

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha dalam era globalisasi mengalami pertumbuhan yang semakin pesat selaras dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Perusahaan, Badan Usaha Milik Negara atau Badan Usaha Milik Daerah, Maupun Badan Usaha Milik Swasta sebagai suatu pelaku ekonomi, tidak lepas dari kondisi globalisasi ekonomi dewasa ini. Hal ini mempertajam persaingan-persaingan diantara perusahaan. Kondisi dunia usaha yang penuh persaingan ini, harus dikelola dengan baik dan profesional.

Dalam perusahaan yang skalanya masih kecil (baru berdiri), seorang pemilik biasa mengawasi sendiri setiap kegiatan yang terjadi didalam perusahaan tersebut namun semakin besar suatu perusahaan semakin banyak tugas atau kerjaan yang perlu didelegasikan kepada bawahan. Sejalan dengan pesatnya perkembangan suatu usaha perusahaan, maka nantinya akan timbul masalah yang disebabkan adanya perluasan struktur organisasi yang kompleks sesuai tingkat perkembangan, sehingga dapat membuat pimpinan tidak dapat mengawasi seluruh aktifitas yang terjadi dalam perusahaan secara optimal oleh karena itu kebijakan yang ditempuh manajemen antara lain memperbaiki sistem akuntansi dan meningkatkan pengendalian intern sehingga pemilik tidak kehilangan kendali terhadap seluruh operasi dan aktivitas perusahaan.

Pengendalian intern dirancang untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa kekeliruan dan ketidakberesan tidak akan terjadi, dengan mempertimbangkan biaya

yang dibutuhkan untuk menyelenggarakannya dan manfaat yang didapat dengan adanya pengendalian intern tersebut. Hal ini berarti bahwa pengendalian intern tidak dimaksudkan untuk meniadakan semua kekeliruan dan ketidakberesan, akan tetapi suatu pengendalian intern yang baik dapat menekan terjadinya kekeliruan dan ketidakberesan dalam batas-batas biaya yang dianggap layak. Pengendalian internal juga melibatkan penataan tanggung jawab dalam organisasi. Pemisahan tugas penting untuk memastikan bahwa tidak ada individu atau departemen yang mengelola catatan akuntansi terkait dengan operasi aktifitas mereka sehingga pendelegasian tanggungjawab bisa efisien.

Banyak informasi yang dibutuhkan oleh manajemen untuk mengendalikan keuangan dan operasi berasal dari sistem informasi akuntansi. Salah satu tanggungjawab utama manajemen adalah *stewardship*. Manajemen harus melindungi sumber daya organisasi dari kemungkinan kerugian, baik kerugian karena kecurangan yang disengaja seperti pencurian maupun kecerobohan penggunaan bahan baku dan bahan habis pakai, pemberian kredit yang terlalu agresif, kegagalan untuk membeli bahan baku dari pemasok yang menawarkan harga yang paling murah, ketidakefisienan karyawan Bodnar (2006: 10).

Pada beberapa perusahaan, kegiatan penjualan baik itu tunai maupun kredit merupakan aktivitas yang penting dalam mencapai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang optimal. Dari segi lain dalam aktifitas perusahaan, penjualan merupakan faktor penting dalam menentukan eksistensi dan kelangsungan hidup perusahaan, atau secara jelas dapat dikatakan bahwa akhir dari perputaran modal adalah penjualan yang mampu menghasilkan laba yang optimal guna kelancaran jalannya perusahaan agar

tetap beroperasi dimasa yang akan datang. Agar aktivitas penjualan berjalan dengan baik perlu dilakukan peningkatan kualitas manajemen dalam bidang keuangan yaitu pengelolaan transaksi yang efektif, efisien, dan pelaporan informasi yang transparan. Untuk memenuhi tuntutan tersebut, maka diperlukan suatu proses akuntansi dalam rangka pertanggungjawaban perusahaan.

Dalam proses akuntansi ini perusahaan nantinya akan mendapatkan suatu informasi tentang perekonomian ekonomi yang relevan, diperlukan suatu sistem akuntansi yang memadai sehingga pengelolaan suatu perusahaan dapat berjalan lancar, efektif dan efisien. Umumnya sistem akuntansi yang dipakai oleh setiap perusahaan adalah berbeda. Hal ini disesuaikan dengan struktur organisasi dan bidang usaha yang dijalankan oleh perusahaan tersebut.

Salah satu bentuk sistem adalah sistem penjualan. Masing-masing perusahaan mempunyai kebijakan yang berbeda dalam melakukan transaksi penjualan. Mengingat begitu banyaknya persaingan dengan menawarkan berbagai kemudahan dalam penjualan, sehingga untuk mencapai laba yang maksimum, perusahaan harus mempunyai sistem penjualan yang mendukung tujuan perusahaan tersebut.

Penjualan yang dilakukan secara kredit, maka penerimaan kas yang didapat berasal dari piutang yang diperoleh dari penagihan piutang. Penjualan kredit memerlukan pengawasan, baik dalam penjualan maupun penagihannya. Pengelolaan penjualan kredit dilakukan melalui suatu sistem yang lebih efektif dan efisien, sehingga dengan mudah untuk mengetahui kecurangan yang terjadi dalam transaksi tersebut. Memisahkan fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan, bagian yang bertanggungjawab menangani penjualan harus dipisahkan dari bagian yang menangani

akuntansi untuk piutang dan persetujuan kredit. Pengendalian intern penjualan ini diperlukan perusahaan mengingat bahwa penjualan barang dan jasa secara kredit dapat dimanfaatkan oleh pembeli yang sedang mengalami kesulitan keuangan, penjualan dalam hal ini berhati-hati dalam memberikan kredit kepada setiap calon pembeli yang sedang mengalami kesulitan dalam penagihan jika pembeli tersebut mengalami kebangkrutan.

