

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perusahaan adalah suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan yang kegiatannya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan manusia, ada tiga jenis perusahaan yaitu perusahaan jasa, dagang dan manufaktur. Kegiatan jual beli baik itu tunai maupun kredit merupakan aktivitas yang penting dalam mencapai tujuan utama perusahaan yaitu memperoleh laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan (Sulaeman, 2012:1). Semakin tinggi penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Pendapatan perusahaan merupakan kegiatan membeli dan menjual barang, sehingga timbulah piutang dan dalam mengelolanya harus hati-hati agar aktivitas penjualan kredit berjalan dengan baik perlu dilakukan pengendalian intern yang memadai untuk meminimalkan terjadinya masalah piutang.

Penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai merupakan penjualan yang transaksinya dilakukan secara tunai, perusahaan lebih dimudahkan dalam penjualan tunai ini karena perusahaan akan segera menerima kas. Sedangkan penjualan kredit lebih banyak dipilih oleh para pembeli karena pembayaran untuk pembelian barang dapat ditunda, selain pembeli perusahaan juga mendapat keuntungan dari adanya penjualan kredit ini karena perusahaan akan mendapatkan pendapatan lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai. Diharapkan dengan adanya penjualan secara kredit dapat memberikan kemudahan bagi konsumen dengan tidak harus membayar barang atau jasa yang ditawarkan pada saat itu juga, namun dapat melalui jangka waktu yang ditentukan oleh perusahaan. Penjualan kredit penting dilakukan dalam suatu perusahaan guna menarik minat 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.

Penjualan kredit melibatkan dua pihak yaitu pihak yang memberi kredit dan pihak yang menerima kredit, dimana akan timbul piutang bagi pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Untuk menghindarkan hal-hal yang tidak diinginkan maka dari itu dari pihak pemberi piutang harus benar-benar selektif dan tidak memberikan kelonggaran dalam memberikan penjualan kredit terhadap customer, pada kasus penelitian ini penulis akan membahas mengenai penjualan kredit dan piutang usaha. Seiring berjalannya waktu, operasi perusahaan mengalami 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.

Secara general perusahaan mengharapkan seluruh piutang dapat diterima sesuai dengan jatuh tempo kredit dan ini dapat terlaksana apabila ada kesungguhan dalam penagihan dan control 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.

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.

Pada umumnya hampir semua perusahaan menerapkan sistem pengendalian internal, namun pengendalian internal yang diterapkan pada perusahaan belum sepenuhnya berjalan sesuai dengan rencana. Dalam prakteknya, seringkali terdapat berbagai pelanggaran yang menyebabkan pengendalian internal menjadi tidak efektif. Dengan adanya pengendalian internal yang baik,

maka dapat terciptanya lingkungan perusahaan yang baik sehingga dapat mengurangi risiko kecurangan yang terdapat dalam perusahaan. Aktivitas pengendalian internal juga harus didukung dengan adanya pemantauan, agar kondisi di dalam lingkungan terjaga dan mendukung kelangsungan perusahaan dalam pengembangan diri.

Hal diatas juga terjadi pada PT. Padama Bahtera Labelindo merupakan perusahaan yang bergerak di bidang percetakan, dimana kegiatan penjualannya banyak melakukan penjualan secara kredit. Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk meneliti dan mengetahui bagaimana sebenarnya pengendalian internal penjualan pada PT Padama Bahtera Labelindo, sehingga penulis mencoba mengangkat judul yaitu **“Evaluasi Penerapan Pengendalian Internal Atas Penjualan Pada PT. Padama Bahtera Labelindo”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

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

1. Bagaimana Prosedur Sistem Penjualan Pada PT. Padama Bahtera Labelindo?
2. Bagaimana pelaksanaan pengendalian internal atas penjualan menurut COSO pada PT Padama Bahtera Labelindo?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

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

1. Untuk mengetahui terdapat tindakan kecurangan atas evaluasi pengendalian internal atas penjualan pada PT. Padama Bahtera Labelindo

#### **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.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat memberikan masukan serta bahan evaluasi bagi perusahaan untuk dijadikan pertimbangan dalam melaksanakan Pengendalian Internal atas Penjualan 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 terlampaui luas, yaitu : Elemen pengendalian internal dalam penjualan meliputi : lingkungan pengendalian, penilaian resiko (risk assessment), prosedur pengendalian, informasi dan komunikasi dan penjualan selama tahun 2017 dan 2018.

#### **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, 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. PADAMA BAHTERA LABELINDO 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.