

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Krisis ekonomi di Indonesia masih belum terlihat titik terangnya. Krisis ini melanda semua dimensi, baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Tiap perusahaan diuntut agar dapat mengelola keuangannya sebaik mungkin. Salah satu bagian yang penting adalah di dalam mengelola penjualan secara kredit, karena perusahaan harus memperhitungkan sebaik mungkin dalam memberikan piutang. Jika tidak diperhitungkan sebaik mungkin akan mengakibatkan piutang tidak dapat di tagih dan dapat menyebabkan perusahaan bangkrut.

Menurut Gatra.com, salah satu perusahaan yang gulung tikar karena piutang macet adalah PT Pengerukan Indonesia (Rukindo). PT Rukindo mengalami piutang macet dari tahun 1996-2004 sebesar 11,4 miliar. Dengan adanya piutang macet yang cukup besar dan jangka waktu yang lama ini sangat mengganggu aktivitas perusahaan seperti perusahaan tidak dapat membayar hutang kepada pihak ketiga, serta perusahaan mengalami peningkatan kerugian tiap tahun. Dalam hal ini PT Rukindo tidak melakukan prosedur yang telah ditetapkan, sehingga mengakibatkan PT Rukindo gulung tikar. Prosedur yang tidak berjalan secara efektif adalah di dalam piutang. Tidak adanya pengendalian internal yang memadai dalam piutang sehingga mengakibatkan PT Rukindo mengalami kredit macet selama 8 tahun dan jumlahnya cukup besar, yang berakhir pada tidak dapatnya perusahaan membayar hutang serta perusahaan mengalami kerugian dari tahun ke tahun karena tidak adanya pemasukkan.

Penjualan merupakan salah satu pendapatan terbesar perusahaan. Penjualan dapat di kelompokkan menjadi 2 macam yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang dagang bagi perusahaan. Piutang dagang tersebut harus ditangani secara baik agar piutang dagang tersebut dapat ditagih sesuai waktu jatuh temponya serta jumlahnya pun sesuai.

Salah satu kendala yang sering terjadi di dalam perusahaan adalah tidak di terimanya pendapatan dari penjualan secara tepat waktu. Tidak di terimanya pendapatan dari penjualan dapat di sebabkan oleh kesalahan para karyawan yang berhubungan dengan penanganan transaksi penjualan, baik di sengaja maupun yang tidak di sengaja atau di sebabkan tidak dibayarnya hasil penjualan tersebut oleh pembelinya. Jika pendapatan penjualan yang tidak diterima perusahaan besar jumlahnya, maka akan dapat mengganggu likuiditas perusahaan yang mungkin akan dapat berakhir dengan kebangkrutan. Oleh sebab itu di harapkan semua kegiatan penjualan perusahaan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan (Baridwan, 2000).

Untuk mendukung agar semua kegiatan perusahaan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan maka diperlukan suatu alat dalam mengendalikan perusahaan. Adanya struktur pengendalian internal yang memadai merupakan struktur mutlak sehingga dapat membantu manajemen dalam menjaga harta miliknya. Pengendalian yang baik merupakan faktor kunci pengelolaan organisasi yang efektif (Bodnar dan Hopwood, 2006)

Dalam hal ini, struktur pengendalian intenal bukanlah salah satu alat yang dapat meniadakan semua kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan, struktur pengendalian internal di harapkan dapat memperkecil terjadinya

kemungkinan terjadinya kesalahan atau penyelewengan yang mungkin terjadi. (Bodnar dan Hopwood, 2006)

Pengendalian internal menuntut adanya pencatatan yang memadai dalam upaya menjaga kekayaan perusahaan dan menganalisis pelaksanaan tanggung jawab. Seperti pengendalian internal dalam siklus penjualan yang dituntut adanya pencatatan secara benar di mulai dari pesanan barang sampai ke pembayaran, semuanya harus dicatat secara akurat, untuk melindungi harta perusahaan.

PD Sinar Agung merupakan perusahaan yang bergerak di bidang bahan kimia, yaitu memproduksi bahan kimia mentah menjadi produk siap pakai seperti *insulating fernis*, cat, oli pelumas. PD Sinar Agung banyak melakukan penjualan secara kredit, di mana ada sering kali pembayaran piutang tidak sesuai jumlahnya atau tidak sesuai tanggal jatuh tempo. Oleh sebab itu di perlukan pengendalian internal yang memadai dalam melakukan penjualan secara kredit dan dalam penagihan piutang agar kegiatan penjualan secara kredit dan penagihan piutang dagang tersebut sesuai dengan prosedur yang telah di tetapkan.

Melalui penyusunan tugas akhir ini, penulis berusaha untuk menganalisa pokok permasalahan yang terdapat pada sistem informasi akuntansi penjualan pada PD.Sinar Agung. Penulis bermaksud untuk menganalisa pengendalian internal penjualan perusahaan yang telah berjalan dan membuat suatu rancangan sistem yang baru untuk membantu memberikan informasi mengenai penjualan secara kredit maupun tunai guna mencegah seperti yang di alami oleh PT Rukindo. Berdasarkan hal tersebut maka penulis tertarik untuk meneliti PD Sinar Agung yang di tuangkan dalam skripsi dengan judul **“PERANAN STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN GUNA MENJAMIN AKURASI DAN KETEPATAN**

## **WAKTU DALAM PENERIMAAN PENDAPATAN PADA PD SINAR AGUNG.**

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian diatas maka penulis mengidentifikasi permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a) Bagaimanakah proses pengendalian intern atas siklus penjualan yang telah dijalankan oleh perusahaan?
- b) Seberapa jauh peranan struktur pengendalian intern penjualan dalam menunjang keakuratan dan ketetapan waktu penerimaan pendapatan.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan identifikasi rumusan masalah, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a) Untuk mengetahui peranan struktur pengendalian intern penjualan dalam menunjang keakuratan dan ketetapan waktu penerimaan pendapatan
- b) Untuk mempelajari dan mengevaluasi sampai sejauh mana perusahaan telah menerapkan struktur pengendalian intern penjualan..

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Setelah melakukan penelitian, penulis mengharapkan agar hasil dari penelitian yang penulis lakukan dapat berguna bagi:

a) Penulis.

Untuk mendalami teori yang sudah di peroleh dan melihat bagaimana kemungkinan penerapannya di dalam suatu usaha, juga menambah pengetahuan dan pemahaman tentang Sistem Informasi Akuntansi (SIA) khususnya tentang prosedur pengendalian penjualan.

b) Bagi perusahaan.

Hasil penelitian ini di harapkan dapat memberikan informasi mengenai kondisi sistem pengendalian akuntansi atas penjualan yang sedang di terapkan oleh perusahaan, mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang sudah terjadi maupun yang berpotensi, dan berusaha untuk memberikan informasi untuk mengantisipasi kelemahan-kelemahan tersebut.

c) Bagi masyarakat terutama rekan – rekan mahasiswa

Di harapkan hasil penelitian yang terbatas ini dapat menjadi referensi yang dapat membantu dalam penelitian yang sejenis dan menambah pengetahuan khususnya mengenai peranan prosedur pengendalian sebagai alat bantu untuk menjamin keakuratan dan ketepatan waktu penerimaan pendapatan.