

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Era globalisasi saat ini dunia usaha dihadapkan pada situasi atau kondisi persaingan yang semakin ketat yang menuntut perusahaan untuk menjalankan usahanya dengan lebih efektif dan efisien dalam pencapaian tujuan perusahaan, sebagian besar perusahaan menetapkan persoalan laba sebagai tujuan perusahaan, untuk dapat mencapai tujuan tersebut manajemen perusahaan harus dapat mengkoordinir secara rasional sumber-sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.

Dalam perusahaan kecil, relatif belum banyak aktivitas sehingga manajemen masih mampu untuk mengamati secara langsung aktivitas perusahaan. Apabila aktivitas perusahaan makin kompleks, seiring perkembangan usaha yang makin besar, maka kemungkinan manajemen tidak dapat lagi mengamati secara langsung dan mengendalikan seluruh aktivitas perusahaannya.

Demikian, dibutuhkan pendelegasian aktivitas dari beberapa fungsi perusahaan yang tadinya ditangani langsung oleh manajemen yang diserahkan kepada orang lain, pendelegasian ini membutuhkan suatu sistem yang baik dalam setiap fungsi manajemen perusahaan. Pengendalian yang baik ini diterapkan untuk memastikan bahwa tujuan organisasi dapat dicapai dan kecenderungan kearah yang merugikan perusahaan dapat dikurangi. Salah satu fungsi aktivitas perusahaan yaitu fungsi penjualan kredit.

Pada sistem penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa baik secara tunai maupun secara kredit. Pada sistem penjualan tunai, barang dan jasa baru diserahkan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima uang sebagai pembayaran dari pembeli. Sedangkan penjualan kredit dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima pembeli untuk jangka waktu tertentu, sehingga perusahaan mempunyai

tagihan kepada pembeli. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit (Mulyadi 2008: 210).

Salah satu upaya meningkatkan jumlah penjualan perusahaan adalah dengan melakukan penjualan kredit. Penjualan kredit dapat menimbulkan piutang dagang yang harus diperhitungkan timbulnya kerugian sebagai akibat tidak tertagihnya piutang. Kerugian timbul karena faktor diluar kemampuan manusia seperti, bencana alam, banjir, kebakaran yang menyebabkan debitur meninggal dunia ataupun kaburnya debitur, dan faktor yang dapat dikendalikan manusia seperti kelalaian petugas yang memberikan kredit

Untuk mencegah kerugian yang ditimbulkan oleh tidak tertagihnya piutang, maka diperlukan adanya pengendalian intern antara lain berupa rencana organisasi dan metode kebijakan yang terkoordinasi untuk mengamankan kekayaan perusahaan, menguji dan mengevaluasi data keuangan sehingga dapat dipercaya, karyawan harus jeli dalam menentukan debitur agar tidak terjadi kerugian-kerugian yang tidak diharapkan.

PT. COLUMBUS Kota Gorontalo merupakan bentuk usaha yang bergerak di bidang perdagangan barang elektronik dan furniture yang melakukan penjualan secara tunai maupun kredit. Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan manajer, dimana sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. COLUMBUS belum terlaksana dengan baik, karena dalam pemisahan tugas masing-masing bagian secara keseluruhan belum dilaksanakan sesuai dengan fungsinya. Demikian pula dalam upaya pengendalian terhadap pengelolaan penjualan kredit belum maksimal dilihat dari fungsi pemisahan tugas masing-masing belum dilaksanakan sesuai dengan fungsinya. Serta dalam penjualan kredit masih ada kendala yang menghambat yaitu kemampuan membayar dari konsumen. Disamping itu pencatatan atas

transaksi penjualan belum sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku. Berdasarkan fenomena di atas peneliti mengadakan penelitian dengan judul *Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo*

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, maka permasalahan penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Pengendalian intern penjualan kredit pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo belum diterapkan dengan baik
2. Kurang maksimalnya upaya pengendalian terhadap pengelolaan penjualan kredit pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas, peneliti merumuskan masalah yaitu bagaimana sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo?

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan adalah untuk menganalisis dan mendeskripsikan sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan di bidang akuntansi, khususnya sistem pengendalian intern penjualan kredit

1.5.2 Manfaat Praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi bahan masukan bagi pimpinan perusahaan PT. COLUMBUS khususnya dalam sistem pengendalian intern penjualan kredit.

1.6 Tempat Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo. Penelitian ini dilakukan selama 3 bulan, dimulai Mei sampai Juli 2012.

1.7 Sumber Data

Adapun yang menjadi sumber data pada penelitian ini yakni data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian yaitu manajer dan karyawan pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo melalui wawancara. Data sekunder yaitu data yang didapat kemudian dianalisis dan dideskriptifkan dalam bentuk narasi sesuai dengan masalah

1.8 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis untuk penelitian yaitu:

1. Observasi yaitu peneliti melakukan pengamatan langsung dilokasi penelitian
2. Wawancara yaitu peneliti melakukan diskusi langsung dengan manajer dan karyawan pada PT. COLUMBUS Kota Gorontalo.
3. Dokumentasi yaitu pengumpulan data-data/dokumen-dokumen yang berkaitan

dengan masalah yang diteliti.

1.9 Teknik Analisa Data

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif yaitu data yang diperoleh kemudian dianalisis dan dipahami dan disesuaikan dengan masalah yang diteliti yaitu sistem pengendalian intern penjualan kredit dan dideskriptifkan dalam bentuk narasi. Menurut Mulyadi (2008: 163) pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukura-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Tujuan pengendalian intern yaitu: pengendalian intern akuntansi dan pengendalian intern administratif. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalui didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit (Mulyadi 2008: 210)