuan mengenai pengendalian internal berbasis COSO didalam penjualan dan mempelajari komponen-komponen yang ada didalam COSO.
3. Bagi pihak lain
Semoga hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya. Selain itu dapat dijadikan sebagai gambaran mengenai penerapan pengendalian internal terhadap kegiatan penjualan kredit.

1.5 Batasan Penelitian

Dalam penelitian ini permasalahan yang fokus pada pengendalian internal penjualan kredit yang menggunakan COSO meliputi penerapan pada perusahaan PT Astindo Dharma Techno yang dilakukan pada tahun 2019.

1.6 Sistematika Penulisan

Skripsi ini ditulis dalam lima bab, masing-masing bab terdiri dalam sub-bab yang pada pokoknya tiap-tiap bab mempunyai hubungan yang erat satu dengan yang lainnya. Secara sistematis isi dari skripsi ini disusun sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini pendahuluan diuraikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan penelitian, sistematika penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKAN

Pada bab ini menguraikan tentang teori-teori yang digunakan sebagai bahan landasan untuk menganalisa data yang terdiri dari teori umum yang digunakan untuk mendukung penyusunan skripsi.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini memuat tentang desain penelitian, tahapan penelitian, sumber data, tempat dan waktu penelitian, tehnik pengumpulan data, metode analisis data.

BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini memuat tentang profil perusahaan obyek penelitian, hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian PT. Astindo Dharma Techno.

BAB V KESIMPULAN DAN IMPLIKASI MANAJERIAL

Dalam bab terkahir ini, berupa kesimpulan dari hasil penulisan skripsi serta saran-saran yang berkenaan dengan hasil penulisan skripsi.