

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Pemilihan Judul

Dalam dunia usaha yang penuh dengan persaingan dan ketidakpastian, pencapaian tujuan bisnis sangatlah penting. Selain berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan kemampuan bersaingnya, perusahaan juga memiliki tujuan utama yang sangat penting, yaitu pencapaian laba. Perusahaan selalu berusaha untuk memperbaiki kinerja bisnisnya agar dapat memperoleh laba yang memuaskan. Untuk pencapaian tujuan tersebut berkaitan erat dengan penjualan, dan penjualan tersebut tidak dapat diabaikan begitu saja. Karena penjualan mempunyai peranan yang sangat penting disamping faktor-faktor lainnya (seperti modal). Dari kegiatan penjualan itulah perusahaan diharapkan mendapat keuntungan dan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Dalam melakukan kegiatannya setiap perusahaan pasti mempunyai kesulitan-kesulitan yang menghambat kegiatan perusahaan, disini hambatan yang dimiliki adalah adanya pengiriman barang yang tertunda ke pelanggan dikarenakan inkaso dari pelanggan tertunda dan melampaui kredit term tersebut sehingga menyebabkan tidak bisa mencetak faktur. Selain itu apabila ada pesanan dalam volume besar sering tidak bisa langsung dikirim karena armada terbatas sehingga bisa menyebabkan tertunda beberapa hari dan biasanya untuk pesanan luar kota. Untuk dapat mewujudkan hasil penjualan yang diharapkan tersebut

diperlukan adanya suatu sistem pengendalian intern penjualan. Dengan adanya sistem pengendalian intern penjualan, maka manajemen dapat melakukan pengawasan dan pengendalian atas kegiatan penjualan yang ada di perusahaan. Selain itu dapat menghasilkan suatu laporan yang dapat dipertanggungjawabkan. Tujuan sistem pengendalian intern 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.

Faktor lain yang juga penting dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan adalah faktor pendapatan. Pendapatan penting karena merupakan dana bagi perusahaan untuk dapat terus menerus menjalankan operasinya dan mewujudkan tujuan perusahaan pada akhirnya. Sumber pendapatan perusahaan berupa piutang (tagihan-tagihan) yang ditimbulkan dari aktivitas penjualan.

Dengan adanya sistem pengendalian intern yang memadai, diharapkan dapat membantu dalam mengamankan piutang usaha dan mengurangi serta mencegah terjadinya kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan oleh perusahaan. Selain itu sistem pengendalian intern juga dapat memberikan informasi yang dapat diandalkan, sehingga dapat dijadikan dasar bagi manajemen untuk pengambilan keputusan.

Berdasarkan hal-hal diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : **“ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT DALAM MENGAMANKAN PIUTANG USAHA”**

1.2. Identifikasi Masalah

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mencapai tingkat penjualan optimal. Penjualan yang optimal itu dapat meningkatkan pendapatan perusahaan perusahaan. Alasan mengapa pengendalian intern penjualan merupakan salah satu masalah penting yang dihadapi oleh perusahaan adalah karena dapat membantu manajer dalam mengendalikan dan mengawasi kegiatan penjualan kredit sehingga dapat mengurangi dan mencegah terjadinya kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, penulis mengidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut :

1. Apakah perusahaan telah menerapkan sistem pengendalian intern penjualan secara memadai
2. Sejauh mana peranan sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam mengamankan piutang usaha

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian yang akan dilaksanakan yaitu untuk memberikan gambaran mengenai pengaruh struktur pengendalian intern penjualan dalam mengamankan peranan piutang usaha.

Adapun maksud dan tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui dan memperoleh gambaran mengenai struktur pengendalian intern penjualan yang diterapkan dalam perusahaan

2. Mengetahui seberapa besar peranan pengendalian intern penjualan kredit dalam menjaga harta perusahaan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Berdasarkan uraian pada tujuan penelitian , diharapkan hasil penelitian yang dilakukan penulis terhadap perusahaan dapat memberikan manfaat bagi :

A. Penulis

1. Untuk memperluas wawasan dan pengetahuan penulis khususnya mengenai sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam menjaga keamanan peranan piutang usaha dan penerapannya dalam pelaksanaannya.
2. Memberikan pengalaman yang berharga dalam bidang akuntansi dan untuk mengetahui sampai sejauh mana teori-teori dapat dipraktekan serta mengetahui perbedaannya.

B. Perusahaan

1. Dapat memberikan gambaran serta informasi yang jelas pada perusahaan mengenai sistem pengendalian intern penjualan kredit yang selama ini diterapkan.
2. Sebagai masukan bagi manajer dalam menanggulangi dan mencegah adanya kecurangan-kecurangan dan kesalahan yang terjadi pada kegiatan penjualan kredit yang ada.

3. Sebagai bahan masukan bagi perusahaan mengenai kekuatan dan keandalan sistem pengendalian intern penjualan kredit yang ada, sehingga dapat dilakukan perbaikan-perbaikan.

C. Pembaca

1. Menambah informasi dan memberikan gambaran bagi suatu penelitian sejenis dikemudian hari.
2. Sebagai bahan perbandingan yang dapat menambah wawasan dan sebagai dasar kelanjutan penelitian.

1.5. Rerangka Pemikiran

Perusahaan mempunyai tujuan memperoleh laba atau keuntungan, dengan laba atau keuntungan tersebut diharapkan dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan dengan perusahaan lainnya.

Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktifitas penting dalam mencapai tujuan perusahaan. Dari aktivitas penjualan tersebut terbentuk sejumlah pendapatan yang digunakan untuk menjalankan operasi perusahaan guna mencapai tujuan perusahaan yang diterapkan.