Pada prakteknya dalam pelaksanaan aktivitas penjualan kredit tersebut perusahaan akan mengalami kendala seperti tertagihnya piutang tak tertagih dan keterlambatan pembayaran. Piutang tak tertagih merupakan salah satu risiko dari penjualan kredit yang akan menghambat kelangsungan hidup perusahaan, maka dari itu perusahaan akan berupaya membatasi nilai piutang tak tertagih dengan menerapkan perangkat pengendalian. Pengendalian yang paling utama berhubungan dengan fungsi penjualan dan pengesahan kredit. Pengendalian ini biasanya melibatkan penyelidikan atas kredibilitas pelanggan, dengan menggunakan referensi dan pemeriksaan atas latar belakang pelanggan. Dengan adanya pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit ini diharapkan perusahaan dapat meminimalkan terjadinya piutang tak tertagih, karena piutang tak tertagih dapat menyebabkan kegiatan perusahaan berhenti bahkan perusahaan dapat menjadi bangkrut.

PT.Planet Abadi Indonesia yang berlokasi di Jl. H. Nani Wartabone Kota Gorontalo merupakan salah satu perusahaan yang cukup berkembang di Gorontalo. PT. Planet Abadi Indonesia merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan alat-alat elektronik dan furniture yang memasarkan sendiri produk-produknya kepada pelanggan hingga banyak pelanggan yang datang langsung melihat barang yang

ditawarkan. Dalam kegiatan usahanya, perusahaan ini menawarkan berbagai kemudahan dalam penjualan. Selain penjualan tunai, perusahaan ini melakukan penjualan kredit sebagai salah satu strategi untuk menarik pelanggan dan penjualan barang secara kredit juga dapat membantu para pelanggan karena sistem pembayaran lebih ringan dengan jangka waktu yang lebih lama.

Dalam prosedur penjualan, PT. Planet Abadi Indonesia juga melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan yaitu bagian kasir, bagian coordinator, bagian finance, bagian survey, bagian administrasi gudang, bagian administrasi marketing, bagian fakturisasi, dan bagian akuntansi. Guna menghindari tidak tertagihnya piutang yang terjadi akibat kelalaian kolektor atau kurangnya selektifan perusahaan dalam memilih pelanggan sebagai risiko dari penjualan kredit maka PT. Planet Abadi Indonesia telah menerapkan sistem akuntansi penjualan secara baik namun, bila dilihat dari *internal Control* yang diterapkan pada kegiatan penjualan masih belum berjalan dengan semestinya. Pemisahan fungsi dan tanggungjawab pada bagian-bagian penjualan masih belum dilakukan secara optimal karena ada bagian yang merangkap semua fungsi sehingga terjadi kekeliruan, penyimpangan, dan kelalaian pada perusahaan bahkan sering terjadi piutang tak tertagih dan leterlambatan pembayaran.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **“Pengendalian Intern Dalam Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Planet Abadi Indonesia Kota Gorontalo”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Pemisahan fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit belum dilakukan secara optimal. Masih adanya perangkapan fungsi
2. *Internal Control* penjualan kredit pada PT. Planet Abadi Indonesia Kota Gorontalo belum berjalan dengan semestinya.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit PT. Planet Abadi Indonesia Kota Gorontalo?

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit pada PT. Planet Abadi Indonesia Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun secara praktis. Adapun manfaat teoritis dan praktis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pengembangan pada ilmu akuntansi khususnya terkait dengan pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit. Disamping itu diharapkan dapat menjadi dasar acuan bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang terkait dengan pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi PT. Planet Abadi Indonesia sebagai informasi untuk mengambil langkah yang tepat guna perbaikan dan penyempurnaan dimasa mendatang dalam pencapaian tujuan yang ditetapkan.

1.6 Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat dilaksanakan penelitian ini pada PT. Planet Abadi Indonesia Kota Gorontalo Jl. H. Nani Wartabone. Waktu penelitian ini adalah bulan April dan Mei 2014

1.7 Sumber Data

Adapun menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Data yang diperoleh dari PT. Planet Abadi Indonesia berdasarkan observasi dan wawancara dengan pimpinan dan karyawan.

2. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari catatan yang berupa bukti-bukti transaksi perusahaan PT. Planet Abadi Indonesia Kota Gorontalo.

1.8 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi yakni teknik yang dilakukan dengan mengamati langsung bagaimana pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit dilokasi penelitian.
2. Wawancara yakni yang dilakukan dengan wawancara langsung dengan pimpinan dan karyawan di PT. Planet Abadi Indonesia
3. Dokumentasi yakni teknik yang dilakukan dengan pengumpulan dokumen-dokumen yan berkaitan dengan masalah yang dihadapi.

1.9 Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah mengguakan analisa Deskriptif yaitu dengan menganalisis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, dokumentasi kemudian dikomparasikan dengan teori-teori yang sesuai dengan masalah yang dihadapi.

Teori yang dimaksud adalah teori terkait dengan pengendalian intern dalam sistem penjualan kredit sebagaimana yang dimaksudkan oleh Mulyadi (2001: 165) mengemukakan bahwa sistem pengendalian intern (*internal control*) merupakan struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan (*equity*) organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.