

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Saat ini dunia telah memasuki era globalisasi, demikian pula dengan Indonesia. Era globalisasi membuka peluang sekaligus tantangan bagi pengusaha Indonesia termasuk usaha kecil, karena pada era ini daya saing produk sangat tinggi, *live cycle product* relatif pendek mengikuti trend pasar, dan kemampuan inovasi produk relatif cepat (Tulus Tambunan, 2009).

Namun di dalam perkembangan dunia usaha saat ini tidak luput dari berbagai kendala. Kendala terbesar terjadi karena adanya krisis global yang dimulai pada bulan Oktober tahun 2008 dan diperkirakan akan mencapai puncaknya pada bulan Maret – April 2009. (inilah.com, 2008).

Selain itu terdapat juga kendala lain yang berasal dari dalam perusahaan seperti penetapan harga jual produk, daerah pemasaran, cara-cara meningkatkan penjualan dan lain-lain. Situasi tersebut menuntut perusahaan agar memiliki seorang pimpinan yang professional, supaya dapat bekerja secara efektif dan efisien untuk mewujudkan tujuan dan sasaran perusahaan yang telah menjadi visi dan misi perusahaan pada saat perusahaan tersebut berdiri.

Tujuan suatu perusahaan akan sangat tergantung pada kemampuan perusahaan untuk menjual barang atau jasa yang dihasilkan. Hal ini dikarenakan, penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang akan menutup biaya-biaya yang digunakan untuk operasional perusahaan. Akibat dari adanya penjualan,

maka akan merubah posisi harta dan menimbulkan piutang serta menambah kas perusahaan. Aktivitas penjualan merupakan kegiatan yang dinamis, aktivitas ini dapat disertai oleh kondisi yang berubah-ubah. Apabila pengelolaan penjualan kurang baik maka akan menyebabkan perusahaan mengalami kerugian yang jumlahnya tidak sedikit. Hal ini tentu saja tidaklah semudah membalikan telapak tangan, namun diperlukan suatu sistem dan prosedur yang dapat membantu perusahaan untuk mengelola usahanya.

Sistem yang biasa digunakan oleh perusahaan untuk mengelola penjualan adalah sistem pengendalian internal. Mulyadi dalam bukunya “Sistem Akuntansi” (2001 : 163) menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

La Midjan dan Azhar Susanto dalam bukunya “Sistem Informasi Akuntansi I” (2001 : 170) mengemukakan bahwa salah satu aktivitas perusahaan yang penting untuk diawasi adalah penjualan. Penjualan terdiri dari penjualan tunai, yaitu penjualan yang bersifat “*cash and carry*” yang pada umumnya terjadi secara kontan, atau dapat pula dalam jangka waktu satu bulan, dan penjualan secara kredit yaitu penjualan dengan tenggang waktu rata – rata di atas satu bulan. Aktivitas penjualan penting untuk diawasi karena penjualan kredit merupakan sumber pendapatan perusahaan yang berkaitan dengan kelangsungan hidup perusahaan. Jika aktivitas penjualan dilakukan dengan efektif dan efisien maka dapat menghasilkan laba yang optimal.

Karena sistem pengendalian internal sangat penting maka sistem pengendalian internal harus dapat menghasilkan informasi yang penting dalam meningkatkan efektifitas penjualan kredit yang dilakukan oleh manajer dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis melihat bahwa pengendalian internal sangat berpengaruh terhadap efektifitas penjualan kredit. Oleh karena itu penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “ **Peranan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Dalam Menunjang Efektifitas Penjualan Kredit.** “

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana peranan sistem pengendalian internal penjualan kredit dalam menunjang efektifitas penjualan kredit ?
2. Seberapa besar peranan sistem pengendalian internal penjualan kredit dalam menunjang efektifitas penjualan kredit ?
3. Analisis Kelemahan sistem pengendalian internal penjualan kredit PT “X”

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Penulis menyadari bahwa mengendalikan penjualan merupakan hal yang penting dalam aktivitas perusahaan, maka penulis menentukan tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk :

1. Mengetahui bagaimana peranan sistem pengendalian internal penjualan kredit dalam membantu meningkatkan efektifitas penjualan kredit.
2. Mengetahui seberapa besar peranan sistem pengendalian internal penjualan kredit dalam menunjang efektifitas penjualan kredit.
3. Mengetahui kelemahan sistem penjualan internal penjualan kredit pada PT “X”.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh penulis diharapkan dapat berguna bagi :

1. Perusahaan

Penulis memiliki harapan bahwa penelitian ini dapat memberikan masukan kepada manajemen perusahaan untuk menambah informasi untuk mengevaluasi sistem pengendalian internal penjualan kredit sebagai referensi untuk mengembangkan usaha dalam menunjang efektifitas kegiatan penjualan kredit

2. Penulis

Hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta penulis memperoleh gambaran nyata mengenai pengendalian intern atas aktivitas penjualan kredit dan juga memberikan gambaran yang lebih jelas atas teori – teori yang diperoleh di masa kuliah dengan adanya penerapan di lapangan

3. Pihak lain dan Mahasiswa Universitas Kristen Maranatha

Sebagai referensi untuk menambah wawasan mengenai sistem pengendalian internal serta dapat menambah pengetahuan mengenai objek yang diteliti dan sebagai panduan bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian pada objek yang sama.