Penjualan merupakan proses pertukaran atau pemindahan hak atas barang atau jasa antara penjual dengan pembeli, baik secara tunai maupun secara kredit. Pada penjualan kredit, penyerahan suatu produk dari penjual kepada pembeli dengan suatu tingkat harga tertentu, sesuai perjanjian kedua belah pihak dan pembeli wajib untuk membayar pada saat jangka waktu yang telah ditentukan oleh

penjual. Dengan demikian penjualan kredit lebih memerlukan pengendalian yang lebih baik dari pada penjualan tunai.

Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan. Pendapatan dari hasil penjualan akan merubah posisi harga dan menyangkut:

- a. timbulnya piutang, jika penjualan secara kredit atau masuknya uang kontan, jika penjualan secara tunai.
- b. kuantitas barang dagangan akan berkurang di gudang karena penjualan.

Dari pengertian penjualan diatas, penjualan mempunyai hubungan yang erat dengan piutang, karena pada saat terjadinya penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang.

Dengan berkembangnya perusahaan tersebut, maka semakin rumit bagi pimpinan untuk mengawasi keseluruhan aktivitas perusahaan secara langsung. Oleh karena itu diperlukannya suatu pendelegasian wewenang dari pimpinan kepada bawahan, pihak pimpinan lebih banyak melakukan perencanaan dan pengarahan serta semakin sedikit mengambil bagian dalam pelaksanaan.

Dalam melakukan pengawasan terhadap perusahaan agar mencegah dan mengurangi terjadinya kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan perusahaan, pimpinan memerlukan suatu alat bantu dalam mengendalikannya. Alat bantu yang dipakai oleh pimpinan disebut sistem pengendalian intern.

Pengendalian intern adalah proses yang dijalankan oleh dewan komisaris manajemen dan personil lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian 3 golongan tujuan berikut :

- a. keandalan laporan keuangan
- b. efektifitas dan efisiensi operasi
- c. kepatuhan terhadap hukum dan peraturan berlaku

Tujuan sistem pengendalian intern yang baik adalah :

- a. menjaga harta perusahaan
- b. mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
- c. mendorong efisiensi
- d. mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Melihat dari pengertian sistem pengendalian intern diatas, maka setiap perusahaan harus merancang sistem pengendalian intern yang efektif. Sistem pengendalian intern ini yang pada akhirnya dapat membantu manajer dalam mengawasi perusahaan dengan mengurangi dan mencegah kesalahan-kesalahan yang tidak diinginkan perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, penulis ingin mengajukan suatu hipotesis sebagai berikut : **“ Jika sistem pengendalian intern penjualan kredit memadai, maka akan membantu manajemen dalam mengamankan piutang usaha “**

1.6. Metodologi Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis, yaitu penelitian yang diawali dengan mengumpulkan data, menyiapkan teori-teori secara umum kemudian diadakan penelitian secara langsung pada perusahaan nyata dan diakhiri dengan menarik kesimpulan berdasarkan penelitian yang dilakukan.

1.6.1. Sampel dan Populasi

Data yang digunakan adalah data primer, yaitu dengan membagikan kuesioner kepada para karyawan di bagian penjualan, mulai dari kepala bagian sampai dengan sales yang bertugas untuk melakukan penjualan barang. Jumlah populasi pada perusahaan sebanyak 50 orang, dan sampel yang digunakan sebanyak 44 orang. Metoda pengambilan sampel adalah metoda *simple random sampling*, yaitu dengan mengambil secara acak.

1.6.2. Metoda Pengumpulan Data

Dalam menyusun skripsi ini, penulis mengumpulkan data dan informasi dan teori maupun praktek yang sesuai dan mendukung penelitian skripsi ini, yaitu:

a. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian yang diadakan dengan mengadakan peninjauan secara langsung ke objek penelitian untuk mendapatkan data primer dalam hubungannya dengan masalah yang diteliti.

Data tersebut diperoleh dengan cara :

- Wawancara (*Inteview*)

Digunakan untuk memperoleh informasi dari pihak perusahaan dengan melakukan tanya jawab langsung kepada pihak yang berwenang.

- Pengamatan (*Observation*)

Metode ini digunakan dengan mengadakan pengamatan secara langsung terhadap objek yang diteliti. Dengan cara melakukan pengamatan secara langsung yang berhubungan dengan topik pembahasan skripsi .

- Kuesioner

Menyajikan daftar pertanyaan yang ada hubungannya dengan objek yang ditulis. Daftar pertanyaan ini dibuat berdasarkan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan, kemudian diisi oleh karyawan perusahaan yang bersangkutan.

b. Studi kepustakaan (*Library Research*)

Studi kepustakaan merupakan metode penelitian yang dimaksudkan untuk mendapatkan data sekunder sebagai dasar teori dalam memecahkan masalah yang timbul di perusahaan, yang diperoleh dari mempelajari buku-buku perpustakaan, buku-buku wajib serta mempelajari literatur yang berhubungan dengan masalah tersebut (majalah, catatan , dll)

1.6.3. Pengolahan dan Pengujian Data

Data yang diperoleh melalui kuesioner akan diolah dan diuji dengan menggunakan:

a. Regression test (uji regresi)

Uji regresi akan dilakukan untuk menguji hipotesa penulis, yaitu apakah ada pengaruh antara sistem pengendalian internal penjualan kredit PT Penta Valent dengan keamanan piutang usaha

b. t-test (uji t)

uji t dilakukan untuk mengetahui apakah peranan sistem pengendalian internal penjualan kredit PT Penta Valent terhadap keamanan piutang usaha

1.7.Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian mengenai analisis sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam mengamankan piutang usaha dilakukan penulis pada PT. Penta Valent yang terletak di Jalan K.H. Wahid Hasyim No. 137 Semarang. Penelitian ini dilaksanakan mulai dari bulan September 2006 sampai selesai.